

Empresarios

Edición 10 / Junio de 2022



María Antonia Mejía
Signal Marketing

Luis Fernando Castaño
Globo Cerámicas

Creemos
en ti empresario

Porque gracias a ti nuestra región se
transforma y avanza



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

Empresarios

Grupo editorial

Directora: Lina María Ramírez Londoño

Consejo de redacción

Luz Eugenia Narváez Marín
Olga Idárraga Bedoya
Sandra María Salazar Arias
Martha Ligia Serna López
Tatiana López Franco

Diseño y diagramación

Cámara de Comercio de Manizales por Caldas

Fotografía portada

Diseño: Cámara de Comercio de Manizales por Caldas
Foto: Diana Carolina Calle Valencia

Junta Directiva Período 2019 – 2022

Representantes de los Comerciantes:

Principales

Jhon Jairo Gómez Valencia (Segundo Vicepresidente))
Fredy García Ramírez
Jorge Iván Ospina Isaza
Abundio de Jesús Posada Idárraga
Alejandro Mejía Franco
Gloria Estella Zuluaga Ramírez

Suplentes

Juan Camilo Restrepo Soto
Eduardo Jaramillo Villegas

Astrid Andrea Bedoya Alzate
Carolina Mazuera Botero
Pedro Humberto González Duque

Representantes del Gobierno

Principales

Felipe Montes Trujillo (Presidente)
Gustavo Alberto Hoyos Zuluaga (Primer vicepresidente)
Jorge Augusto Montoya Gómez

Suplentes

Fabián Escobar Montoya
Andrés Jaramillo Bernal

Revisor Fiscal

Nexia Montes y Asociados S.A.S. Nexia M & A S.A.S.
Principal: Eduardo Alberto Arias Zuluaga
Suplente: Jesús Antonio Gómez Loaiza

Los contenidos y artículos que se presentan en esta edición solo comprometen a sus autores.



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

Índice

Editorial	06
Balance económico 2020-2021, ¿pudo haber sido peor?	10
Dinámica empresarial en Caldas Segundo semestre 2021 vs 2022	13
¿Qué ha pasado con el empleo formal en la pandemia?	18
Lleva tu empresa a otro nivel con el programa fábricas de productividad ..	21
Tendencias y oportunidades para el sector turismo en Colombia	25
Antes la transformación digital era una opción, hoy es una necesidad	27
Tendencias de transformación digital	29
La importancia del registro de marca para impulsar tu negocio	32
Arquitectura consciente para nuestras empresas	34
20 años de la Fundación Hogar de la Divina Misericordia	36
¿Quieres crecer? Involúcrate	39
Ser Empresaria, el nuevo programa de la CCMPC que apoyo el emprendimiento	41

¡La innovación en el Hospital Universitario de Caldas!	42
Con infraestructura y formación, el Gobierno de Caldas fortalece la apuesta por la Ciencia, la Tecnología y la Innovación	44
La nómina electrónica, es un hecho	47
La debida diligencia empresarial	49
Manizales Cómo Vamos: una década en calidad de vida	51
Manizales Más 10 años creyendo, creando y creciendo	54
Hablemos de infraestructura en Caldas: un recorrido por el Aeropuerto del Café	56
Elecciones de Junta Directiva y Revisor Fiscal de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas. Período 2023 - 2026	59
Acciones para la reactivación	64

Editorial



Lina María Ramírez Londoño

Presidenta Ejecutiva Cámara de Comercio de Manizales por Caldas

Compartamos los problemas y experimentos de soluciones

Estimados empresarios reciban un caluroso saludo de todo el equipo de trabajo y directivos de la Cámara de comercio de Manizales por Caldas, esperamos que todos se encuentren muy bien. Estamos muy felices de ver cómo los negocios se han reactivado durante este año, aunque sabemos que hay problemas relevantes que están retando el presente y el futuro, pero al mismo tiempo estamos convencidos de que si compartimos los problemas enfrentamos y las soluciones que hemos ido iterando entre los empresarios, crecemos como ecosistema.

El reto de la pandemia ha sido demasiado grande, muchos de ustedes encontraron oportunidades en ella, algunos fueron creativos y resilientes para resistir y salir adelante, y otros, por fortuna una minoría, no lo lograron; es muy doloroso ya que cada negocio que

se pierde trae importantes impactos sociales, económicos y personales. Sin embargo, y aunque la situación actual es muy diferente y por supuesto mejor, se ha presentado un desajuste muy profundo en términos del comercio mundial, causado por las rupturas en las cadenas globales de valor que tienen la logística internacional en apuros; esto ha generado desabastecimiento y costos más altos en los insumos y los fletes.

Otro efecto que aceleró la pandemia es la problemática relacionada con los equipos de trabajo, en todos los sectores y niveles, y si bien está más marcado en las generaciones jóvenes, está ocurriendo a cualquier edad. La incertidumbre tan fuerte a la que como seres humanos hemos estado sometidos, pasó factura en la redefinición de las prioridades de las personas y la forma como desean vivir.

En resumen, la mayoría de empresarios



con los que hablamos manifiestan que actualmente estos son sus tres principales retos: **1.** Incremento de costos, **2.** Escasez de insumos y **3.** Contratar y retener personas en sus negocios. Además, son tres retos mundiales.

De la mano de los mismos empresarios empezamos a identificar hipótesis de las causas y encontramos:

Para costos y escasez de insumos: Problema mundial por pandemia, crisis de los contenedores, efectos del paro nacional, invasión de Rusia a Ucrania, confianza erosionada y una nueva tendencia hacia “Un mundo más regional, menos global”.

Para la gestión del talento humano: Las personas que llegan al mercado laboral son distintas, no priorizan el tener, trabajan para vivir, se forman para la vida no para las empresas; incremento de renunciadas como efecto global por la pandemia; la oferta está siendo mayor que la oferta y finalmente, el cambio de paradigma: de buscar personas para emplear a buscar personas para que tengan una perspectiva dentro de su plan de vida con nosotros, disminución de

colegios técnicos, personas formadas para emprender, subsidios (pueden desestimar el acceso al mercado laboral si no son adecuadamente diseñados).

Ahora queremos compartir experimentos de soluciones que los mismo empresarios han implementado, que con seguridad no funcionarán para todos los sectores y casos, pero nos ayudarán a abrir el observador e intentar otras posibilidades.

Para los problemas con insumos: Usar sustitutos (cambio de perfil del portafolio índigo de USD\$12 a USD\$7); disminuir tamaño/porción muy usado en alimentos (en beneficio del cliente, para que le alcance el dinero); uniones temporales para mejorar capacidad financiera; comprar lo que esté disponible (el inconveniente es que atrapan caja); cotizar en tiempos muy cortos de validez; vender con promesa de entregas de X tiempo hacia adelante y pago previo; reutilizar desperdicios (por ejemplo los aglomerados en la construcción); buscar nuevos proveedores y eficiencia en gasto (productividad, automatizar lo que se pueda).

Para la gestión del talento humano:



Tercerizar procesos donde funcione (metalmecánica); anticipar 1 o 2 salarios cuando las personas llegan (llevan tiempo desempleados - acto de confío en ti); preocuparse genuinamente por la vida de las personas, preguntarles cómo están y cómo se sienten, asegurarse de tener una cultura acogedora y no agresiva con quien llega; salario emocional (trabajo en casa, días disponibles, flexibilidad para temas familiares, espacios de trabajo más relajados e informales); entrenamientos más cortos empezando por alinear propósitos, implica buena gestión del conocimiento; comunicarse con la familia de los coequiperos; buscar personas de otros lados ya que muchas labores se deslocalizaron (municipios -países); procesos de selección con gente que no está incluida: 1. De la informalidad, 2. Solicitudes de experiencia en recién egresados, 3. Mujeres - Jóvenes, 4. Personas expulsadas por haber cometido errores; convertir empleados claves en accionistas (tecnología, muy impactada por poder económico de multinacionales); pagar más salario,

disminuir horarios de trabajo, subsidiar arriendos y servicios públicos, dar acceso a Internet (agro), tecnificar y mecanizar donde funcione y usar mano de obra de sectores conexos.

Estoy convencida de que nuestro ecosistema empresarial crece con estas interacciones y de que con la ayuda mutua que nos damos seguiremos construyendo. Si tienen experimentos o logros en este tema los invitamos a compartirlos, así entre todos nos apoyamos.

Antes de terminar quiero recordarles que este año tendremos elecciones de Junta Directiva de la Cámara de Comercio, las cuales se llevarán a cabo el jueves primero de diciembre y los comerciantes y empresarios que sean afiliados a nuestra Entidad y cumplan con los requisitos de ley, podrán elegir y ser elegidos como miembros de esta junta. El plazo para inscribir las listas de candidatos será del 16 al 31 de octubre de 2022.

Los invitamos a participar activamente.



Balance económico 2020-2021, ¿pudo haber sido peor?

