



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

Informe de Labores Vigencia 2016

CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS

INFORME DE LABORES VIGENCIA 2016

1. Señale los logros obtenidos en relación con: Registros Públicos, Atención al Usuario y Área Administrativa y Financiera.

UNIDAD DE REGISTRO Y ASUNTOS JURÍDICOS

- TEMPORADA DE RENOVACIÓN 2016:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Facilitamos la renovación de la matrícula o inscripción a través del fortalecimiento de nuestros servicios en la temporada de renovación, mediante la realización de las siguientes actividades:

- En los meses de febrero y marzo se realizaron tres jornadas exclusivas de actualización del RNT para operadores turísticos, dos en Manizales y una Riosucio, a fin de asesorarlos en la realización de su trámite y evitar la congestión de los últimos días de marzo. Participaron en total 123 operadores turísticos.
- Se ejecutó el Plan de promoción de la renovación oportuna y por internet, se promovió la renovación mediante cuñas radiales, mensajes en redes sociales, banner en página web, mailing, periódico, SMS y ronda de medios.
- Se brindó el servicio de asesoría jurídica a domicilio para la renovación del Registro de Proponentes de los comerciantes afiliados.
- Se implementó el filapp para el seguimiento al turno desde dispositivos móviles y se elaboraron volantes promocionales del servicio.
- Se ampliaron los puntos de recaudo de la renovación a la red Baloto, Éxito, Carulla, Surtimax y Superinter, lo cual permitió contar con más de 8.200 puntos de recaudo a nivel nacional, más de 597 almacenes a nivel nacional y más de 120 puntos de recaudo en los municipios de la jurisdicción de la CCMPC.

LOGROS OBTENIDOS:

- Facilitar el trámite a los empresarios, ahorro de tiempo en desplazamiento y espera en filas.
- Mayor flexibilidad en horarios de pago.
- Mayor cobertura, brindando comodidad para el pago.
- Descongestión de nuestras oficinas y atención oportuna a los comerciantes.
- Minimiza el riesgo por menor manejo de efectivo en nuestras oficinas.

En la etapa final de la temporada de renovación se concentró el servicio en el Salón Empresarial de la entidad donde se abrieron 30 cajas para atender a nuestros empresarios, el servicio a los afiliados se prestó en el Salón del Comercio donde tuvimos 3 cajas dispuestas para tal fin y en la Unidad de Registro se atendieron los demás trámites registrales y renovación de otros registros, con 12 cajas.

En total se abrieron 45 módulos de atención, lo cual nos permitió tener tiempos de espera promedio de 3 minutos en el trámite de renovación y con un tiempo máximo de espera de 22 minutos.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Con el fin de facilitar la renovación de los diferentes registros durante el primer trimestre del año se brindaron las siguientes capacitaciones:

- Renovación del Registro Único de Proponentes
- Renovación del Registro de Operadores de Libranza
- Renovación ESAL

LOGROS OBTENIDOS:

- Porcentaje de ejecución presupuestal de ingresos por renovaciones: 105%.
- Indicador de satisfacción de usuario: 96.20%.

- **PROGRAMA BRIGADAS PARA LA RENOVACIÓN:**

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Se contrataron promotores para realizar visitas a los establecimientos de comercio y ofrecer el servicio de diligenciamiento del formulario de renovación, promover la renovación oportuna y el pago virtual o en corresponsales bancarios.

LOGROS OBTENIDOS:

2.743 comerciantes se beneficiaron de este servicio, lo cual permitió generar más cercanía y facilitar la realización de la renovación.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Implementamos el sistema de identificación biométrica para la radicación de los trámites registrales.

- **FACILITAMOS LOS TRÁMITES A NUESTROS USUARIOS A TRAVÉS DE LA VIRTUALIZACIÓN DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS REGISTRALES:**

- Matrícula mercantil
- Inscripción de actos y documentos
- Cambio de actividad
- Cambio de nombre
- Cambio de dirección
- Inscripción de proponentes
- Renovación de proponentes
- Actualización de proponentes
- Cambio de domicilio de proponentes

LOGROS OBTENIDOS:

Mayor seguridad y agilidad en la realización de los trámites registrales.

• **PROMOVIMOS LOS SIGUIENTES SERVICIOS REGISTRALES:**

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Renovación matrícula mercantil últimos 5 años – Depuración Ley 1727 de 2014 a través de cartas personalizadas, banner en página web, redes sociales y mensaje en conmutador
- Registro de libros y documentos a través de mailing enviado a nuevas sociedades y ESAL
- Certificados electrónicos a través de plegables, redes sociales, afiches, mailing y banner en página web
- Depósito de estados financieros a través de cartas personalizadas
- Asignación de clave segura para renovar por internet
- Renovación 2017

LOGROS OBTENIDOS:

Mayor conocimiento por parte de los comerciantes y público en general sobre los servicios que presta la CCMPC.

• **CAPACITAMOS A NUESTROS EMPRESARIOS PARA FACILITARLES LA REALIZACIÓN DE SUS TRÁMITES Y PROMOVER LA CULTURA JURÍDICA:**

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Se realizaron capacitaciones en los siguientes temas: Constitución de Entidades sin ánimo de lucro, Inscripción en el Registro Único de Proponentes, Reporte de Entidades del Estado, Creación de Empresa, Actualización Tributaria para ESALES, Registro Nacional de Bases de Datos.

En el mes de septiembre de 2016 en el Auditorio del Palacio de Justicia Fanny González Franco se realizó la Décima Octava versión del reconocido “Simposio Nacional de Derecho Empresarial y Comercial”.

Se llevaron a cabo inducciones a nuevos comerciantes y ESAL.

LOGROS OBTENIDOS:

Se logró dar capacitación a 1.211 personas en temas como Constitución de Entidades sin ánimo de lucro, Inscripción en el Registro Único de Proponentes, Reporte de Entidades del Estado, Creación de Empresa, Actualización Tributaria para ESALES, Registro Nacional de Bases de Datos.

Al “Simposio Nacional de Derecho Empresarial y Comercial” asistieron 173 personas, entre ellos Magistrados, Abogados de la ciudad y de otras Cámaras de Comercio, Empresarios y Estudiantes de derecho de las diferentes Universidades de la región. En el mismo se rindió homenaje al Dr. Pablo Felipe Robledo del Castillo-Superintendente de Industria y Comercio.

En las inducciones a nuevos comerciantes y con el propósito de informar a nuestros empresarios sobre los servicios que ofrece la entidad y la forma de acceder a ellos, se atendieron 276 personas.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Realización del Programa Plan Amigos y de las Brigadas para la formalización empresarial.

LOGROS OBTENIDOS:

Con el Programa Plan Amigos se visitó un total de 1.248 empresarios que no renovaron oportunamente su matrícula o inscripción, con el propósito de sensibilizarlos sobre la importancia y los beneficios de renovar oportunamente y los riesgos de no hacerlo.

Con las brigadas para la formalización empresarial se realizaron visitas a los comerciantes no matriculados y los sensibilizamos sobre los beneficios de ser comerciantes formales, ofreciéndoles la posibilidad de realizar el trámite en su establecimiento y de esta forma facilitar su tránsito a la formalidad. 360 comerciantes se formalizaron a través del programa.

- **CAMPAÑAS PROMOCIONALES DEL SISTEMA DE PREVENCIÓN DE FRAUDES EN TRÁMITES REGISTRALES – SIPREF:**

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Promoción en redes sociales, página web, pendones y habladores en las sedes de la entidad
- Producción y publicación de video pedagógico

LOGROS OBTENIDOS:

Mayor conocimiento del SIPREF por parte de los comerciantes y del público en general.

AREA DE AFILIADOS

- **CAMPAÑA DE RENOVACIÓN A DOMICILIO**

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Se contrataron promotores para realizar visitas a los Afiliados de la CCMPC, quienes brindaron acompañamiento a los afiliados en el proceso de renovación virtual, logrando el pago tanto de la matrícula mercantil como de la afiliación. Los afiliados que se beneficiaron de este servicio no tuvieron que desplazarse a la sede de la Cámara de Comercio ni a los corresponsales bancarios a efectuar el pago de su renovación.

LOGROS OBTENIDOS:

759 afiliados acompañados en el proceso de renovación y 521 renovaciones efectivas, lo cual permitió estrechar lazos con los afiliados y aumentar su fidelidad con el programa.

UNIDAD ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

LOGROS OBTENIDOS:

- **EMPRESAS EN TRAYECTORIA MEGA:**

La Entidad inició su participación en el proceso de “Empresas en Trayectoria MEGA”, programa que busca fortalecer las compañías para que sean más competitivas. Una MEGA es una meta empresarial grande y ambiciosa, que se fundamenta en una ventaja competitiva única y centrada en la innovación, que cuenta con una estrategia clara y permite a las empresas un crecimiento rentable y sostenido en el tiempo.

Durante este proceso, iniciado en 2016, la Cámara definirá su MEGA, haciendo una exploración profunda de su relación con sus grupos de interés, además que le permitirá consolidar estrategias de crecimiento sostenible. A la terminación de este programa se espera que la Cámara haya establecido metas más altas, mejores estándares de calidad y estrategias efectivas de cara a los colaboradores y a los clientes.

- SISTEMA DE GESTIÓN DOCUMENTAL

Con el apoyo de Confecámaras y con la firma consultora Lexco, la Cámara inició la implementación del Sistema de gestión documental de la Entidad.

- SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

Se adquirió una plataforma informática para la gestión del Sistema de calidad, que facilitará la administración del sistema.

- MEJORAMIENTO DE PROCESOS

Se fortaleció el área de planeación y finanzas con el objetivo de responder de manera oportuna y eficiente los informes y requerimientos de los entes de control y demás disposiciones legales, como la ley de Transparencia, la ley de Habeas Data y sistema de gestión documental, entre otros.

- FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO

Se implementó el programa de gestión del conocimiento e innovación al interior de la Entidad, que busca desarrollar en los empleados la habilidad para obtener información, transformarla en conocimiento e incorporarlo en el quehacer organizacional.

- AREA CONTABLE

Se logró culminar el proceso de implementación del ERP JSP7, software para el apoyo a la gestión financiera, administrativa y de recursos humanos de la Cámara. También facilitó la migración del sistema contable de Colgaap a Niif. Esta es una invaluable herramienta para la planificación, administración y control de la información institucional. JSP7 está compuesto por módulos contables orientados a mantener la información financiera y administrativa en un solo lugar, haciendo de esta una herramienta de fácil manejo.

- GESTOR DE RELACIONAMIENTO – CRM- GR

Luego de procesos de ajuste, en 2016 se logró poner en funcionamiento el CRM – (Customer Relationship Management). Esta es una herramienta que nos permite gestionar la relación con nuestros inscritos y los usuarios de los servicios de la entidad, a partir del conocimiento de sus necesidades, trabajando diferentemente en cada una de ellas para poder mejorar la efectividad de la atención que les brindamos.

- AREAS DE MERCADEO Y COMUNICACIONES INSTITUCIONALES

- Hicimos visible la marca CCMPC en más de 15 eventos de ciudad con afluencia masiva de público.
- Logramos posicionar el jingle de la entidad a través de campañas radiales durante todo el año, en las principales emisoras y programas de mayor audiencia de la región, ejecutado desde el plan de medios de la campaña publicitaria “Para eso estamos”.
- Entramos en contacto con más de 14.000 comerciantes a través de campañas masivas realizadas por medio de call center, con el objetivo de lograr un mayor acercamiento con nuestros inscritos.
- Incrementamos el nivel de usuarios en nuestra página web, al pasar de 190.725 visitantes en 2015 a 240.119 en 2016, es decir, cerca de 50 mil nuevos usuarios.

- Realizamos por primera vez el concurso de fotografía Nuestra Región, el cual tuvo gran acogida y fue objeto de reconocimiento por parte de MinTIC
- Logramos la edición de la primera revista Empresarios, con temas de interés para el sector de las medianas y grandes empresas de nuestra jurisdicción.
- Incursionamos en la producción de cápsulas de radio OnLINE con notas del quehacer de la CCMPC y con la que logramos sacar 2 ediciones mensuales con cerca de 500 reproducciones.
- AREA DE SISTEMAS Y TELECOMUNICACIONES
 - Implementamos la solución de Amazon WS con dos instancias de servidores EC2 de alta disponibilidad para alojar la intranet corporativa y el CRM – GR de la entidad.
 - Ampliamos el canal dedicado de internet a 20MB por fibra óptica, que nos permitió mejorar la conectividad con los diferentes sistemas de información de la entidad alojados en Data Center externos.
 - Implementamos la solución de Google Apps con 100 cuentas para el dominio @ccm.org.co. brindando mayor eficiencia de trabajo colaborativo en la nube en las diferentes unidades y áreas de la entidad, con mayor disponibilidad y seguridad de la información.
 - Implementamos un software de mesa de ayuda en el área de TI en modalidad de alquiler con el fin de gestionar con mayor eficiencia las solicitudes y requerimientos realizados al Área de Sistemas y Telecomunicaciones de la CCMPC.
 - Logramos entrar en operación con la solución de recaudo por código de barras con el Banco de Occidente para el pago del servicio de renovación mercantil a través de los sucursales bancarios (Baloto, Éxito, Surtimax, entre otros).

2. Indique el resultado de los indicadores de gestión en relación a: Registros Públicos, Atención al Usuario y Área Administrativa y Financiera.

En el Balanced Scorecard – BSC de la CCMPC a diciembre de 2016, se aprecia el resumen de la gestión en cuanto a las actividades de los tres grupos del Programa Anual de Trabajo – PAT.

El indicador “Calificación en el nivel de satisfacción en la prestación de servicios de registro”, de la perspectiva Comunidad externa del BSC alcanzó un nivel de 97,54%. Este incluye el resultado de todas las actividades de Registros Públicos y Atención al Usuario. Si se desagrega este indicador, se puede observar que las actividades del grupo de Registros Públicos se ejecutaron en promedio en el 99%; las del segundo grupo, Atención al Usuario alcanzaron un cumplimiento del 100%; mientras que las del grupo Administrativo y Contable se cumplieron en un 107%. En el cuadro comparativo del Programa Anual de Trabajo – PAT se discrimina el cumplimiento en la ejecución de cada una de las actividades.

La perspectiva financiera del BSC muestra la gestión global de las actividades de los tres grupos del PAT, y en general, de las de toda la entidad. El indicador “cumplimiento del presupuesto de ingresos” logró un 108% en la medición a diciembre de 2016.

En la perspectiva de Procesos, que se puede decir que se ubica dentro de las actividades del grupo 3, Administrativo y Contable, lideradas por la Unidad Administrativa y Financiera, se destaca el indicador de “Cumplimiento del SGC: promedio de los resultados de los indicadores del Sistema de Gestión de la Calidad”, alcanzando un 95,34%.

91.46% fue el resultado del indicador de la perspectiva de “Aprendizaje y crecimiento”, que incluye actividades coordinadas por los procesos de Contratación y compras y Gestión humana, pertenecientes al grupo Administrativo y Contable, según el PAT.

3. Indique cómo realizó la cobertura del servicio de registro en su jurisdicción y en caso de que no haya sido en la totalidad de los municipios, justifique.

El servicio de registro fue prestado en los 18 municipios de la jurisdicción de la cámara, a través de:

- Las cinco sedes físicas que la entidad tiene en Manizales, Aguadas, Anserma, Riosucio y Salamina
- Jornadas de renovación móviles que se realizaron en todos los municipios donde la entidad no tiene sedes físicas
- Programa Cámara Móvil. El objetivo de esta actividad fue Informar a los empresarios sobre los beneficios y programas que cuenta la entidad para ellos. se invitó al Gaula, como entidad aliada, con el fin de orientar sobre seguridad y prevención de extorsión. Se realizó en los municipios de Anserma, con la participación de 74 comerciantes; Riosucio, con 98 asistentes; Salamina, con 68 asistentes; Aguadas, con 105 asistentes y Neira, con 35 asistentes.
- Promotores itinerantes: se realizaron visitas a 17 municipios de la jurisdicción, incluidos sus corregimientos con promotores itinerantes, para facilitar la renovación de las personas naturales y jurídicas inscritas en el Registro Mercantil, en el Registro Sin Ánimo de Lucro, Registro Nacional de Turismo y Registro Único de Proponentes, durante los tres primeros meses del año. Así mismo, se promovió la renovación virtual. Se logró realizar la renovación de la matrícula mercantil a 6.640 comerciantes.
- Programa Plan Amigos. Con el fin de facilitar el acceso a los comerciantes que se encuentran en los municipios donde no se cuenta con sede PAC. Se visitaron 17 municipios de la jurisdicción.
- Servicios virtuales de registro: actualmente los trámites de registro pueden hacerse de manera virtual desde cualquier parte del país o del mundo

4. Elabore un cuadro comparativo de las actividades planeadas en el PAT de 2016 y las efectivamente realizadas, indicando el porcentaje de ejecución y justificando las diferencias.

GRUPO	PROGRAMA	ACTIVIDADES O ETAPAS	FECHAS PROGRAMADAS dd/mm/aa	VALOR PRESUPUESTADO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES	JUSTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS
SERVICIO PUBLICO DE REGISTRO	Eficiencia operacional en registro y conciliación y aprovechamiento del acceso a la información de los empresarios y comerciantes, para fortalecer la base de datos empresarial más actualizada y completa de la jurisdicción	Realizar el XVIII Simposio Nacional de Derecho Comercial y Empresarial	30/08/2016		100%	No aplica
		Realizar capacitaciones en temas registrales y jurídicos	30/11/2016		76%	Las capacitaciones programadas por la entidad se cumplieron al 100%, las incumplidas corresponden a las que ingresan por solicitud de entidades. No se presentó el número esperado de estas solicitudes de capacitación
		Realizar jornadas de inducción a nuevos comerciantes y ESAL	30/11/2016	\$ 3.555.232	100%	No aplica
		Soporte para la prestación del servicio de registro	31/12/2016	\$ 305.773.758	100%	No aplica
		Soporte para la prestación del servicio CAE	31/12/2016	\$ 31.356.000	100%	No aplica
		Soporte para la prestación del servicio de expedición de certificados	31/12/2016	\$ 15.801.906	100%	No aplica
		Revisar la información registral para el envío del informe de no renovados a la SIC	30/04/2016	\$ 3.949.020	100%	No aplica
		Implementar el proceso de digitalización inmediata de documentos registrales	30/06/2016		100%	No aplica
		Soporte para el manejo del archivo de los registros públicos y RUES	31/12/2016	\$ 43.781.184	100%	No aplica