Por: Alejandro Barrera Escobar

Analista económico y profesor de la Universidad de Manizales

El 6 de marzo de 2020 el Ministerio de Salud y Protección Social confirmó el primer caso de Covid-19 en Colombia, una ciudadana de 19 años procedente de Milán, Italia. Fue el inicio de la pandemia en el país que marcaría un choque económico externo de oferta y demanda combinadas de dimensiones históricas. Siguiendo

el ritmo de aumento de contagios y muertes por Covid-19, las proyecciones de crecimiento se volvieron grises, gran parte empujado por las extremas medidas de confinamiento y aislamiento social que llevaron efectivamente a que la economía colombiana sufriera una contracción del -7%, cifra que representa la segunda caída más fuerte en la



historia económica del país, solamente superado por el -8,1% en 1930 en el marco de la Gran Depresión, y lejos del decrecimiento de -4,2% en 1999 derivado de la crisis financiera interna, según estadísticas de Corso (2018).

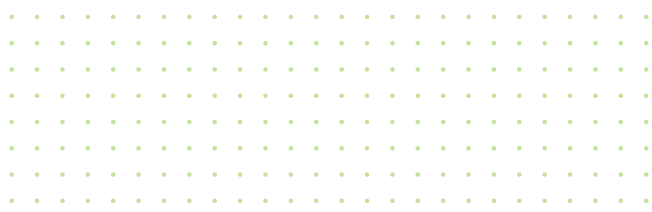
Si bien, el grueso de los fundamentales macroeconómicos indican que el balance 2020-2021 es positivo, en el sentido de retomar la normalidad de las actividades económicas y sociales, en estos dos años el país experimentó un incremento en su índice de miseria (inflación + desempleo), la economía creció, a precios constantes, solo un 2,8% frente a 2019; y en términos reales tendenciales de pre-pandemia la economía es un 4% más pequeña, con más de \$45 billones de producción menos. Lo anterior se traduce en mayores niveles de desempleo y pobreza generalizados en Colombia.

2021 marcó un año de inflexión, ayudado por efecto de rebote estadístico, para un crecimiento de 10,8% con respecto a 2020, destacando una recuperación de la demanda interna del 13,75%, desagregado del 15,16% del gasto de consumo de hogares y 11,76% con consumo del gobierno central, así como 13,08% en la inversión privada y 15,31% en las ventas al exterior. En el consumo de hogares los repuntes más significativos fueron en prendas de vestir y calzado (64,9%), restaurantes y

hoteles (54,12%), transporte (39,8%) y recreación y cultura (26,2%), coherente con la gradual reactivación.

En la inversión resaltó la tasa de crecimiento anual de los activos de vivienda (23,6%) y maquinaria y equipo (22,9%). Y, por el lado de las exportaciones, con un valor de US\$41.223,9 millones FOB, se evidenció una expansión de las exportaciones tradicionales (café, petróleo y carbón) y no tradicionales, con la diferencia que las primeras decrecieron en volumen y las segundas crecieron, señal de efecto precios internacionales que favorecieron la canasta exportadora del país.

Por sectores económicos, en 2021 los grandes ganadores fueron los relacionados con el consumo directo de hogares (comercio y servicios), la inversión en maquinaria (industria) y actividades emergentes de la cuarta revolución industrial que la pandemia aceleró (TIC y servicios profesionales), con alto contenido de valor agregado con base en conocimiento. De este modo, el comercio al por mayor y por menor creció 11,5%, transporte aéreo un 121,7%, alojamiento y servicios de comida 81,1%, actividades artísticas y de entretenimiento 42,3%, industria manufacturera 17,5% (52,7% en productos textiles y prendas, 24,3% en fabricación de productos metalúrgicos,



29,8% fabricación de muebles y 15,1% en fabricación de madera), información y comunicaciones 11%, actividades profesionales 8,6% y servicios administrativos 10,6%.

Para Manizales y Caldas es posible mencionar que la variación año corrido (enero diciembre 2021/2020) de la producción real de la industria fue de 22,1% para Caldas y 27,4%, mientras las ventas reales del sector crecieron 22,4% en el departamento y 29% en la ciudad, siendo un indicador líder de la reactivación. La inflación en Manizales cerró en 5,98%, con fuerte presión en las divisiones de gasto de alimentos y bebidas (17,13%), restaurantes y hoteles (11,35%) y educación (10,09%), y deflaciones en prendas de vestir (-5,35%) e información y comunicaciones (-12,04%).

La tasa de desempleo fue de 14,2%, mostrando una reducción de -5,8 puntos porcentuales (pp) frente a 2020, consolidándose una recuperación en el mercado laboral, pero con retos de inserción de la población por fuera de la fuerza laboral; es decir, los inactivos, a pesar de mostrar una reducción en la subutilización de la fuerza de trabajo. Pero, la tasa de desempleo aún presenta una brecha de 2,3 (pp) con 2019, estando alejado de la mediana 12,8% y el promedio 13,5% respectivamente histórico de la ciudad desde 1976. Con

la nueva actualización conceptual y metodológica del DANE, la ciudad cerró 2021 con 104.385 ocupados y 33.997 desocupados.

Y, en el caso de las exportaciones, Caldas registró una variación de 16,7%, único departamento del Eje Cafetero con cifras positivas, pasando de participar del 59,1% al 64,4% en las exportaciones regionales. Los mejores desempeños en Caldas estuvieron con el 39,6% en maquinaria y equipo (12,6% participación), 27,3% en industria liviana (3,6% participación), 14,4% en agroindustrial (21,1% participación) y 13,1% en agropecuario (61,2% participación), mostrando la mayor dinámica exportable en la región.

Lo anterior se reflejó en un mejoramiento en los índices de confianza al consumidor de la ciudad, superando al total de las 23 ciudades para el último trimestre del 2021, con paralela reducción en las expectativas negativas de la situación económica de los hogares frente a un año atrás, mejorando las disposiciones de compra de artículos, con significativa diferencia con respecto a la tendencia nacional y retomando estadísticas superiores al 85% de hogares con seguridad alimenticia (consumo de tres o más comidas diarias).

Dinámica empresarial en Caldas Segundo semestre 2021 vs 2022

*Por: Jorge Alberto García García
Profesional Área de Estudios Económicos y Competitividad
Cámara de Comercio de Manizales*

El mundo se vio sumergido en una crisis económica y social en 2020 a causa de la COVID -19, y tanto el país como el departamento de Caldas no fueron ajenos a ella. En Colombia, el inicio de 2021 estuvo marcado por restricciones a la movilidad, cierres de empresas y cuarentenas, con el fin de contener la propagación del virus SARS COV 19 y sus diferentes variantes; esto sumado al estallido social que vivió el país con bloqueos y manifestaciones. Pese a lo anterior, el segundo semestre del 2021 fue denominado como el año de la reactivación económica en el país.

En este sentido, la jurisdicción de la **Cámara de Comercio de Manizales por Caldas** tuvo un buen balance, lo anterior dado que en el segundo semestre del 2021 se crearon 2.276 empresas, lo que equivale a una pequeña disminución del -1,2% en comparación con el mismo periodo del año 2020, dado que en ese entonces se crearon 2.304 empresas. Sin embargo, cuando se compara con el mismo periodo del 2019, como año referente pre pandemia, la creación de empresas aumentó un 14,8%, es decir, en el año 2021 se crearon 294 empresas más que en el mismo periodo del año 2019. (Ver cuadro 1).

Cuadro 1. Creación de empresas jurisdicción CCMPC - Segundo semestre de los años 2019 - 2020 - 2021

Actividad Económica	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	33	51	50
Explotación de minas y canteras	15	16	6
Industrias manufactureras	139	177	169
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	2	2	1
Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales	8	4	5
Construcción	87	112	75
Comercio al por mayor y al por menor	769	1.017	955
Transporte y almacenamiento	51	57	58
Alojamiento y servicios de comida	359	385	441
Información y comunicaciones	39	41	40
Actividades financieras y de seguros	35	28	32
Actividades inmobiliarias	34	36	37
Actividades profesionales, científicas y técnicas	114	116	99
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	92	94	112
Educación	10	9	8
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	17	16	24
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	69	58	56
Otras actividades de servicios	109	85	107
Actividades de los hogares en calidad de empleadores	0	0	1
TOTAL	1.982	2.304	2.276

Fuente: Estudios Económicos y Competitividad CCMPC con base en RUES.

Como se puede observar en el cuadro 1, cerca del **80%** de la creación de empresas en el segundo semestre del 2022 estuvo concentrado en cinco actividades económicas: Comercio al por mayor y al por menor (**42%**), alojamiento y servicios de comida (**19,4%**), industria manufacturera (**7,4%**), Actividades de servicios administrativos y de apoyo (**4,9%**) y otras actividades de servicios (**4,7%**).

En cuanto a la cancelación de empresas, también se presenta un buen balance. Cuando comparamos la cancelación de empresas en el segundo semestre del 2021 con el mismo periodo del año 2020 se presenta una disminución del **-60,8%**; sin embargo, hay que hacer claridad en que el 2020 fue estacional, dado que la fecha límite de renovación fue pospuesta para el mes de julio; y en esta fecha fue precisamente cuando sucedió el mayor número de cancelaciones de empresas. Ahora, haciendo el comparativo con el segundo semestre del 2019, las cancelaciones tuvieron una disminución del **-15,1%**; es decir, en el segundo semestre del 2021, 154 empresas dejaron de cancelar su matrícula mercantil en comparación con el 2019. (Ver cuadro 2).

Cuadro 2. Cancelación de empresas jurisdicción CCMPC - Segundo semestre de los años 2019 - 2020 - 2021

Actividad Económica	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	11	23	10
Explotación de minas y canteras	1	29	2
Industrias manufactureras	79	143	59
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0	2	0
Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales	1	7	2
Construcción	24	74	12
Comercio al por mayor y al por menor	475	921	456
Transporte y almacenamiento	23	161	20
Alojamiento y servicios de comida	216	360	171

Información y comunicaciones	14	44	10
Actividades financieras y de seguros	6	37	12
Actividades inmobiliarias	15	14	8
Actividades profesionales, científicas y técnicas	31	77	28
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	32	136	25
Educación	3	12	1
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	12	13	2
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	39	44	22
Otras actividades de servicios	41	116	29
TOTAL	1.023	2.216	869

Fuente: Estudios Económicos y Competitividad CCMPC con base en RUES.

En el cuadro 2, se puede evidenciar que para el segundo semestre del 2021, aproximadamente el **80%** de la cancelación de empresas se concentró en tres sectores económicos: Comercio al por mayor y al por menor (**52,5%**), alojamiento y servicios de comida (**19,7%**) y la industria manufacturera (**6,8%**).

COMERCIO EXTERIOR

Para el periodo enero - diciembre del 2021, Caldas ocupó la posición número 9 en el país y la número 1 en el Eje Cafetero con unas exportaciones acumuladas de **USD\$1.106 millones** que equivalen al **3,6%** de las exportaciones nacionales sin petróleo y sus derivados. Durante la segunda parte del 2021, las exportaciones del departamento estuvieron siempre por encima de los **USD\$90 millones** mensuales. Los meses de febrero, julio y diciembre fueron los mejores en la materia, dado que las exportaciones estuvieron por encima de los **USD\$110 millones**. Para el periodo enero diciembre las ventas externas se concentraron en todos los productos del café y sus deri-

vados acaparando el **73,2%** del total de las exportaciones. Los principales socios del departamento fueron Estados Unidos (**29,5%**), Alemania (**9,2%**) y Bélgica (**8,8%**).

De esta manera, el departamento de Caldas importó **USD\$ 475 millones**; siendo el mes de noviembre la cifra más alta de 2021. Durante este año Caldas adquirió productos principalmente desde China, Japón, México y Corea del Sur, y otros países como Brasil, Perú y Estados Unidos. Los principales socios comerciales de Caldas muestran que desde China se adquirieron principalmente productos relacionados con fabricación de calzado, industrias básicas de hierro y acero y maquinaria de uso especial y general; por su parte, las importaciones de Japón estuvieron concentradas en productos de industrias básicas de hierro y de acero. En una posición intermedia, más de la mitad de las importaciones desde México se concentraron en la fabricación de maquinaria de uso especial y general, mientras que el resto se concentró en una amplia variedad de productos.

Así las cosas, el año 2021 deja al departamento con una balanza comercial positiva frente a las exportaciones. 

Foto: Alejandro Arboleda





Luis Fernando Cardona Giraldo - TMI Mecánica

¿Qué ha pasado con el empleo formal en la pandemia?

*Por: José Faber Hernández Ortíz
Investigador Relaciones Corporativas Confa Caldas*

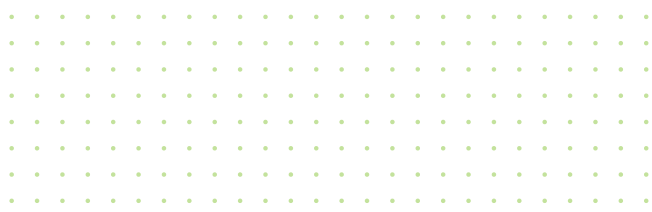
Después de las graves consecuencias en la salud, son los temas económicos dónde se pueden evidenciar los efectos más adversos de la crisis de la COVID-19. La actividad económica cayó, el empleo se vio seriamente afectado, al igual que los ingresos de los hogares; muchos cayeron en la pobreza.

El periodo más crítico fue el año 2020, cuando los confinamientos eran la receta preferida para enfrentar los brotes de la epidemia. En ese año las empresas dejaron de afiliar casi 8 mil trabajadores a la Caja de compensación familiar de Caldas, Confa, pasando de tener 154 mil trabajadores afiliados, en septiembre de 2019, a tener un poco

más de 146 mil, en septiembre de 2020.

Los más afectados con la pérdida del empleo y la afiliación a la Caja fueron los jóvenes que devengaban hasta dos salarios mínimos; los trabajadores hasta 25 años se redujeron en 8%, el doble de los otros grupos de edad, donde la reducción fue en promedio del 4%.

Otro hecho notorio fue que mientras las empresas grandes dejaban de contratar un 9% de trabajadores, las empresas medianas aumentaban su contratación en un 4%; pareciera que su tamaño les hubiera permitido enfrentar mejor este periodo.



Así mismo, se encontró una contracción en el número de empresas afiliadas con residencia en la ciudad de Manizales del 4%, mientras que de fuera del departamento aumentaron en el 1% y en el resto del territorio se redujeron en 1%.

A septiembre de 2020 algunas actividades económicas eran claramente perdedoras: el alojamiento de hoteles tenía la mitad de los trabajadores que un año atrás; la seguridad privada un 40% menos; la educación en primera infancia una tercera parte menos; la construcción una quinta parte menos, al igual que la producción de prendas de vestir. Cómo en todas las crisis algunas actividades ganaron en empleo: las actividades de telecomunicaciones ganaron un 20%; las explotaciones agrícolas un 15%; y las actividades de la práctica médica un 5%.

Un año después, para septiembre de 2021, la recuperación del empleo por parte de las empresas se había conseguido y sobrepasado los niveles iniciales, los trabajadores afiliados a la Caja llegaban a 162 mil, 8 mil más que en 2019. Para marzo de 2022 la buena dinámica del empleo formal continuó y los trabajadores afiliados ascendieron a esta fecha a 166 mil.

Así, para el 2022 el grupo de jóvenes hasta 25 años, que había sido el más afectado por la pérdida de empleo, ya

supera en 18% los niveles anteriores a la pandemia. Las empresas grandes también recuperaron con creces la generación de empleo formal que tenían en 2019. Lo que no se ha podido recuperar son las empresas afiliadas con residencia en Manizales; en cambio las empresas con residencia fuera de Caldas son un 24% más numerosas que antes de la pandemia. También, las empresas con residencia en otros municipios del departamento diferentes a Manizales tuvieron un buen comportamiento.

Algunas actividades no alcanzaron a recuperar sus niveles de empleo previos a la pandemia, tales como la educación técnica y de la primera infancia, el alojamiento en hoteles y las actividades de los gremios y asociaciones. Otras actividades continuaron su buen desempeño en la generación de empleo formal que habían tenido durante la crisis, como las actividades agropecuarias, las actividades de la práctica médica, y las actividades de telecomunicaciones que casi duplicaron el número de trabajadores afiliados entre 2019 y 2022.

Para finalizar, tres consideraciones respecto al empleo formal después de la crisis de la COVID-19: la primera, el empleo formal, aunque se resintió durante la peor época de la crisis, tuvo una recuperación bastante buena y sale fortalecido. En segundo lugar,

el importante aumento de empresas de fuera de Caldas con trabajadores afiliados que viven en la región, nos habla de la deslocalización del empleo, fenómeno que creció con el trabajo remoto. En el territorio se cuenta con el potencial para que empresas de otros departamentos o de otros países contraten mano de obra local, pero también tiene el potencial para atraer a los trabajadores nómadas (aquellos que trabajan remotamente y quieren vivir en un lugar con buena calidad de vida).

La última consideración hace referencia a la aceleración en la virtualización de algunas actividades que generó la pandemia. Y esto tiene sus dos caras: por un lado, encontramos actividades

que al hacerlo pierden empleo, cómo la educación y quizás las actividades de gremios y asociaciones; de otro lado, están aquellas actividades que generan más empleo gracias al cambio tecnológico que conlleva la virtualización. Aquí encontramos por ejemplo las actividades de telecomunicaciones. ¿Qué hacer con estas actividades, se fortalecen, se redimensionan?

Estas son conversaciones que son necesarias sostener a la luz de las evidencias y aprendizajes que se han dado luego de una de las peores crisis que hemos vivido en el último siglo y que sin duda nos pueden dar luces sobre los pasos a seguir en la búsqueda de un mayor desarrollo y progreso.



Lleva tu empresa a otro nivel con el programa fábricas de productividad

*Por: José Faber Hernández Ortíz
Investigador Relaciones Corporativas Confa Caldas*

Fábricas de Productividad es una iniciativa del Gobierno Nacional liderada por Colombia Productiva en alianza con las Cámaras de Comercio del país; para nuestro departamento, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas ejecuta dicho programa con el objetivo de realizar un proceso de intervención en consultoría especializada a los empresarios en una de las nueve líneas con las que cuenta el programa: Gestión de la calidad,

productividad operacional, logística, gestión comercial, eficiencia energética, productividad laboral, desarrollo y sofisticación, transformación digital y sostenibilidad ambiental.