GRUPO	PROGRAMA	ACTIVIDADES O ETAPAS	FECHAS PROGRAMADAS dd/mm/aa	VALOR PRESUPUESTADO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES	JUSTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS
		Tarifas de los registros públicos: reproducción y fijación de afiches de tarifas en las carteleras de la Entidad (sede principal y PAC's); publicación de tarifas en la página web, servicio de liquidación personalizada y telefónica, copias disponibles en la secretaría de la Unidad de Registro para distribución gratuita entre usuarios que las requieran	31/12/2016		100%	No aplica
		Mecanismos para garantizar el acceso de los usuarios a la información de los registros públicos: servicio de acceso al archivo digitalizado, desde terminales de autoconsulta y con asesoría de funcionarios de la Entidad; suministro de copias completas o parciales de los documentos que reposan en nuestros archivos; préstamo de documentos físicos y libros de los registros en las instalaciones de la Entidad y bajo la supervisión de funcionarios nuestros; venta de información; página web, Docuware, publicación de la Noticia Comercial en la página Web de la Entidad	31/12/2016		100%	No aplica

GRUPO	PROGRAMA	ACTIVIDADES O ETAPAS	FECHAS PROGRAMADAS dd/mm/aa	VALOR PRESUPUESTADO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES	JUSTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS
		Cumplimiento de las normas de archivo: continuación con la aplicación de las actividades necesarias para el cumplimiento de las normas de archivo de registros públicos; reuniones periódicas del Comité de Archivo	31/12/2016		100%	No aplica
		Sistema de PQR's: monitoreo a través del Sistema de Gestión de la Calidad; difusión a través de plegables informativos y página Web de la entidad	31/12/2016		100%	No aplica
		Actividades realizadas por la Cámara de Comercio para perfeccionar o incrementar la eficiencia y calidad en la atención de los usuarios: gestión del Sistema de Gestión de la Calidad	31/12/2016		100%	No aplica
		Promover los servicios registrales. Cámara Móvil "Los servicios de la CCMPC llegan a los municipios	30/06/2016	\$ 3.000.000	125%	El porcentaje de cumplimiento es mayor porque desarrollamos 5 actividades de Cámara Móvil y la meta era 4
ATENCIÓN AL USUARIO	Eficiencia operacional en registro y conciliación y aprovechamiento del acceso a la información de los empresarios y comerciantes, para fortalecer la base de datos empresarial más actualizada y completa de la jurisdicción	Virtualizar de los servicios registrales	31/12/2016	\$ 101.382.683	100%	No aplica
		Ejecutar un plan de promoción de la renovación	31/12/2016			
		Prestar el servicio de asesoría jurídica a domicilio para la renovación del RUP	31/12/2016			
		Ejecutar el programa Brigadas para la renovación	31/12/2016			
		Ejecutar el proyecto para ampliar los puntos de recaudo para la renovación	31/12/2016			
		Realizar jornadas especiales para la renovación del RNT	31/12/2016			

GRUPO	PROGRAMA	ACTIVIDADES O ETAPAS	FECHAS PROGRAMADAS dd/mm/aa	VALOR PRESUPUESTADO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES	JUSTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS
		Ejecutar el programa Brigadas para la Formalización Empresarial	30/11/2016	\$ 67.219.428	100%	No aplica
		Ejecutar el programa Plan Amigos	30/11/2016			
		Ejecutar un plan de promoción de los servicios registrales (303)	31/10/2016	\$ 16.938.488	100%	No aplica
		Implementar el sistema de identificación biométrica	30/11/2016		100%	No aplica
		Realizar Campaña pedagógica del Sistema Preventivo de Fraudes - Sipref	30/11/2016	\$ 3.135.000	100%	No aplica
		Renovaciones a domicilio	31/12/2016	\$ 20.000.000	100%	No aplica
		Nº de jornadas de renovación en municipios	31/03/2016	\$ 28.000.000	117%	El porcentaje de cumplimiento es mayor debido a que las jornadas de renovación se realizaron en 18 municipios y la meta era 15 municipios
		Nº de jornadas de renovación en corregimientos	31/03/2016			
		Nº de municipios donde se desarrolle el Programa	30/06/2016			
	Desarrollo de una cultura permanente de medición y reporte de impacto en la jurisdicción, que irradie positivamente en la comunidad	Planificar y coordinar censos empresariales en el territorio	30/11/2016	\$ 60.000.000	80%	Se presentó dificultad de concreción de alianzas con las alcaldías para cofinanciar la realización del censo subregional, se concertó institucionalmente enfocar los esfuerzos en otros estudios económicos de importancia para la jurisdicción
ADMINISTRATIVO Y CONTABLE	Eficiencia administrativa y financiera de la Institución. Sistema de Gestión de la Calidad	Iniciación del proceso para la actualización del Sistema de Gestión de la Calidad - SGC a la versión 2015 de la norma ISO 9001	31/12/2016	\$ 27.900.850	93%	La auditoría de recertificación en ISO 9001 se tenía planeada para el 2016 y por decisión institucional se realizará en enero y febrero de 2017; se proyectó la
		Informes de desempeño del SGC	30/08/2016			

GRUPO	PROGRAMA	ACTIVIDADES O ETAPAS	FECHAS PROGRAMADAS dd/mm/aa	VALOR PRESUPUESTADO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES	JUSTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS
		Auditorías a procesos del SGC con auditores internos	31/07/2016			certificación del proceso de Conciliación y Arbitraje bajo los requisitos de la norma NTC 5906 y por decisión institucional se aplazó la certificación, pero el sistema se encuentra implementado.
		Revisiones del SGC	31/12/2016			
		Revisiones de documentos asociados	31/12/2016			
		Aplicaciones de encuestas de satisfacción	31/10/2016			
ADMINISTRATIVO Y CONTABLE	Eficiencia administrativa y financiera de la Institución. Sistema de Control Interno	Actualizar y/o elaborar los mapas de riesgo	30/11/2016	\$ 1.560.000	115%	Se elaboró un mapa de riesgos y dos auditorías adicionales a las presupuestadas; también se realizó un seguimiento adicional al cumplimiento de los planes de manejo de riesgo
		Realizar auditorías por procesos, Habeas data y Pac's	30/11/2016			
		Hacer seguimiento al cumplimiento de los planes de acción de las Unidades.	30/11/2016			
		Promover la apropiación de la práctica de gestión del riesgo	30/09/2016			
		Apoyar la presentación de informes a Entes de control	31/10/2016			
		Hacer seguimiento al cumplimiento de las acciones de mejoramiento y/o de manejo de riesgos	30/11/2016			
	Eficiencia administrativa y financiera de la Institución. Talento humano y sistemas de información	Proveer el personal idóneo para el desarrollo de la estrategia organizacional	31/12/2016	\$ 182.630.000	120%	La demanda de auxilios de pregrado fue mayor a la esperada, se realizó una actividad adicional de cine club y pausas activas.
		Desarrollar, aumentar y mejorar las habilidades del talento humano de la Entidad	30/11/2016			
		Garantizar un ambiente laboral seguro para los empleados, promover hábitos de vida saludable y propiciar una sana convivencia	31/12/2016			

GRUPO	PROGRAMA	ACTIVIDADES O ETAPAS	FECHAS PROGRAMADAS dd/mm/aa	VALOR PRESUPUESTADO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES	JUSTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS
		Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida del personal de la entidad	31/12/2016			
ADMINISTRATIVO Y CONTABLE	Eficiencia administrativa y financiera de la Institución. Talento humano y sistemas de información	Evolución informática: virtualización, soluciones informáticas, mantenimiento de infraestructura tecnológica, funcionamiento de telecomunicaciones	31/12/2016	\$ 109.755.000	98%	No fue necesario implementar el DEMO ni la consultaría, actividades que se tenían planeadas, ya que en estos momentos se encuentra en fase de implementación el proyecto del ministerio TIC para el montaje de zonas wifi públicas por intermedio de la Alcaldía y de la Gobernación. Así mismo, la Alcaldía suscribió un contrato con UNE para la prestación del servicio en los diferentes parques de la ciudad. Los recursos de esta actividad se destinaron para la migración del correo corporativo a google apps, buscando mayor efectividad con esta herramienta.
OTROS	Gastos de funcionamiento y de personal	Relacionados con el objetivo estratégico 1	31/12/2016	\$ 1.836.735.986	No aplica	No aplica

5. Indique las actividades realizadas para promover la formalización, el fortalecimiento y la innovación empresarial, así como las capacitaciones en las áreas comercial, industrial o de interés regional.

UNIDAD ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA – ÁREA DE AFILIADOS

Desde el Área de Afiliados se realizaron las siguientes capacitaciones:

- Primer Conversatorio de Ley de Insolvencia: Mecanismo de Salvamento Empresarial, en asocio con la firma Urazán & Abogados Asociados Ltda., el 26 de mayo de 2016. Total asistentes: 40.
- Ciclo de Formación Integral en Finanzas que constó de 5 módulos y se orientó durante los meses de julio, agosto y septiembre de 2016. Total asistentes: Módulo I: 43, Módulo II: 49, Módulo III: 47, Módulo IV: 31 y Módulo V: 16.