Estamos en la ejecución del ciclo cuatro, teniendo como meta lograr una variación en la productividad por lo menos del 8% en los empresarios acompañados, aunque los grandes resultados de los ciclos anteriores han

mostrado un mejoramiento promedio del 27%; como es el caso de People Contact S.A.S. y Riduco S.A., entre otras empresas.



Para el gerente de People Contact S.A.S. Diego Fernando Ceballos López, encontrar el programa Fábricas de Productividad les ha permitido fortalecer el proceso de estrategia comercial como call center y analizar el plan de acción de la empresa y la productividad desde el punto de vista de contact center. Es así como durante la asesoría prestada por los extensionistas, identificaron diferentes temáticas a trabajar a nivel interno, entre ellas, cómo ser más productivo desde el punto de vista de la operación, lo que les ha permitido detectar la eficiencia de cada

uno de sus asesores.

“Los principales retos que hemos alcanzado, gracias a la intervención de Fábricas de Productividad, han sido concientizarnos en la identificación de las fallas existentes para hacer un plan de mejora y un acompañamiento efectivo con los extensionistas que nos acompañan, pues más allá de lo teórico, este programa nos muestra la eficiencia en cada uno de los resultados que nos entregan; definitivamente, esta es una iniciativa que nos ha generado valor permitiéndonos un crecimiento en 2021 del 45% y un ascenso de nuestra unidad de negocio, traducido a más ingresos para la empresa”, comentó Diego Fernando.

Finalmente, el gerente dio una recomendación a todos los empresarios de la región: “Tengan toda la disposición y anímense desde los cargos directivos hasta los operativos para hacer parte de esta iniciativa que les permite no solo crecer empresarialmente sino también personalmente, este es un trabajo donde toda la empresa debe estar involucrada para que pueda funcionar y tener éxito”.

Por su parte, para el director de producción y área técnica de Riduco S.A., Germán Atehortúa, conocer el programa desde hace dos años y medio, más que identificar una propuesta de valor, tuvo muy claro a dónde

querían apuntarlo y era en el proceso de la planeación de la demanda para poder desarrollar un software o una herramienta que les permitiera mejorar todo lo relacionado con el análisis de la necesidad de algunos de sus clientes.

“El programa está direccionado por la gerencia general y se convierte en una iniciativa interesante como complemento a los software desarrollados por la compañía. Lo que hemos logrado mediante esta herramienta es implementar un sistema para acceder automáticamente a las plataformas de dos de nuestros clientes, descargar la información de sus necesidades, llevarla al software, hacer el análisis pertinente y el sistema nos arroja la necesidad de producción;

esto nos ha ahorrado tiempo, pues era un proceso que se hacía cada dos días y ahora lo hacemos dos veces al día, indudablemente el programa se debe aprovechar, pero teniendo muy claro lo que se quiere y a donde se debe llegar”; explicó Germán.

Es así como los empresarios que se han beneficiado de Fábricas de Productividad recomiendan a otros colegas implementarlo en sus compañías para que organicen los procesos necesarios y le apunten al crecimiento de sus organizaciones.

Para el ciclo IV se realizarán 75 intervenciones en Caldas, 50 de ellas en Manizales y 25 en otros municipios del departamento.



¡Ya son más de
100

**empresas generando conexiones en
nuestro módulo para proveedores de
la plataforma **A UN CLIC!****

**¿Qué esperas
para unirte y
conectarte con
otras empresas?**

REGÍSTRATE



Un servicio de:



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas



Tendencias y oportunidades para el sector turismo en Colombia

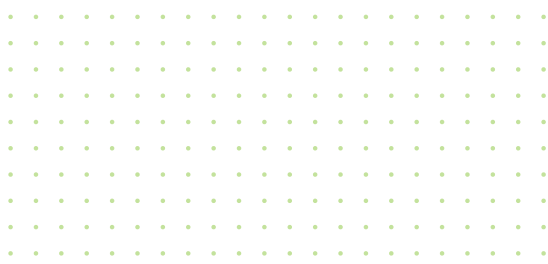
*Por: Juan Pablo Alba Cruz,
Profesional de Turismo CCMPC*

Colombia ha sobresalido en los últimos años como uno de los destinos turísticos más importantes del mundo, llegando a ser elegido en 2020 como el mejor en esta categoría.

Durante el último tiempo, el sector turístico a nivel mundial se ha visto afectado por la llegada de la pandemia ocasionada por la COVID-19. Antes de esto, las inquietudes a la hora de viajar solo se centraban en saber si elegir playa, montañas o nevados, un hotel o un hostel, o si se hacía el recorrido en avión o vía terrestre; pero hoy

estas variables, aunque siguen siendo importantes, han pasado a un segundo plano, puesto que las restricciones que tiene cada ciudad o atractivo hacen que la meta de viaje cambie. Esto ha llevado a que el turista encuentre nuevas maneras de aprovechar las actividades que le ofrecen.

Dichos cambios o restricciones han generado que los destinos alrededor del mundo se transformen para ofrecer a los viajeros mejoras en los procesos de calidad, sostenibilidad y bioseguridad.



Aunque la pandemia ha presentado grandes desafíos al sector, el turismo colombiano tiene gran margen de recuperación, más allá de los destinos tradicionales. Aún antes de la emergencia sanitaria, era claro que para que el país pudiera consolidarse como potencia turística debían constituirse nuevos destinos; sin embargo, la cadena se enfrenta a retos en materia de coordinación, gestión de recursos y territorio, que, sumado al acceso limitado a herramientas de inteligencia comercial, había retardado tanto su crecimiento como la creación de una oferta más competitiva.

Teniendo en cuenta lo anterior este sector económico se enfrenta a diferentes desafíos y oportunidades que buscan posicionarlo cada vez más en el mercado para este 2022. A continuación, mencionamos algunas tendencias que se vienen marcando a nivel internacional:

Viajes conscientes

En 2022 están en el top los viajes conscientes, lo que significa que los turistas podrán escoger realizar trayectos de largas distancias con la finalidad de viajar sin prisas y por períodos prolongados, tratando de evitar la contaminación, haciendo uso de transportes alternativos y así mitigar las emisiones de carbono.

Viajes educativos

Nace el término **Ed-ventures** con el cual los padres toman el turismo como una alternativa de ocio educativo para sus hijos. También se encuentra en el radar de los nómadas digitales, quienes buscan la mezcla entre trabajo, viajes y tecnología.

Viajes en medio de la naturaleza

Buscar viajes donde se pueda estar en contacto con la naturaleza para disminuir los niveles de estrés, relajarse, y reencontrarse. Siempre será un buen plan alejarse del bullicio de las ciudades y, en estos tiempos, de cuidarnos de los posibles contagios del virus.

Slow Travel

Viajar de forma lenta y sin prisas es lo que en la actualidad se conoce como slow Travel. La prioridad es disfrutar de la experiencia más que del destino. Los viajeros buscan huir de destinos con turismo masivo; es decir, aquellos sitios atestados de gente. Se disfruta más lo espontáneo, cercano y natural, y de relacionarse con los locales y sus tradiciones.

En 2022, Colombia ocupó el tercer lugar como el país más hermoso del mundo, según el estudio realizado por money.com.uk el cual le otorgó una calificación de 7,16 sobre 10 en la escala de belleza. Indonesia y Nueva Zelanda ocuparon el primer y segundo lugar, respectivamente.

Antes la transformación digital era una opción, hoy es una necesidad

Por: Néstor Hernán Cortés Jiménez
Profesional de transformación digital

¿A qué se debe esto? Recordemos que la transformación digital no es una moda, ni tampoco la tendencia de adquirir software y hardware sin primero entender para qué necesito lo que estoy comprando.

El gobierno colombiano, a través del Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC), tiene como propósito fundamental transformar y fortalecer el tejido empresarial del país en uno más competitivo y productivo, para cumplir con uno de los múltiples retos que es

concebir la transformación digital como uno de los eslabones más importantes en la cadena de valor de la empresa y vital para fortalecer su modelo de negocio. Pero antes, debemos tener en cuenta una serie de requisitos y condiciones para que esta transformación sea efectiva.

Lo primero es la infraestructura de conectividad mínima que requerimos para lograrlo, necesitamos entonces contar con altos estándares de cobertura y calidad del servicio; en este sentido el Gobierno Nacional mediante

la APP (Asociación Público Privados), ha trabajado en el último tiempo en mejorar las condiciones básicas requeridas para facilitar el acceso de los empresarios y la comunidad en general a una conexión digital efectiva. Se resalta que desde el 2018, Colombia ha mejorado notablemente su posición en temas de calidad y cobertura de los servicios de internet, pasando del puesto 102 durante dicho año al 53 en 2022.

De igual forma, se requiere que las empresas y la comunidad estén preparadas y conozcan la importancia y los beneficios de apropiar tecnología de manera estratégica, esto último mediante la generación de pensamiento, cultura y mentalidad hacia la transformación digital, lo cual se logra por medio de la adquisición de habilidades y competencias para entender y ejecutar una estrategia con conocimientos básicos y sencillos que facilitarán dicho proceso.

Entonces, ¿por qué es importante la transformación digital?, este proceso incrementó su importancia en las empresas debido a la llegada de la pandemia en 2020; del mismo modo, la creciente e imparable globalización tecnológica, económica y comercial, sumada a otros factores macro y microeconómicos han hecho vital transformarse digitalmente para muchas actividades empresariales y personales dentro de las cuales tenemos:

1. Ser una empresa más competitiva y productiva. (Aumentar las utilidades y eficiencia en la empresa).
2. Cumplir la obligatoriedad de reglamentación y normatividad en cada país (facturación y nómina electrónica, pago de impuestos y tributos).
3. Globalizar la operación y comercialización de la empresa mediante la penetración a nuevos mercados a nivel mundial.
4. Comunicar y posicionar la empresa – presencia digital.
5. Mejorar las transacciones mediante medios de pago electrónicos.
6. Diversificar la oferta de productos y servicios.

No hay excusa para no transformarse digitalmente, existe una amplia gama de herramientas digitales y soluciones tecnológicas gratuitas y de pago, las cuales pueden ser aprovechadas por los empresarios, cada una de ellas apoyando las actividades en áreas estratégicas y críticas dentro de las empresas. De la misma forma, existen programas y proyectos gubernamentales y gremiales que favorecen los procesos de implementación de tecnologías. En conclusión, es muy importante transformarse digitalmente, hacerlo no solo fortalece nuestra empresa sino que también minimiza el riesgo de rezagarse con la competencia e incluso en el peor de los casos obligarnos a cerrar la empresa.

Tendencias de transformación digital

Por: Felipe Marín Díaz

Auxiliar de Transformación Digital Interna de la CCMPC

Adaptarse a los nuevos mercados, que cambian de forma constante, es un objetivo que deben plantearse todas las organizaciones, pues en pocos meses éstos varían de diversas formas al igual que los clientes, y no por un tema de moda de las nuevas generaciones conocidas como millennials, centennials o generación z, sino por la actualización general que ha permitido que todos puedan tener facilidades para acceder a la tecnología, la información y oportunidades.

Actualmente vemos usuarios más conectados y con mayor preferencia por la experiencia móvil, es por esto que se deben buscar alternativas que ofrezcan diversas maneras de navegar tanto en entornos desktop como en celulares o tabletas.

Para lograr estos objetivos, las empresas deben evolucionar y analizar su negocio, monitorear su entorno y conocer mejor a su consumidor. Hoy por hoy no es suficiente vender un producto, es necesario vender experiencias y la tecnología es una gran aliada para cumplir ese propósito.

En este artículo conocerás algunas de las tecnologías en tendencia que son necesarias para empezar con tu transformación digital:

CRM

Customer Relationship Management que traduce gestión de la relación con el cliente. No importa el tamaño de la empresa, todas deberían implementarlo, pues permite predecir necesidades y deseos, optimizar la rentabilidad, aumentar las ventas y personalizar las campañas de captación de nuevos clientes.





ERP

Son sistemas de planificación de recursos empresariales que pueden incluir una gran variedad de módulos útiles que apoyan la operación de toda la empresa. La mayoría pueden apoyar la gestión de la producción, distribución o incluso recursos humanos.



Firmado electrónico

Por múltiples factores, como el ambiental, el legal y la agilidad en los procesos, es útil implementar un sistema de firma electrónica. Solicitar una firma para un documento o hacerlo tú mismo sin necesidad de gastar papel o estar en una ubicación física.



Atención multicanal

Las líneas telefónicas han pasado a un segundo plano, el cliente moderno prefiere escribir que llamar, por esto es clave implementar sistemas de atención vía WhatsApp.



ChatBots

Están en pleno crecimiento, cada día encontramos sistemas de respuestas automáticas utilizando inteligencia artificial para determinar la intención del cliente. Es importante realizar un análisis correcto antes de su implementación y así evitar malestar en los usuarios al utilizarlo.

Recuerda que puedes generar nuevos objetivos y estrategias empresariales apoyado en las nuevas tecnologías, con el propósito de brindarle a tus clientes nuevas experiencias y una diferenciación en el mercado 🌱

GUARDERÍA-HOTEL-SPA-ETOLOGÍA CLÍNICA

KM. 14 VIA MINAS - MALTERIA MANIZALES



CONTAMOS CON LOS MEJORES SERVICIOS PARA EL CUIDADO ANIMAL Y ESPARCIMIENTO DE TU MASCOTA DE LA MANO DE LOS MEJORES ESPECIALISTAS VETERINARIOS, CON CÓMODAS Y AMPLIAS INSTALACIONES DENTRO DE UN ENTORNO NATURAL A LAS AFUERAS DE LA CIUDAD DE MANIZALES.



PET SHOP

CARROS DE SNACKS

JUGUETES INTERACTIVOS

ACCESORIOS PARA TU MASCOTA

SNACKS NATURALES Y CON SENTIDO



LOS MEJORES PRODUCTOS PARA EL CUIDADO ANIMAL



**CENTRO COMERCIAL MALLPLAZA PISO 0 LOCAL BH-068
CENTRO COMERCIAL MALLPLAZA PISO 2 DIAGONAL CASINO
CENTRO COMERCIAL FUNDADORES PISO 2 DIAGONAL CAFÉ QUINDÍO**

SÍGUENOS EN @PETSCLUBMANIZALES Y @ANIMALSCLUBMANIZALES

ANIMALSCLUBMANIZALES@GMAIL.COM



La importancia del registro de marca para impulsar tu negocio

*Por: Adriana Rave Valencia
Directora Ejecutiva, WIPAD Marcas & Patentes*

En el pasado, hablar del registro de una marca era un tema lejano para las micro y pequeñas empresas, no obstante, con una tendencia cada vez más creciente hacia una cultura de gestión del riesgo en los negocios, y con ello, a la formalización de los procesos empresariales, el registro de marca pasó de ser una elección a casi una obligación para cualquier tipo de empresa que

proyecte su crecimiento en el mercado.

Conoce las razones:

- Impide la copia del signo que te distingue en el mercado: esta es la función más básica del registro de marca y significa que cuando te proteges, ninguna otra empresa podrá usar tu signo para distinguir productos

o servicios iguales o similares. Es decir, podrás ser único. Un ejemplo muy claro es el modelo de negocio de franquicias, en el cual tienes una marca posicionada y registrada, y otras personas o empresas pagan por emplearla.

- Te aseguras que nadie pueda registrar tu marca como propia: la protección de las marcas en Colombia se da a través de su registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio, entidad con sede principal en Bogotá, y que no es lo mismo que la Cámara de Comercio o el impuesto de Industria y Comercio que se recauda en los municipios. Estos conceptos suenan igual, pero no lo son. El registro de las marcas se basa en el principio “primero en el tiempo primero en el derecho”, lo que significa que, si otra persona se adelanta a registrar tu marca, estarás en aprietos no solo para registrarla posteriormente a tu nombre, sino para recuperarla. Este proceso implicaría la contratación de abogados, años de espera e incertidumbre sobre la obtención de un resultado positivo, ya que depende entre otras cosas, de las pruebas que presentes. Este tipo de situaciones podrían llevar a la quiebra a un negocio pequeño, por lo tanto, te aconsejamos que registres tu marca como una acción preventiva para garantizar que nadie más se adelantará por ti.

- Apertura de nuevos mercados: te

permitirá hacer negocios cada vez más atractivos, ya que podrás comercializar tu producto en grandes superficies e incluso exportar. Cuando no tienes tu registro, es poco probable que llegues a estos mercados, ya que son requisitos actuales de los distribuidores.

Otros datos útiles:

- El registro de una marca en Colombia dura diez años y durante este tiempo no es necesario pagar impuestos ni mantenimiento del registro.
- Antes de adelantar el registro de tu marca, se recomienda realizar una búsqueda para verificar que no existan otras marcas iguales o similares que impidan tu registro, ya que el dinero que se paga como tasas oficiales no son reembolsables.
- La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas presta el servicio de asesoría y tramitación en registro de marca. Si tienes preguntas o deseas validar este proceso, no dudes en ponerte en contacto con nosotros [en](#).





Arquitectura consciente para nuestras empresas

*Por: Manuela Arias Corrales
Fundadora y Gerente general de Hausen S.A.S.*

Alguna vez hemos pensado conscientemente ¿en qué gastamos nuestro tiempo? Esta pregunta es muy fácil de responder, hacemos cuentas y al final del día tenemos un dato cercano a la realidad, y ahora, ¿sabes qué porcentaje corresponde a cada actividad que haces en el día? A mí siempre me ha impactado la cifra del tiempo que pasamos trabajando, y no solo porque sea mucho, sino porque en realidad no le damos la suficiente importancia a los espacios donde pasamos más o menos un 33% de nuestro día.