Asimismo, en el marco de los eventos especiales organizados para los Afiliados, se orientaron las siguientes conferencias:

- El reto de liderar equipos de alto desempeño, en el marco del Tercer Encuentro de Gerentes de las empresas afiliadas. Afiliados asistentes: 71.
- Crecer vendiendo más, en el marco de la visita del Babson College a Manizales. Afiliados asistentes: 29.
- Los líderes que hacen sostenible su empresa, en el marco del Encuentro Anual de Afiliados. Total asistentes: 129.

UNIDAD DE REGISTRO Y ASUNTOS JURÍDICOS

La formalización empresarial se promovió a través de la ejecución del Programa Brigadas para la formalización empresarial el cual fue explicado anteriormente.

UNIDAD DE DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

La Unidad desarrolla procesos específicos y a la medida de las necesidades de los empresarios que se encuentran no solo en etapa de crecimiento, sino de fortalecimiento e internacionalización.

A continuación, se especifica cada uno con sus respectivas actividades:

- **FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL:** Se desarrollaron actividades orientadas a consolidar mercados tanto a nivel local, regional, nacional e internacional; realización de eventos de promoción, asesoría in situ de trabajo, capacitaciones a la medida, consultoría especializada, encuentros empresariales entre otros.
 - Consolidación de Mercados: se contó con el apoyo de agentes/antenas comerciales en Eje Cafetero, Tolima, Bogotá, Centro América, Caribe, Estados Unidos, Perú y Ecuador, que permitieron abrir mercados, consolidar otros y ser una fuente de ingresos para los empresarios de la jurisdicción. Se dinamizaron 30 empresas con esta estrategia.
 - Promoción comercial y posicionamiento de empresas en ferias y eventos de proveeduría: se acompañó a 20 empresarios en la Feria Agrolnova Gobernación de Caldas, IV Feria de Emprendimiento de la Universidad Católica, III Cumbre Internacional de Mujeres Empresarias, Fam trip en los pueblos patrimonio Salamina y Aguadas.
 - Desarrollo de capacidades empresariales: a través de cursos de actualización tributaria, Seminario Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, diplomado en Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, capacitaciones en Servicio al Cliente, curso Antiextorsión y Secuestro

con el grupo Gaula de la Policía Nacional, capacitación en el mejoramiento de habilidades comerciales, taller de Teletrabajo, participación efectiva en ferias, inteligencia comercial, modelo de negocio con metodología Canvas, NIIF para PYMES, Normatividad para el sector alimentos, Propuesta de valor, Contabilidad para la toma de decisiones gerenciales, Beneficios de ser formal para artesanos, Pitch comercial, Lo que debe saber sobre SG-SS, costos comerciales, metas e indicadores, Vigilancia tecnológica, NIIF para ESAL, entre otros. Así mismo se desarrollaron dos cartillas didácticas en temas pertinentes y normativos: Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST y Creatividad e Innovación, logrando llegar a más de 400 empresarios.

- Se desarrolló una Ruta de fortalecimiento y promoción comercial para 6 asociaciones de empresas en municipios de la jurisdicción.
- Se fortalecieron 20 empresas del sector turismo de Manizales y Villamaría para acceder al uso de marca del PCC.
- Se brindaron asesorías empresariales para el fortalecimiento de 20 empresas en etapa temprana (cápsulas de crecimiento) - con apoyo de la Red Integral de Consultorios y la Red de Emprendimiento de Caldas. 307 horas.
- Se ofrecieron asesorías empresariales para el fortalecimiento de empresas en etapa de consolidación, llegando a 219 horas de asesoría y a 21 empresas.
- Desarrollo de capacidades a partir de espacios colaborativos y de aprendizajes (capsulas de conocimiento: 30 en propiedad intelectual, registro Invima, código de barras, finanzas para no financieros, flujo de caja, marketing digital, formación en proyectos.
- Fortalecimiento a industrias culturales: se diseñó y ejecutó un programa piloto para el fortalecimiento de industrias culturales en Manizales y municipios (con el apoyo de la Red Integral de Consultorios), donde participaron 4 empresas de emprendimiento cultural en asesorías de Costos, Marketing Cultural, Propuesta de Valor, Proyectos, Planeación Estratégica. Se les brindó mentorías en: Comunicaciones, Entendimiento, Gestión de modelo de negocio, Mercado, Ventas, Comercialización, Sostenibilidad, Estrategia de marketing, Gobernanza, - Marco institucional, - Sostenibilidad en ambiente y economía. Se elaboró el plan de negocio para el sector emprendimiento cultural. Se proyectó la planificación estratégica e identificación del propósito y plan de acción del Nodo Cultural Manizales.
- Apoyo fortalecimiento de la cadena del sector turismo en el municipio de Salamina en alianza con el área de Atención a Municipios: 12 empresas del sector gastronómico fueron fortalecidas en BPM. Se diseñó el producto turístico del municipio de Salamina.
- Concepción y ejecución del programa de Desarrollo de Proveedores, con empresas como ICBF, Chec, donde a partir del reconocimiento e identificación de sus proveedores, necesidades y brechas, se establecieron acciones concretas de encadenamientos productivos y comerciales.
- Concepción y desarrollo de una metodología y estrategia de acompañamiento con el programa Plan Padrino, donde una empresa grande selecciona un grupo de empresarios proveedores o del mismo sector y les transfiere sus buenas prácticas. En este programa participó la empresa Meals de Colombia.

- Comercio Exterior: se identificaron 10 empresas que se puedan potenciar a través de la metodología/herramienta Atlas de complejidad en temas de internacionalización. Se llevaron a cabo capacitaciones especializadas virtuales en internacionalización y temas pertinentes en alianza con la Cámara de Comercio de Bogotá a más de 200 empresarios en temas como: Diseñando su Estrategia Exportadora, Mercadeo: El pasaporte para su internacionalización, Formule el paso a paso para su plan de mercadeo, Gestión de costos para empresas exportadoras, Planifique su estructura financiera para la exportación, Técnicas de negociación: Un reto intercultural, Descubra las ventajas para negociar con un comprador internacional, Distribución física internacional: proceso esencial en las exportaciones, Cómo organizar su carga para el proceso exportador, Contratos internacionales: importancia y estándares, Herramientas de chequeo en un acuerdo comercial, Incoterms: términos de negociación internacional, Alcance y uso de los Incoterms: Riesgos y responsabilidades. Se llevaron a cabo 117 asesorías por demanda en temas como: exportación, importación, estudio de mercados, entre otros. Se promocionaron y realizaron eventos de oportunidades comerciales hacia la internacionalización a 101 empresarios en eventos como: macrorrueda 60, Mapa Regional de Oportunidades y DATLAS, IV Macrorrueda de Negocios para Pymes - ALIANZA DEL PACIFICO, V Feria Internacional de la Salud Meditech 2016, Colombiamoda 2016, Hágalo con Calidad Aduanera, Eje Exporta 2016, EXPOALADI MEXICO 2016, TLC Colombia Costa Rica: competitividad Internacional, un reto empresarial.
- **ARTICULACION INSTITUCIONAL:** como miembros activos de programas de ciudad, secretarías técnicas de instancias nacionales y coequiperos de instituciones regionales y nacionales, se desarrollaron actividades como:
 - Red de Emprendimiento de Caldas: se coordinaron actividades y proyectos del plan de acción, donde se puso en marcha la plataforma emprendecaldas.com. Se diseñó un modelo de una bolsa de recursos de Red de emprendimiento (Convenios suscritos con la alcaldía de Manizales y la gobernación de Caldas). Se formularon 2 proyectos para búsqueda de recursos de cofinanciación de la Red: 1 presentado a la APC, al Ministerio de Comercio Industria y Turismo y a los países de la región SICA, buscando la transferencia de buenas prácticas de la REC. Y otro presentado ante la Red de Emprendimiento de Magdalena, una propuesta para transferencia de buenas prácticas en el proceso de articulación y operación de la plataforma. Adicionalmente se diseñó el portafolio de servicios ofrecidos por la REC, el cual fue socializado con empresarios y emprendedores. En el marco de los eventos promocionados por la Rec, se apoyó al Concurso Emprendo de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y al programa de fortalecimiento empresarial en municipios, se realizó un taller de sensibilización para el emprendimiento a estudiantes denominado “Abre tus oídos a la paz”, se acompañaron muestras empresariales como: Manizales campus Universitario, Muestra colegio Filipense y San Luis, Universidad de Manizales y de Caldas. Se realizaron charlas inspiradoras de experiencias exitosas y cultura emprendedora y se premiaron a los emprendedores y empresarios en el marco de los premios y reconocimientos Cóndor, donde no solo la antigüedad de la empresa fue el mayor reconocimiento, sino el perfil de su creador y el potencial de influenciar en el ecosistema de emprendimiento de la ciudad.
 - Programa Manizales +: como entidad de apoyo al programa, se realizaron acompañamientos constantes en mentorías (36 sesiones), Encuentro de Referentes de Emprendimiento de la Región SICA, Entrenamiento con Mass Challenge, presentación de la Red de Emprendimiento ante empresarios ADDVENTURE, conferencia de Kevin Mulkahy, experto de Babson College: Cómo prepararse para recibir financiación, acompañamiento a empresas en Scaling Up de Manizales. Se apoyó la gira de empresarios de Manizales Más, en el marco de la actividad denominada III Salón de Emprendedores, participación en Rocket Pitch del Startup Más, como observadores.