Para nadie es un secreto que la propagación de la COVID-19 cambió la forma de ver el espacio que diariamente vivimos, empezamos a sentir necesidades en nuestros hogares, por ejemplo: remodelar la cocina porque le dimos mayor uso e identificamos que podemos mejorarla para compartir con nuestra familia, tener un lugar ideal para trabajar y estudiar en casa cómodamente o tener tan poco espacio que debimos darle diferente función a otras áreas del hogar.

Todos estos aspectos cambiaron la forma de vivir y sin duda el ámbito laboral fue uno de los que más cambios ha marcado. Hoy podemos decir que hemos evolucionado en cuanto a la agilidad de información y las diferentes opciones que tenemos en las empresas para ejecutar nuestras labores, como plataformas de videollamadas. La virtualidad no es una herramienta nueva para el mundo, pero para muchas empresas era algo completamente desconocido. Y aquí es donde pensamos ¿qué tan importantes son los espacios de trabajo en las organizaciones si logramos progresar en la forma en que operamos?

Grandes empresas del mundo como Google le apuestan a invertir en sus oficinas, en desarrollar espacios adecuados y pensados para los empleados, con el propósito de generar ambientes colaborativos y creativos que fomenten el aprendizaje y el trabajo en equipo, porque aunque cambiamos nuestra forma de pensar frente a las reuniones y las oficinas tradicionales, nos hemos dado cuenta de que muchas empresas sí necesitan de la oficina para operar.

Para Hausen es de gran importancia analizar los espacios con las personas que lo viven y lo usan, porque con ellos podemos descubrir grandes soluciones e ideas. El espacio de trabajo de una persona de contabilidad no es el mismo

que el de un ingeniero de sistemas o, por ejemplo, ¿cuántas personas de tu empresa deben almorzar en la oficina?, analizar todos los factores determinantes en cada área común y de trabajo es vital para aumentar la productividad y su bienestar.

Pensar y analizar los espacios de trabajo siempre nos generará grandes resultados; las tendencias nos han impulsado a hacer cambios significativos, a dar un vuelco a la forma habitual en que trabajábamos y a darle la importancia a un diseño consciente de las necesidades de nuestras empresas. Comenzar pensando el espacio y ejecutando cambios con los mismos elementos que tenemos es un gran inicio para generar versatilidad y confort, y confirmamos que la arquitectura es de gran importancia en las oficinas, ya que no se trata de solo generar ideas que se perciban agradables, sino pensar principalmente desde cómo la función y la estética pueden enriquecer un entorno.





Foto: Fundación Hogar de la Divina Misericordia

20 años de la Fundación Hogar de la Divina Misericordia

*Tomado de: Amparo Gómez de Arango
Directora*

La Fundación Hogar de la Divina Misericordia empezó hace veinte años en un cuarto con cuatro camas. La primera familia llegó de Fresno, el niño tenía cáncer e iba a recibir tratamiento en el Hospital Infantil. Sus padres, que nunca habían ido a Manizales y no conocían a nadie en la ciudad, tampoco tenían recursos para cubrir los gastos del hospedaje y tres comidas diarias, así que en ese cuarto encontraron lo necesario para afrontar el tratamiento médico.

En ese entonces, muchas de las familias que viajaban a Manizales para el tratamiento de sus hijos tenían que arreglárselas sin una habitación, debían dormir en un pasillo del hospital o en un rincón de la portería. En un acto de gran generosidad, algunas de las enfermeras albergaban a las madres en sus casas. No eran pocas las familias que, lejos de

sus pueblos, sin dinero ni ayuda, se veían obligadas a abandonar el tratamiento de sus hijos.

Esta fue la primera solución que se dio antes de establecer la Fundación. Sabían que esa familia de Fresno era una entre muchas, entonces el cuarto se quedaba corto. Empezaron a soñar con una casa entera para albergar más personas, pensaban que un buen lugar en alquiler cerca al hospital sería una señal de Dios para crear la fundación formalmente. En cuestión de días la encontraron y la dotaron con donaciones generosas de amigos y familiares.

Allí empezaron a llegar familias de todo el Eje Cafetero, norte del Valle y Tolima. Ya podían recibir hasta sesenta personas y darles, sin costos ni condiciones, albergue, tres comidas y la asesoría

que necesitaban para hacer trámites y moverse por la ciudad.

La casa ya era una Fundación en toda regla y, como tal, necesitaba más recursos. Las fundadoras decidieron apelar a la generosidad de toda la ciudad y con la ayuda del periódico La Patria empezaron a pedir donaciones de ropa usada en buen estado y a venderla a través de El Ropero, que todavía sostiene buena parte de los gastos de la Fundación. Las donaciones han sido tan generosas y constantes que también alcanzan para donaciones a parroquias de barrios de bajos recursos. Más de once mil personas han contribuido al ropero con prendas de vestir y muebles.

El siguiente sueño fue un lugar para albergar abuelos de familias de bajos recursos. La segunda casa apareció, también como por milagro, justo detrás de la primera; la ocupaba la Fundación Plenitud que iba a cerrar y decidió entregarla. Desde entonces, alberga a cincuenta abuelos que conviven con seis estudiantes becados en la Universidad Autónoma que, gracias al hogar, pueden vivir en Manizales sin ningún costo y como contraprestación, contribuyen al cuidado de los abuelos y las madres de los niños en tratamiento.

En los últimos nueve años la Fundación ha beneficiado a más de 14 mil personas

entre pacientes y acompañantes. Hoy, los 32 empleados atienden a 110 que viven en las dos casas y 120 que se alimentan todos los días en sus comedores. De los grandes números durante estos 20 años de historia, se destaca el de los manizaleños que han contribuido al Hogar a través de donaciones, más de 10 mil personas que han expresado con su ayuda la divina misericordia de Dios.

Esa misericordia ha estado presente durante dos décadas en las enfermeras que les ofrecían sus hogares desinteresadamente; los amigos y familiares que donaron dinero y muebles para la primera casa; las miles de personas que siguen donando ropa; los estudiantes que viven en el hogar y escuchan a los abuelos y las personas voluntarias que dan su tiempo para acompañar a las familias y a los abuelos.

Con suerte, la casa se convertirá en un refugio para que esas personas vivan sus últimos días acompañadas, con todas sus necesidades físicas y espirituales resueltas. En este espacio se refleja la presencia de Dios en todas partes. Cada vez que se necesita algo, aparece entre los actos de misericordia de la gente.

¡Gracias a la generosidad de la gente de Manizales esta obra sigue! 🙏

Queremos exaltar la labor de nuestros mentores del programa Empresas de Trayectoria MEGA



Desde la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas agradecemos a nuestros mentores por compartir su conocimiento y experiencias con otros empresarios, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de nuestra región.

Transforma tu empresa

¡Es el momento de lograr metas grandes y retadoras!

Nos encontramos en convocatoria para la **COHORTE V** del programa Empresas en Trayectoria Mega.

Haz parte de esta iniciativa contáctate al:



315 3416706 – 311 7975569

o escríbenos al correo



lpardila@ccm.org.co

Conoce más del programa ingresando a:

<https://www.ccmcc.org.co/crecimiento/>



¿Quieres crecer? Involúcrate

Por: Harvey Muñoz Salazar
Gerente Inversiones Jhafe S.A.S

A lo largo de los años, como Inversiones Jhafe S.A.S. hemos tenido la oportunidad de participar en varios programas y formaciones brindadas por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas (CCMPC), lo que a su vez nos ha permitido aprender y compartir nuestras experiencias con otros empresarios del municipio y del departamento.

Desde 2019 hacemos parte del Clúster de Confección y Moda en Riosucio, Caldas, un programa que ha hecho posible la presencia de nuestra marca comercial "Arena y Mar Swimwear" en diferentes ferias comerciales nacionales como Colombiamoda y

Ejemoda. Esta experiencia ha sido muy enriquecedora ya que nos ha permitido intercambiar conocimientos con diferentes empresarios de la región, así como poder ofrecer y enseñar nuestro producto a posibles clientes internacionales, además de ampliar nuestra red de contactos.

Asimismo, desde la metodología de trabajo de la mesa Clúster se ha desarrollado un plan de trabajo que involucra formaciones en distintas temáticas empresariales y que son de gran relevancia para nuestro crecimiento empresarial.

Como parte de esta experiencia, también fuimos beneficiados en la convocatoria de Colombia Productiva dentro del proyecto: “Fortalecimiento productivo y comercial de las empresas del Clúster de Confección y Moda”, como una de las diez empresas del clúster de Riosucio para tener acompañamiento de un consultor, quien tendrá como meta mejorar el ciclo productivo e implementar conceptos inteligentes de trabajo que sean de mucha utilidad para fortalecer y llevar a otro nivel la empresa.

Recientemente recibimos la primera visita de acompañamiento y conocimos las bases fundamentales y teóricas del programa; además, en cada sesión se dejan actividades para realizar que nos permiten ir analizando nuestras oportunidades de mejora y buscarles su plan de acción.

Gracias a este proyecto se nos están abriendo nuevas puertas para continuar con la expansión de nuestro mercado, ya que tenemos la posibilidad de realizar viajes internacionales para participar en diferentes ferias.

Por otra parte, en 2021 participamos en el programa Antenas Comerciales ofertado por la CCMPC, a través del cual identificamos varias oportunidades de negocios con clientes internacionales,

y en un trabajo conjunto desarrollamos agendas comerciales para reunirnos virtualmente con clientes potenciales de México.

Hoy podemos decir que la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas ha sido un aliado para nuestro crecimiento, pues a través de sus diferentes programas logramos ser una empresa más productiva y con una visión de crecimiento global.

¡Involucrarse en sus programas vale la pena!





Ser Empresaria, el nuevo programa de la CCMPC que apoyo el emprendimiento

Por: María Mónica Morales Grajales y Olga Idárraga Bedoya
Unidad de Desarrollo Empresarial CCMPC

Fortalecer las habilidades empresariales, de liderazgo, trabajo en equipo y empoderamiento femenino que permitan llevar las empresas a otro nivel y hacerlas sostenibles en el tiempo, es el principal objetivo del programa **“Ser Empresaria”**.

Las mujeres cumplen un rol fundamental en el ecosistema empresarial creando, gestionando y lanzando emprendimientos exitosos. De acuerdo con la base de datos del registro mercantil, Manizales cuenta con 5.454 mujeres que están al frente de organizaciones dedicadas a diferentes actividades económicas, entre las cuales, las más representativas son: 55% al comercio al por mayor y al por menor, 17% alojamiento y servicios de comida, 14% industrias manufactureras y actividades de servicios, entre otras. De igual forma, en los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas (CCMPC), se encuentran matriculadas 3.491 empresas dirigidas por mujeres.

Evidentemente, la mujer es protagonista en diferentes escenarios, su espíritu creativo, innovador, curioso y emprendedor le permite asumir grandes retos con liderazgo. Es por ello, que el programa “Ser Empresaria” de la CCMPC, responde a esa necesidad de apoyar el fortalecimiento y crecimiento de las mujeres que han decidido apostarle a la generación de empleo.

A través de este programa se tiene prevista la realización de diferentes actividades que promuevan la participación colectiva, entre ellas un diagnóstico inicial para la identificación de necesidades, brechas y oportunidades de mejora, y posteriormente brindar un acompañamiento que les permita a las participantes el fortalecimiento de sus habilidades y potenciar sus organizaciones. Al final, las empresarias podrán participar de espacios de networking y relacionamiento comercial que promoverán la generación de nuevos contactos, clientes o proveedores.

¡La innovación en el Hospital Universitario de Caldas!

*Por: Ana Lucía González García
- Líder Innovación SES
Alejandra María Restrepo Franco
- Líder Geostrategy
Oscar David Aguirre Ospina
- Jefe de Investigaciones SES*

El conocimiento ha crecido a velocidades exponenciales en los últimos 20 años y con ello los retos para los colectivos y los individuos. Esta situación ha llevado a que se implementen nuevos métodos de adaptación que permitan responder a las demandas cada vez más exigentes en términos conceptuales, pragmáticos y de sostenibilidad. Lo anterior ha permitido visualizar la innovación como un camino que procura apoyar estas necesidades de desarrollo social.

En salud, es evidente la inclusión de los modelos de innovación tanto en los componentes asistenciales como administrativos de la gestión de la atención, y en diferentes latitudes se puede constatar como los hospitales definen e involucran la innovación desde estructuras sencillas hasta prototipos, en los cuales se cuenta con unidades funciones o núcleos de



desarrollo estratégico que incluyen a la innovación como un pilar para la operación sanitaria.

El Hospital Universitario de Caldas ha avanzado en la dirección que demanda el momento actual de la sociedad y viene incluyendo con una claridad cada vez mayor, los conceptos de innovación en su plataforma estratégica y en su modelo de gestión, lo cual le ha permitido mantenerse contextualizado en el sector salud del país e incluso empezar a liderar algunos contenidos en su área de influencia específica.

En los últimos años, su compromiso con la innovación ha crecido a tal punto que actualmente cuenta con una visión y una MEGA que la definen de forma concreta como un pilar fundamental para la gestión de la organización. Esto lleva a que en las dimensiones



tácticas y operativas ya se constata con claridad la presencia de una oficina de innovación con un liderazgo concreto y transversal en la institución y de igual forma se empiecen a ver los rasgos de una cultura organizacional permeada por la innovación. Lo anterior está contribuyendo con la sostenibilidad del Hospital tanto en términos económicos como sociales y ambientales y se está perfilando como una estrategia imprescindible para asumir los retos actuales y futuros de un sistema cada vez más cambiante y difícil de predecir.

Desde esta visual la participación en el programa Pactos por la Innovación fue una prioridad, donde desde comienzos de 2021 recibimos una capacitación inicial en innovación abierta, espacio en el que pudimos conocer diferentes actores del ecosistema del Eje Cafetero, surtir reuniones de networking y consolidar

la Alianza #10 conformada por S.E.S. Hospital Universitario de Caldas, SIGMA Ingeniería y Geostrategy, con la participación de Tecnoparque SENA en calidad de aliado técnico. A partir de allí formulamos el proyecto denominado “Desarrollo de un sistema basado en técnicas de aprendizaje de máquina para aumentar la seguridad en la prescripción del tratamiento médico de pacientes en el servicio de ginecobstetricia, en una institución de tercer nivel de complejidad en la ciudad de Manizales” el cual, al postularlo a la convocatoria de financiación, fue seleccionado en desempate por mejor puntaje en criterio “Carácter innovador de la solución”.

El desarrollo del prototipo parte de la implementación de técnicas y modelos basados en aprendizaje automático, procesos que emplean modelos matemáticos de datos para ayudar a un equipo a aprender sin instrucciones directas. Se considera un subconjunto de la inteligencia artificial (IA), el cual usa algoritmos para identificar patrones en los datos y así crear un modelo de datos que puede hacer predicciones, en este caso con base en los cuatro diagnósticos más frecuentes en el servicio que son preeclampsia, pretérmino, ruptura y estreptococo grupo B, poder predecir las prescripciones; es decir, lista de medicamentos con sus respectivas dosis.



Con infraestructura y formación, el Gobierno de Caldas fortalece la apuesta por la Ciencia, la Tecnología y la Innovación

*Por: Unidad de Prensa
Gobernación de Caldas*

Los proyectos de infraestructura y formación en ciencia, tecnología e innovación en Caldas se fortalecen de manera decidida desde la administración departamental, a través de la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación,

con el apoyo de otras entidades del departamento. Es importante destacar que se tienen en marcha varias iniciativas que impulsan el desarrollo de este sector como eje de la economía y de la educación para avanzar hacia el progreso de Caldas.

Además de los planes que se explican a continuación, también es importante mencionar los centros de Innovación Social y Empresarial de Anserma, y el Minero Ambiental y Empresarial de Marmato, al igual que los proyectos de política pública, formación e investigación como Misión de Sabios, Nexo Global Rural, Ondas, entre otros.

Con el Centro de Innovación de La Dorada, 3.000 jóvenes están más cerca de la educación superior.

En esta obra se invirtieron cerca de 20 mil millones de pesos, con recursos del Sistema General de Regalías a través del Fondo de Ciencias, Tecnologías e Innovación y con el apoyo de la Universidad de Caldas, que tendrá una sede en este lugar. Se beneficiarán jóvenes de La Dorada, el oriente caldense y Magdalena Centro del país, pues se incluyen 19 municipios vecinos que pertenecen a Cundinamarca, Tolima, y Antioquia. Se espera que en el segundo semestre del 2022 comience a funcionar este Centro.

Parque Tecnológico de Villamaría, 9.200 metros cuadrados para la productividad del agro.

Este proyecto se ha estructurado en dos fases de infraestructura y actualmente se encuentra en proceso de dotación del mobiliario, tecnología, y el componente de gobernanza, para lo cual se pactó una alianza con el Instituto Georgia Tech y acercamientos con el Tecnológico de Monterrey (México). Para estos componentes se tendrá una inversión cercana a los 31 mil millones de pesos.

La secretaria de Desarrollo, Empleo e Innovación, Paula Andrea Toro Santana, explicó que durante el primer semestre de este año se llevarán a cabo los procesos contractuales para cumplir con estos requerimientos. Así mismo, destacó que a marzo se contaba con una ejecución de la estructura del 70% y se espera que en el segundo semestre del 2022 empiece el funcionamiento de este importante parque tecnológico.



NeuroCity®

un aliado para comenzar a pensar

diferente



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

Acompañamos a las MiPymes de todo el país a través de proyectos, programas y workshops especializados en creatividad e innovación, para fortalecer sus competencias y capacidades, generando nuevos productos y servicios que transformen las capacidades en región.



neurocity@ccm.org.co



[@LaboratorioNeurocity](https://www.facebook.com/LaboratorioNeurocity)



[@neurocity](https://www.instagram.com/neurocity)



La nómina electrónica, es un hecho

Por: Mauricio Ruiz González
QUIXA GROUP SAS BIC

Ser empresario es una tarea arriesgada, a veces titánica y siempre incomprendida. Lo sabemos quiénes hemos tomado esa decisión y ese camino en nuestras vidas. Formalizarse no debería ser algo espantoso y mucho menos algo a lo que le tengamos miedo. Este sentimiento ocurre, pensamos nosotros, porque la estructura del Estado a veces se malinterpreta y nos empezamos a sentir perseguidos. Y ni decir de la palabra DIAN, que es como si nos quisieran asustar en la noche de brujas.