- Secretaria Técnica de la Comisión Regional de Competitividad: se continuó con el enlace de la región con entes del orden nacional, para conocer resultados del Índice Privado de competitividad y el Índice de Innovación; todo esto articulado a la agenda de competitividad de la ciudad y a la dinamización de los 9 sectores priorizados: Metalmecánica, Confecciones, Turismo, Musáceas, Lácteos, Cafés Especiales, Cítricos, Biotecnología y Tic y a las 6 cadenas productivas priorizadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Instituciones vinculadas 23, empresarios involucrados 75.
- Se capacitaron los 9 líderes de mesas sectoriales de competitividad en propiedad intelectual. Se realizó el conversatorio sobre Competitividad con el Vicepresidente del Consejo Privado de Competitividad Rafael Puyana, evento enmarcado en la firma del acuerdo por la competitividad con actores representativos de la región. Se realizó el Taller de medición de iniciativas clúster con el MinCit.
- Ejecución del Convenio Ventanilla Ambiental con Corpocaldas, en donde se prestaron asistencias técnicas ambientales a empresas del departamento de Caldas (5 empresas vigencia 2016 y 5 empresas vigencia 2015, como parte del seguimiento y acompañamiento). Se acompañaron actividades para promover el mejoramiento del desempeño ambiental entre los productores y empresarios de productos lácteos y derivados lácteos en el departamento de Caldas, a través de 4 eventos de sensibilización, a empresarios y procesadores de leche y sus derivados (30 productores), se promovió el mejoramiento del desempeño ambiental entre los comerciantes del sector alimentos que tienen entre sus residuos aceites usados (14 empresas), se formuló y ejecutó un proyecto para fortalecer el programa post-consumo de llantas en el departamento de Caldas.
- Cámara de Comercio de Bogotá: se difundieron las capacitaciones estratégicas en temas de internacionalización. 114 módulos, 174 asistentes.
- Bancóldex: se desarrollaron actividades de acompañamiento al programa de Empresas de Excelencia Exportadora 3E OLA III, donde se intervinieron 4 empresas: C.I. Súper de Alimentos, Herragro, Hada S.A. y Café Buendía en temas como: gobierno corporativo, modelo de negocios y finanzas.
- Ideación del proyecto Plataforma Logística por el Eje Cafetero, donde se realizaron reuniones con 13 entidades de Caldas, Risaralda y Quindío, para asignar roles y responsabilidades en la presentación y gestión del proyecto ante entes nacionales (Viceministerio de infraestructura).
- **DESARROLLO DE PROGRAMAS Y TRANSFERENCIAS METODOLÓGICAS.** Se inició con la transferencia metodológica del programa Empresas en Trayectoria Mega de la Cámara de Comercio de Bogotá, donde 13 entidades recibieron mentoría y acompañamiento durante todo el año en 2 módulos de 5. Para ello se sensibilizaron a más de 20 empresas y se contó con la participación activa de 13 y 2 mentores nacionales. Así mismo se inició la charla/ foro de sensibilización a presidentes de compañías, con el fin de transferir esta metodología en la ciudad. Se realizaron encuentros empresariales con gerentes y presidentes reconocidos de marcas nacionales, como Popsy, ¡Pan Pa' Ya!, eventos en los cuales se contó con más de 300 personas
- **DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE CONSULTORES EMPRESARIALES.** Dentro de una estrategia de mejoramiento de las capacidades y habilidades de los consultores adscritos a la entidad, se llevaron a cabo 12 horas de formación a 32 consultores, en Gestión de proyectos bajo el enfoque PMI, 16 horas en Seminario de productividad y calidad

- **CONSULTORIA ESPECIALIZADA:** se prestaron los servicios de consultoría especializada para el fortalecimiento y crecimiento empresarial en temas como: ISO 9001, registro de marca, renovación del registro de marca y formación de auditores internos de calidad.

- **PROGRAMAS DE SOFISTICACION SECTORIAL:**
 - Sector Metalmecánica: enmarcados en la dinamización de la Agenda de Competitividad de la ciudad, se identificó que el sector metalmeccánico de Caldas posee un avance significativo en sus procesos y ha desarrollado capacidades de especializarse en un mercado sofisticado, que le permita aumentar sus ingresos con los procesos y productos vigentes. Es así como con este sector se orientó una línea de negocio al tema Naval/astillero y se desarrollaron actividades como: acompañamiento empresarial en Lean Manufacturing en convenio con el programa de transformación productiva del PTP, donde se atendieron 13 empresas del programa Acelerador de Productividad, cierres de brechas en formación técnica como: cotizaciones navales, formación básica naval, supervivencia en el agua, tipos de soldadura, casas certificadoras, formación técnica especializada, así mismo se llevaron a cabo visitas e inmersiones en astilleros nacionales, con el acompañamiento de Alcaldía de Manizales, Escuela Naval Almirante Padilla, Armada de España, Fuerza Naval del Pacífico, Armada Nacional de Colombia y Comando de apoyo a la misión del Pacífico. Se formuló 1 plan de fundamentación y perspectivas económicas del programa estrategia de sofisticación del sector astillero fases I y II donde se validaron las experiencias de los astilleros nacionales y de los internacionales y el potencial de crecimiento del sector con este enfoque. Se llevaron a 13 empresarios del sector a la Feria Internacional de Bogotá, donde lograron consolidar relaciones comerciales y apertura en nuevos mercados.
 - Sector Confecciones: en los procesos de sofisticación sectorial se desarrollaron actividades también para 23 empresarios del Sector confecciones de la región, se caracterización 200 empresarios del sector a nivel local, se analizaron sus habilidades, competencias y potencialidades, se orientó una línea de negocio al abastecimiento de prendas militares con el apoyo de la Escuela Naval Almirante Padilla. Así mismo se vincularon a procesos de Lean Manufacturing e implementación de indicadores de productividad en planta. Se conceptualizó y diseño la feria textil 2017.
 - Sector Musáceas: se realizaron actividades de fortalecimiento empresarial a 16 productores en temas administrativos y asociativos. Se hizo el levantamiento de la línea base de los predios de plátano y banano de la región y se coordinó la mesa sectorial articulada con otras instituciones de la ciudad.
 - Apoyo sectorial a través de la formulación de 4 planes de negocio para los sectores: confección, musáceas, biotecnología y emprendimiento cultural. Así mismo se desarrolló un seminario de productividad y calidad en temas como manufactura Lean e indicadores de eficiencia productiva.

UNIDAD DE DESARROLLO REGIONAL

Entre las acciones más significativas que se adelantaron desde la Unidad de Desarrollo Regional, durante el 2016, para PROMOVER LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL se destacan:

LABORATORIO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN DE LA CCMPC-NEUROCIDY:

Durante el 2016, más de 2.922 personas accedieron a los servicios que desde Neurocity se brindaron para que las empresas de la región mejoraran su competitividad y productividad, a través de la incorporación de la creatividad y la innovación en sus procesos; de tal manera que se generen capacidades básicas organizacionales, valor agregado excepcional y diferenciación en el mercado.

Su diseño espacial inspirador y funcional, especialmente diseñado para estimular procesos creativos en los equipos de trabajo en las organizaciones, les permitió romper con la cotidianidad y promover diferentes formas de pensar, entender y solucionar los problemas, así como enfrentar retos y desafíos empresariales.

Se efectuaron 145 talleres enfocados a aportar soluciones creativas e innovadoras a los retos de las empresas de la región y en país, despertar creativo con diversas empresas, Bootcamp NeuroCity, ruta NeuroCity (¿cuál es el problema?, observar para innovar, idear para innovar, despertar creativo, sesión de actualización, filtro de ideas, ensamblaje y armado) visionarios y servicios a la medida tales como: -“taller creatiday”, Comfamiliar Risaralda, -“premios súmate a la corriente”, CHEC s.a., -“escarabajos de la innovación”, Confecámaras, -taller innotesos”, Colcocoa, -“taller de ideación”, Hospital SES de Caldas, -“desarrollo de la creatividad como habilidad en el aula y en procesos de investigación”, Universidad del Quindío, -tour Manizales de emprendimiento e innovación”, Cámara de Comercio de Ibagué, -“escuela de innovación”, Confa, -“revisión de prototipos”, f.u.e – Universidad Nacional, - c.i. prosegur s.a., creatigenios – teamcreative - reconociendo el líder que hay en mí (Isp)

- 6 Cafés de Innovación: con la participación de 140 participantes Gerentes, Directores de Innovación, Líderes y Gestores de Innovación, entre los temas abordados se destacan:
 - Caso de éxito – RUTA N
 - Innovación al servicio de la estrategia empresarial – Renato Gutiérrez
 - GameThinking – Ricardo Muriel
 - Oportunidades y retos de la economía colaborativa – Gustavo Palacios
 - Innovación Frugal – Gonzalo García-Granero Márquez
 - Biodescodificación – Raúl Gómez Vanegas

Efectuamos Certificaciones Nacionales e Internacionales en Metodologías de Creatividad e Innovación – en Wake Up Brain, en alianza con el Centro de Innovación, Certificación Internacional en Gestión de Innovación en alianza con la firma IXL de Boston, certificación internacional “Innovation management – innovation associate, Certificación internacional Lego serious play y seminario Lego serious play

Participación en espacios estratégicos: NeuroCity ha liderado la realización de talleres de creatividad e innovación y participado en el marco de diferentes eventos de ciudad en calidad de panelista tales como: Conversatorio sobre conceptos prácticos para la gestión de la innovación organizado por Fenalco Caldas, charla sobre innovación para empresas inmobiliarias de la empresa wasi.co, panelista en la universidad nacional dentro del x seminario de actualización con el tema “innovación”, participación como jurado en la premiación del II encuentro épico de operadores del ICBF al proyecto más innovador 2016, challenge innovation workshop.

- Participación en Eventos Estratégicos y de Ciudad:
 - Stand NeuroCity evento “Pactos por la innovación” en Manizales, Pereira y Armenia
 - Stand Neurocity evento “Tecnofest” por el Sena, participación a nivel nacional en héroes fest, taller “confianza creativa”, stand Neurocity evento “picnic emprende “y shot de innovación

Generación de capacidades creativas e innovadoras en otras regiones del país. Desde Neurocity se realizó acompañamiento en la realización de talleres de mentalidad y cultura innovadora en los municipios de la Alianza para la innovación Eje Cafetero, (Puerto Boyacá Santa Rosa Chinchiná, Manizales, Pereira y Armenia), Alianza Andino Amazónica, Amazonas, Florencia, Ipiales, pasto, Mocoa, Leticia y en la Alianza Llanos, en los municipios de Villavicencio, Paz de Ariporo, Arauca y Arauquita,

- **Reconocimientos:**

NEUROCIty, REFERENTE IBEROAMERICANO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN en la IX Conferencia Iberoamericana de Creatividad e Innovación, que se realizó del 22 al 24 de septiembre de 2016 en la ciudad de Toluca (México) la Red Creativa de Iberoamérica: Instituto iberoamericano para la innovación y el desarrollo y PROCREA-PRONOVA Colombia, otorgo a NeuroCity el premio en la categoría “Presentación de casos”, en la que se resaltan las iniciativas y proyectos que han mostrado resultados tangibles en procesos de creatividad e innovación en Iberoamérica.

El premio representa un hito importante porque soporta y reconoce los resultados obtenidos hasta la fecha en el Laboratorio, gracias a este premio se visibiliza a nivel internacional no solo a NeuroCity, sino también a la ciudad y a la región, pues así se demuestra que Manizales y Caldas les apuestan a estos procesos.

NeuroCity, a través del compromiso decidido de la CCMPC y sus aliados, se ha convertido en un proceso de relevancia para la competitividad regional, que espera consolidarse en el tiempo

PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS NACIONALES

- **PACTOS POR LA INNOVACIÓN**

Convencidos de que la innovación es la mejor estrategia para el crecimiento de las empresas, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas en trabajo conjunto con las Cámaras de Comercio del Eje Cafetero se aliaron para iniciar la “ruta de la transformación” en la región. A través de Pactos por la Innovación, estrategia nacional liderada por Colciencias, para fomentar el desarrollo de capacidades de innovación en las regiones y generar un ecosistema para que las empresas colombianas innoven de manera sistemática, incrementando la inversión privada en innovación contribuyendo a la gran meta de inversión nacional al 2018 del 1% del PIB en Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI).

La firma del Pacto es un acto simbólico, de movilización empresarial, con el que los empresarios se comprometen a implementar en su empresa acciones que les permitan fortalecerse en ACTI, y a vivir los valores de la innovación como la creatividad, la confianza, el respeto a la diversidad, la apertura al riesgo y la colaboración

La estrategia de Pactos por la Innovación es coordinada en el Eje Cafetero por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, en alianza con las Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, Chinchiná, La Dorada, Puerto Boyacá, Puerto Salgar y Oriente de Caldas, Dosquebradas, Pereira y Santa Rosa de Cabal, cada región cuenta con el apoyo de sus Alcaldías y Gobernaciones, y demás Actores Estratégicos del Ecosistema de Innovación en Quindío, Risaralda y Caldas, con quienes buscamos hacer del Eje Cafetero una de las zonas más innovadoras del país

La CCMPC lideró el lanzamiento estrategia pacto por la innovación eje cafetero, logrando la asistencia de 596 asistentes, en los eventos efectuados en Manizales, Pereira y Armenia y ha logrado el diligenciamiento por parte de los empresarios de 335 autodiagnósticos de innovación con organizaciones firmantes del Pacto por la Innovación.

Es importante resaltar, como uno de los principales resultados, el haber logrado movilizar a más de 900 personas en todo el Eje Cafetero; representantes del sector empresarial, académico, público y gremial, apostándole a la innovación como estrategia de desarrollo económico y transformación social. De estos 247 de la ciudad de Manizales, interesados en ser parte activa del Pacto. Otro de los logros más significativos, es que Manizales hace hoy parte de las 6 regiones que han firmado el pacto en el país. Solo Cúcuta, Bucaramanga, Barranquilla, Cali y Bogotá hacían parte de esta gran estrategia. Esto les da la posibilidad a nuestros empresarios de acceder a diferentes beneficios por ser firmantes del Pacto.

- **PROGRAMA ALIANZA PARA LA INNOVACIÓN EJE CAFETERO**

La CCMPC, continúa liderando la Alianza entre Colciencias, Confecámaras y las Cámaras de Comercio de Armenia y del Quindío, Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, La Dorada, Puerto Boyacá, Puerto Salgar y Oriente de Caldas y Manizales por Caldas, para operar la Estrategia Nacional del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación – COLCIENCIAS de iniciación a la innovación.

130 empresarios de La Dorada, Manizales, Santa Rosa de Cabal, Dosquebradas, Pereira y Armenia generaron capacidades en iniciación a la innovación, aportaron soluciones a 5 retos empresariales de la región y generaron contactos entre 220 empresarios de la región e implementaron 29 proyectos de innovación incremental.

1120 actores quedaron sensibilizados en temas de creatividad e innovación.

- Se logró beneficiar a 315 empresarios con el programa.
- Se generaron habilidades para innovar en 246 empresarios de la región.
- Se atendieron 10 grupos en el proceso de formación en innovación empresarial.
- 24 facilitadores de innovación formados.
- 246 Rutas de innovación.
- 246 Perfiles de Proyectos de innovación.
- 738 ideas innovadoras.

En el marco del Programa Alianzas para la Innovación Eje Cafetero, programa liderado por la cámara de comercio de Manizales por caldas, tres empresas Caldenses fueron exaltadas en el marco del congreso anual de Confecámaras el pasado 1 y 2 de septiembre de 2016 en Cartagena

La empresa Pasteliarte fue reconocida como Caso de Éxito de la Alianza Eje Cafetero en el marco del congreso anual de Confecámaras fue nombrada como empresa Embajadora de Innovación en el país.

La empresa Soluciones Microbianas del Trópico fue la gran ganadora del concurso Innova 100K, promovido por Colciencias

Mención de Reconocimiento por parte de Confecámaras a la alianza para la innovación eje cafetero, por su contribución a la generación de capacidades en innovación en la región.

Igualmente, durante el segundo semestre del año se efectuaron en alianza con cada Cámara de Comercio perteneciente a la Alianza un taller personalizado cuyo propósito fue brindar herramientas y metodologías de creatividad e innovación de fácil implementación para incentivar a los participantes a vincularse al Programa en su nueva fase de generación de capacidades a ejecutarse en el periodo 2016-2017. También fue un espacio de inspiración a través de los embajadores de la innovación.

Se reconocieron 7 embajadores de la innovación de la Alianza Eje Cafetero a los cuales se les hizo entrega de la medalla que los hace acreedores de ser casos de éxito.

Se realizaron sensibilizaciones en Puerto Boyacá y en Chinchiná, ciudades en las cuales se ofrecerá por primera vez el Programa, en el 2017.

- **PROGRAMA MANIZALES INNOVA:** la Cámara en alianza con la Secretaria de Tic y Competitividad, de la Alcaldía de Manizales, continuo promoviendo el programa Manizales innova, con el fin de fortalecer las estrategias y herramientas que dinamicen la investigación e innovación en empresas de la ciudad de Manizales, abordando componentes tales como:

- Generación de capacidades básicas para la gestión de la innovación
- Acompañamiento en la implementación de sistemas de innovación
- Acompañamiento en la presentación de un proyecto de innovación para la gestión de recursos de cofinanciación

Logrando la Generación de capacidades básicas para la gestión de la innovación en 26 micro y pequeñas empresas, de los sectores: turismo, servicios y comercio

Al iniciar el proceso de acompañamiento el 50% de las empresas consideraban tener medianamente clara su ruta de innovación, entendiendo el por qué innovar, las oportunidades de mercado, su estrategia de innovación, gestión de ideas, portafolio de proyectos e indicadores de innovación. Al finalizar el acompañamiento la mayoría de empresas aseguraron, tenerlo claro.

Generación de capacidades básicas para la gestión de la innovación y Acompañamiento en la implementación de sistemas de innovación

Empresas inscritas: 18 empresas medianas y grandes

Las empresas participantes han aceptado el desafío de ser más innovadoras. El Programa Sistemas de innovación ha logrado el compromiso gerencial y el convencimiento de la alta dirección de estas empresas, de que es un proceso estratégico, que requiere de recursos internos y externos para ser gestionado adecuadamente. Con cada una de las empresas se ha adelantado un trabajo preliminar con el acompañamiento técnico de la firma internacional IXL para la consolidación de su sistema básico de innovación, que en su etapa inicial les permite contar hoy con una estrategia preliminar de innovación alineada a la estrategia empresarial, un equipo de innovación identificado, un portafolio estratégico de proyectos de innovación proyectado y un proyecto de innovación para la gestión de recursos de cofinanciación, destacándose iniciativas tales como:

Proyecto Colmor: Nueva línea de producción, soportes de prótesis con prevención de afectaciones lumbares (comunes en personas con ausencia de una extremidad principalmente las inferiores)

Proyecto GTI: Desarrollo e implementación de un centro de monitoreo remoto

Proyecto Mecanicad: Nueva línea de servicios, que integra tres servicios, verificación edificaciones nuevas para optimización de uso de recursos (agua y energía), mejoramiento del consumo energético y de agua en edificaciones antiguas y una aplicación móvil para usuarios residenciales para mejorar los hábitos de consumo de energía y agua

Proyecto OCB Odontología: Creación de una línea de servicios de turismo de salud odontológico

Proyecto Ske Engineering: Desarrollo e implementación de un prototipo: máquina para la producción de vidrio templado

ÁREA DE ATENCIÓN A MUNICIPIOS

- FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Con el ánimo de fortalecer el tejido empresarial de los municipios se brindó asesoría en sitio de trabajo para los comerciantes, en los siguientes municipios y temas:

En total se brindaron asesorías a 52 empresarios de la jurisdicción en temas como estrategias de mercadeo, administración, contabilidad básica, gastronomía, mercadeo en redes sociales, canales de comercialización,

vitrinismo y diseño y en municipios como Anserma, Supía, Riosucio Viterbo, Aguadas, Aranzazu, Salamina, Neira y Pácora.

En temas de buenas prácticas turísticas se brindaron asesorías a 25 comerciantes de los municipios de Pácora, Aguadas, Riosucio, Supía, Neira, Viterbo y Aranzazu.

- **MISIONES EMPRESARIALES**

Las misiones comerciales tienen como objetivo ampliar el imaginario utilizando una metodología de Neurocity “Observar para Innovar”, para generar ideas, conocer buenas prácticas y mejorar los productos o servicios que se ofrecen en el mercado. Durante el año 2016 realizamos 3 misiones para los sectores turismo con 12 participantes, gastronomía con 17 participantes y comercio con 14 participantes.

- **CARTILLAS EMPRESARIALES**

Como herramienta de autoestudio para los comerciantes micro y pequeños de la jurisdicción en temas empresariales como: Creatividad e innovación y Gestión de la seguridad y salud en el trabajo. Se realizó distribución a 5.000 comerciantes.

- **CAPACITACIONES**

Las formaciones grupales hacen parte del fortalecimiento de los empresarios en los municipios de nuestra jurisdicción, por ello, durante el año 2016 desarrollamos 66 capacitaciones logrando 2.206 participantes, en temas como “Vivamos el patrimonio”, “Higiene, manipulación de alimentos”, “Fundamentos de inglés”, “Servicio al cliente”, “Seguridad y salud en el trabajo”, “Buenas prácticas turísticas”, “Técnicas en preparación de bebidas a base de café”, “Actualización tributaria”, “Taller de creatividad en el servicio”, “Contabilidad”, “Café empresarial sobre liderazgo”. Participaron comerciantes de municipios como Manizales, Filadelfia, Anserma, Riosucio, Salamina, Villamaría, Supía, Aguadas, Belalcázar, La Merced, Pácora, Neira, Viterbo.

6. Señale las actividades realizadas para promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y la participación en programas nacionales de esta índole.

UNIDAD ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA – ÁREA DE AFILIADOS

Durante el 2016 nuestros afiliados participaron activamente en los programas de orden nacional Alianzas para la Innovación en alianza con Colciencias y Programa Integral de Intervención Estratégica en alianza con Bancoldex.

En cuanto a actividades que promueven el desarrollo empresarial y el mejoramiento de la competitividad, nuestros afiliados participaron activamente en los servicios de mejoramiento empresarial – SIME de la CCMPC y en el programa Empresas en Trayectoria Mega con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá.

UNIDAD DE DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

En articulación con instituciones de la ciudad, se llevó a cabo el II Foro de Competitividad, donde se firmó el acuerdo por la competitividad y el compromiso de 23 instituciones por apalancar la competitividad y la productividad empresarial.

Así mismo se suscribieron convenios importantes con entidades como Actuar Microempresas y la Alcaldía de Manizales para dinamizar 9 mesas sectoriales vocaciones del departamento: Metalmecánica, Confecciones, Biotecnología, Tic, Lácteos, Cafés especiales, Musáceas, Cítricos, Turismo, con la finalidad de que cada líder

sectorial identificara en conjunto con los empresarios e instituciones, la estrategia sectorial, el propósito de la mesa y el plan de trabajo anualizado.

Se continuó con las Secretarías Técnicas de la Red de emprendimiento de caldas y de la Comisión Regional de Competitividad, con el fin de servir de enlace con el gobierno nacional y las políticas productivas del mismo, promoviendo acciones claras de participación de actores y de trabajo articulado por y para la competitividad regional.

Se firmaron convenios de participación y apoyo al emprendimiento con la Gobernación de caldas, que visibilizaron las acciones de las 23 instituciones de la Red, siendo reconocidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como una Red Gestora y Dinámica

Se participó activamente en las mesas sectoriales nacionales de metalmecánica y confecciones, en donde se definieron las plataformas estratégicas de los sectores y la conformación de los clúster: metalmecánico y sistema moda en el departamento de Caldas. Así mismo, se lideró la estrategia clúster y de sofisticación del sector metalmecánico al tema astillero, participando como panelistas de casos de éxito en el Encuentro Nacional de la Industria Privada y del Sector Defensa.

Se participó en el Primer Congreso Nacional de Clúster InnCluster, como un caso de éxito en la consolidación de clúster, validando la experiencia no solo de Cámara con el sector metalmecánica, sino de la Universidad de Caldas con el clúster de industrias culturales

Participación en el Encuentro de Comisiones Regionales de Competitividad, donde fuimos panelistas, como reconocimiento a la articulación institucional y el compromiso por Caldas en el posicionamiento de la competitividad e innovación: conservando el tercer puesto a nivel nacional, después de Cundinamarca y Antioquia.

Se continuaron con las alianzas estratégicas con programas de ciudad como Manizales Más, para apalancar el emprendimiento y la generación de cultura emprendedora. Con Bancoldex para validar modelos de negocios de empresas grandes y temas estratégicos como Gobierno Corporativo y Estrategia de mercados. Se logró la articulación con la mayor empresa ancla del sector astillero: Cotecmar y con la Armada Nacional, en la orientación hacia la sofisticación de los empresarios de metalmecánica, contando con el apoyo de Fedemetal en la estrategia comercial nacional e internacional.

Se firmaron acuerdos y convenios de fortalecimiento de productividad con el Programa de Transformación productiva PTP del Ministerio de comercio, industria y turismo. De la misma manera se continuó con el Convenio con Procolombia en el fortalecimiento de empresas con potencial exportador para el acompañamiento en sitio de trabajo.

UNIDAD DE DESARROLLO REGIONAL

- ACTIVIDADES REALIZADAS PARA PROMOVER EL DESARROLLO REGIONAL

Con el fin de Promover grandes proyectos de largo plazo que impacten al Departamento, en alianza con actores estratégicos, se le dio continuidad al fortalecimiento del Observatorio de Infraestructura de Caldas, COIC, Iniciativa de la CCMPC en alianza con Camacol, Andi y Comité Intergremial de Caldas, que busca efectuar seguimiento y monitoreo a proyectos estratégicos de infraestructura que mejoren la conectividad y competitividad del Caldas tales como:

- Aeropuerto del Café, - Vía Manizales Magdalena. Corredor Manizales-Mariquita y Gestión de vías internas del departamento, Autopistas de la Prosperidad. Conexión Pacífico 3, Puerto de Tribugá, Autopistas del Café,

Plan Maestro de Transporte Intermodal, Obras estratégicas en La Dorada, Avenida Colón y Macroproyecto San José.

- Proyectos de ciudad y de región gestionados en alianza con actores estratégicos
- Construcción participativa de la planeación estratégica de ciudad (Estoy con Manizales)
- Proyecto para promover y posicionar el centro histórico de Manizales como destino comercial y turístico (Asociación Centro Histórico)
- Proyecto para hacer de Manizales un campus universitario de talla mundial (Manizales Campus Universitario)

- **AGENCIA DE ATRACCIÓN Y PROMOCIÓN DE INVERSIÓN DE MANIZALES (INVEST IN MANIZALES):**

Invest in Manizales es la Agencia encargada de Promocionar a Manizales y Caldas a nivel nacional e internacional en materia de inversión. Somos una alianza entre la Secretaría de Desarrollo Económico de la Gobernación de Caldas, la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, que brinda asesoría para que los inversionistas encuentren en Manizales las condiciones óptimas para crecer, y de esta manera, impulsar el desarrollo económico y social de nuestra región.

Ofrecemos a las empresas establecidas o nuevos inversionistas apoyo integral en sus procesos de toma de decisiones, que les faciliten creación de valor y prosperidad colectiva, mediante sus inversiones en el departamento y la ciudad de Manizales.

Inversionistas instalados en el 2016:

- MOBIJOB -EEUU, Apoyamos la instalación de la empresa con inversionistas de Estados Unidos. Ellos hicieron el desarrollo de la aplicación "Mobijob" en Manizales con una inversión aproximada de \$600 millones de pesos y generaron 4 empleos directos en Manizales.
- VIACRON - ESPAÑA – INFRAESTRUCTURA, Empresa que se instala en Manizales como sucursal extranjera, el capital inicial de trabajo es de \$150 millones de pesos. Se encuentran en la búsqueda de aliado estratégico local para presentar proyectos de construcción de obras civiles en Manizales y la región de Caldas.
- ILOGICA - CHILE - TIC, se instala como comercializadores de software. Proyectan instalar una unidad de desarrollo a mediano plazo. Cuentan con 1 empleo directo actualmente.
- MUNCHY - VENEZUELA - AGROINDUSTRIAL, Se instala con una planta de snacks, que tendrá una inversión de \$1.500 millones de pesos y emplearán a 30 personas aproximadamente.
- GLOBO STUDIO - MEDELLIN – TIC, Presta soluciones al sector floricultor, instalados en la ciudad de Manizales con una unidad de desarrollo que cuenta con 4 personas. Están incrementando su personal a 2 personas más.
- BIOPROTECCION - CHINCHINÁ – BIOTECNOLOGÍA, Empresa que se instala en la ciudad de Manizales con una inversión de \$3.000 millones de pesos y con un personal de 32 personas.
- INSPUR -CHINA – TIC, Empresa que realizará transferencia de tecnología a BIOS por \$8.000 millones de pesos para robustecer la infraestructura del centro.

- **OFICINA DE EVENTOS Y DE CONVENCIONES DE MANIZALES (VISIT MANIZALES):**

Durante el 2016 desde la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, estructuramos el proyecto y gestionamos, en alianza con la Gobernación de Caldas, la puesta en funcionamiento de la Oficina de Eventos y de Convenciones de Manizales - Visit Manizales, encargada de promocionar Manizales como destino de turismo

de reuniones con el objetivo de dinamizar la economía local, sirviendo de estrategia de desarrollo económico en Manizales. La Oficina de Eventos y de Convenciones busca promocionar el territorio, captar eventos e integrar la cadena de valor.

Eventos captados y apoyados en promoción 2016 para realización 2017: XII Encuentro Iberoamericano de Municipalistas 2017, IX Congreso Internacional de Sistemas Silvopastoriles 2017, Simposio Internacional de Artes Electrónicas 2017, Congreso Asociación Nacional de Enfermeros de Colombia 2017, Feria de Aves de Suramérica 2018.

- GESTIÓN DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y LA COMPETITIVIDAD:

- Gestión efectiva de 4 asistencias técnicas para empresas del sector turismo a través del Programa PUM de Holanda.
- Apoyamos la Alianza de ParqueSoft con la de Fundación Telefónica de España, para la transferencia a la ciudad de su Programa OpenFuture, programa global y abierto que aglutina todas las herramientas de emprendimiento, innovación e inversión de Telefónica y contribuye al desarrollo de ecosistemas locales de emprendimiento dándoles conexión global mediante alianzas con socios públicos y privados.
- Gestión del Proyecto “Mujer Innova” ante la Embajada de Israel, para Promover la mentalidad y cultura innovadora en mujeres líderes emprendedoras de la ciudad, generar capacidades para la sofisticación de productos y servicios de pequeñas empresas lideradas por las mujeres beneficiarias e implementar conceptos y herramientas adquiridas.
- Estructuración del proyecto para la “Estructuración y activación de una Red de Turismo Sostenible en la ciudad de Manizales” a gestionar ante el PNUD, “Potenciamiento de las competencias para el trabajo en bilingüismo, de los jóvenes vulnerables de Manizales en los sectores de BPO y turismo” a gestionar ante el BID / Barbados / AISEC, de otro lado, se capta el interés de la Cámara Colombo Holandesa en fortalecer las relaciones comerciales y de cooperación con la ciudad de Manizales
- Realización del evento “Diáspora Manizales” contando con la presencia de 4 Manizaleños con proyectos destacados en el exterior en los sectores turismo, comercio e inversión; con quienes se compartieron proyectos de ciudad, con el objetivo que conocieran que se está trabajando desde el sector público, privado y empresarial y se conviertan en Embajadores de la ciudad en el exterior, al igual que ayudar a hacer contactos con potenciales inversionistas y aliados estratégicos.
- 10 Beneficiarios de becas y pasantías internacionales, en temas como:
 - Curso en Uruguay “Municipios Sostenibles”
 - Fundamentos de Cooperación Internacional para el Desarrollo Seminario de Construcción y Desarrollo Rural para Colombia
 - Beca con la Universidad ESAN de Perú para la realización del MBA tiempo completo.
 - Curso para funcionarios de desarrollo turístico
 - Prácticas en Benidorm (España), donde fueron beneficiados 4 estudiantes

- **GESTIÓN DE OPORTUNIDADES DE COOPERACIÓN E INNOVACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA REGIÓN**

- Eventos de Cooperación y Networking para el desarrollo: con BID - Banco Mundial, Fundación Telefónica de España
- Intercambio de buenas prácticas, con España y México
- Alianzas de cooperación gestionadas: con Israel, China, Ecuador

Generación de capacidades, transferencia tecnológica y alianzas para la cooperación en la Región: Cooperación técnica gestionada, con España y Holanda

- **ASESORÍA EN LA ESTRUCTURACIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO REGIONAL**

Desde la oficina de proyectos y en concertación con el área de municipios se estructuró, presentó y gestiono ante impulsa el proyecto para el mejoramiento de las condiciones de competitividad de 10 empresas del sector lácteo de caldas de los municipios de Salamina, Neira, Riosucio, Supía y Manizales para que cumplan los requerimientos que les permita acceder a la cadena formal de comercialización de productos lácteos en Colombia, por un valor de \$ 498.436.011, siendo aprobado para su implementación en el 2017.

ÁREA DE ATENCIÓN A MUNICIPIOS

- **CONSTRUCCIÓN DE ESPACIOS DE CONCERTACIÓN CON ACTORES CLAVES DE DESARROLLO**

El contacto permanente con los comerciantes de los 17 municipios de la jurisdicción es fundamental, con el fin de conocer de primera mano sus necesidades y resolver oportunamente sus inquietudes. Por ello, se realizaron actividades como:

- Mesas de trabajo con Alcaldes, tratando temas de interés para su municipio y para el comercio, como llegada de almacenes cadena y paisaje cultural cafetero.
- Mesas de trabajo con comerciantes líderes en cada municipio, para contar con un canal de comunicación adicional entre los comerciantes y la entidad. Con ellos se realiza un trabajo de permanente comunicación a través de boletines informativos y reuniones periódicas en los municipios y un evento anual en Manizales para generar espacios de intercambio y conocimiento entre ellos.

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

UNIDAD AMINISTRATIVA Y FINANCIERA – ÁREA DE AFILIADOS

Aunque un número importante de afiliados se benefician de los programas de mejoramiento empresarial y la entidad tiene buen poder de convocatoria, todavía se percibe dificultad a la hora de convocar a procesos de largo plazo, en donde el gerente debe participar activamente, porque muchos empresarios que cumplen requisitos de participación, se encuentran tan ocupados en sus negocios que se le dificulta aceptar la invitación a participar.

UNIDAD DE REGISTRO Y ASUNTOS JURÍDICOS

Desde la operación registral se presentaron dificultades con el trámite de renovación virtual debido a algunas fallas presentada en el SII, lo cual no permitió cumplir la meta planteada y provocó un descenso en el número de empresarios que renovaron por internet comparado con el año inmediatamente anterior.

UNIDAD DE DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

La principal dificultad en la ejecución de las actividades de la Unidad fue la demora en la suscripción de los convenios con los aliados del orden público. Los cambios en la Administración local, la sensibilización en los procesos, la continuidad de los mismos y la apropiación de los programas por parte del personal entrante, se llevó a cabo aproximadamente durante 3 meses, ocasionando una firma posterior de los convenios. Esto recortó los tiempos de ejecución de las actividades y aunque se cumplieron al 100% implicó un esfuerzo adicional del equipo ejecutor.

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

- Mejorar la relación de cercanía con nuestros empresarios
- Entender cada vez más a nuestros empresarios en cada uno de sus sectores y sus características, para ofrecer servicios y acompañamiento más pertinentes.
- Incluir el lenguaje de sofisticación en el desarrollo de los sectores empresariales
- Ayudar a innovar a nuestros empresarios como una forma de obtener ventaja competitiva
- Contribuir al mejoramiento económico de la región con intervenciones a los empresarios que les ayuden a crecer y a fortalecerse.
- Construir una nueva narrativa sobre el registro y los servicios que ofrece la entidad, para comunicarlo de una forma más empática y comprensiva para nuestros usuarios.
- Acompañar a los empresarios en la consolidación de mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.
- Propiciar el desarrollo de proveedores y de encadenamientos productivos a partir de la identificación de empresas ancla.
- Promover la generación de acciones para mejorar la competitividad del Departamento a partir de los estudios del Índice de competitividad y de innovación.
- También queremos que comprendan por qué es importante pertenecer a la CCMPC en calidad de comerciante, es decir, que vean el valor del Registro Mercantil.
- En cuanto al área de Afiliados, nuestro reto es tener dentro del programa, empresarios que compartan nuestra visión de desarrollo y que nos ayuden a fortalecer la gobernabilidad de la Institución.
- También queremos tener afiliados cada vez más fortalecidos empresarialmente que sirvan de pioneros en nuestro universo de matriculados.