Lo mejor de hacer empresa entonces es hacerlo bien, de manera formal, cuando es así, las oportunidades se multiplican. El ejercicio empresarial no se trata solo de hacer dinero; de hecho, creo que el recurso económico es consecuencia de todo lo demás qué significa hacer empresa. Además del aspecto

económico, hoy entendimos que nuestra tarea debe impactar positivamente los aspectos sociales y ambientales.

Ya vivimos un proceso de facturación electrónica y lo superamos bien; tanto así, que sentimos que entramos al mundo digital en serio. Ahora vivimos el de la nómina electrónica. La última, consecuencia de la primera, o viceversa... no importa. Lo importante acá es entender que, si en el juego empresarial hay ingresos que reportamos a esa DIAN que poco nos gusta, pues esa misma entidad nos está diciendo que esos costos y gastos que tenemos que asumir como empresarios y que son bastante representativos, como es el caso de los gastos del personal, también los podemos descontar de esa carga impositiva que sentimos abrumadora.

En el momento de liquidar los pagos de impuestos, analizar los rubros descontables (los costos y deducciones como nos dicen nuestros contadores) en renta principalmente, vamos a poder deducir los gastos de nómina, en la mayoría de los casos.

Vemos entonces que además de esta oportunidad para mejorar el proceso de gestión de impuestos, tenemos la misión de formalizar la nómina de nuestros negocios.

Otro aspecto importante que logramos observar en el modelo de nómina electrónica, es que en mi percepción, el sentido de fondo que pretende la DIAN es observar e identificar los ingresos de los asalariados en Colombia, una población que estaba quedando por fuera de la lupa del fisco y que como sabemos, el sistema fiscal nuestro está pensado sobre una base de gravar a las personas naturales ya que a las personas jurídicas se les permite hacer uso de todo tipo de movimientos para deducir, descontar, exonerar, acceder a exenciones, etc.

Recuerden entonces cumplir con los plazos para implementar y reportar sus nóminas electrónicas: Empresas que tengan entre uno y diez empleados deberán realizar la primera generación y transmisión del soporte así: los meses de diciembre de 2021, enero y febrero de

2022, de forma independiente, dentro de los diez primeros días hábiles de mayo de 2022. Y los meses de marzo, abril y mayo de 2022, de forma independiente, dentro de los diez primeros días hábiles del mes de junio de 2022.

Normas a tener en cuenta: Resolución 0013 de 2021 con modificaciones en las Resoluciones 000037 del 5 de mayo de 2021, 000063 del 30 de julio de 2021 y 000151 del 10 de diciembre de 2021.

Recuerden también que una vez inicien el proceso, en los primeros diez días de cada mes deben transmitir la nómina electrónica a la DIAN.

¡Vale la pena ser formal!





La debida diligencia empresarial

*Por: María del Mar Echeverri Pérez,
Coordinadora Centro de Arbitraje y Conciliación CCMPC*

Los empresarios hoy necesitan contar con proveedores confiables, pues el impacto de sus decisiones se refleja en su reputación, así como en las finanzas de su empresa y en los aspectos legales, lo que al final repercute en su producto y en la continuidad de su negocio.

En 2018, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE publicó la “Guía de la debida diligencia para una conducta empresarial responsable” la cual tiene como principal objetivo brindar apoyo práctico a las empresas en materia de debida diligencia y asimismo, contribuir a que las empresas implementen las

recomendaciones de las Naciones Unidas y de la Organización Internacional del Trabajo - OIT.

La debida diligencia o due diligence, se trata de un término inglés que se ha extendido en los escenarios de contratación internacional y que permite gestionar en forma proactiva los riesgos reales y potenciales de sus decisiones, derivados de las relaciones que se establezcan con terceros y que garantizan la extensión de sus buenas prácticas y altos estándares éticos y de cumplimiento. Esto impacta en el giro ordinario de la empresa y es la razón fundamental por la que hoy los sistemas



de calidad, fidelización y conformidad son el activo de respaldo empresarial por excelencia.

La OCDE ha reconocido también que la debida diligencia empresarial aborda los impactos negativos reales o potenciales relacionados con las siguientes líneas directrices: derechos humanos, medio ambiente, cohecho y corrupción, intereses de los consumidores, medio ambiente, y sociedad.

Marcela Castro de Cifuentes, abogada, máster en derecho comparado y especialista en derecho financiero, ejemplifica la debida diligencia en algunas actividades en las que resulta usual adelantar este tipo de modelos, en el marco de los negocios internacionales, así:

- **Laboral:** cumplimiento de las normas y reglamentos aplicables, así como el impacto de dichas normas en la correspondiente operación.
- **Fiscal:** observancia de las obligaciones formales y sustanciales en materia tributaria, al igual que los posibles efectos fiscales de la operación para los contratantes.
- **Títulos de propiedad:** calidad y solidez de los derechos de la compañía

sobre sus principales activos, aquellos necesarios para continuar adelantando su actividad económica, así como existencia y magnitud de gravámenes, limitaciones o reclamaciones sobre dichos bienes.

- **Propiedad intelectual:** cumplimiento de normas de propiedad industrial en el aprovechamiento de marcas, patentes y otros derechos similares, la observancia de los requisitos para el uso de software y otros derechos de autor (...).

Finalmente, resaltamos que los procesos y métodos que abarca la debida diligencia como modelo empresarial, contiene una perspectiva interna y otra externa. La interna permite investigar e identificar riesgos de sus decisiones u operaciones con impacto en el giro ordinario de sus negocios, en los niveles jurídicos, técnicos y financieros. Por su parte, desde la perspectiva externa, lo que se calcula es la menor exposición a riesgos sistémicos, creando una apuesta de valor en sus productos que mejore las relaciones con su competencia y proteja su reputación.



Manizales Cómo Vamos: una década en calidad de vida

Por: Daniel Hurtado Cano
Director Manizales Cómo Vamos



Cada uno de nosotros tiene un recuerdo diferente sobre la Manizales de antes, no la lejana, no la de los abuelos y abuelas, quizás una más reciente, la de la última década. La memoria nos dice algo, ¿qué nos decía nuestra percepción?; nuestro papel contribuye en esta dirección, el seguimiento y la evaluación de la calidad de vida es nuestro día a día.

En 2022 estamos de celebración, cumplimos 10 de años de existencia en nuestra ciudad. Hoy somos uno de los 21 programas Cómo Vamos en el país que actualmente contribuyen a un mayor entendimiento y comprensión sobre la vida territorial. Todo esto es posible a partir del ejercicio del seguimiento cotidiano de indicadores, de escuchar las voces de la ciudadanía



desde las encuestas de percepción y de debatir constantemente con actores de interés para poner, soportado en datos, discusiones más amplias de interés ciudadano. Lo que hacemos tiene sentido si es conocido, apropiado y utilizado por tomadores de decisión, en este caso, ustedes como empresarios.

En 2012 según la Encuesta de Percepción Ciudadana de Manizales Cómo Vamos, solo el 63% de los manizaleños consideraban que las cosas iban por buen camino, el 17% se consideraba pobre, en el 5% de los hogares hubo al menos un miembro que no pudo comer sus tres comidas diarias, la satisfacción con la vivienda que se habitaba era del 85%, sólo el 20% de los ciudadanos hacían parte de alguna organización social o grupo y el 46% de las personas consideraban que el nivel de corrupción en Manizales se había mantenido igual que años anteriores.

En diciembre de 2021, el 80% de los manizaleños consideraban que las cosas iban por buen camino (+17pp), el 7% se consideró pobre (-10pp), hubo al menos un miembro en el 23% de los hogares que no pudo comer sus tres comidas diarias (+18pp), el 86% estuvo satisfecho con la vivienda que habitaba (+1pp), sólo el 13% de los manizaleños hicieron parte de alguna organización social o grupo (-7pp) y el 55% de las personas consideraban que el nivel de corrupción en Manizales se había mantenido igual

que años anteriores (+9pp).

Estos cambios en percepción, en datos duros, nos permiten dar cuenta que algo ha pasado en la ciudad. La medición de la última década nos ayuda a tener un panorama más amplio de lo que nos acontece. Es un excelente punto de partida, de referencia para profundizar en la discusión pública. ¿Qué hemos hecho bien?, ¿qué de lo que hemos hecho o dejado de hacer afectó positivamente nuestra calidad de vida?, son preguntas que seguimos haciéndonos.

Nos identificamos con un propósito regional. Además de pensarnos entre nosotros y cómo potenciar nuestra calidad de vida, lo hacemos también con otros. Ese otro, hasta hace poco, tenía rostro nacional; es decir, cómo discutir más ampliamente con las demás ciudades capitales y municipios de otros departamentos que cuentan con programas Cómo Vamos. Hoy, estamos dando nuevos pasos que nos acercan con la realidad de la región centro-sur del departamento de Caldas. Próximamente compartiremos informes ejecutivos sobre calidad de vida municipal para Chinchiná, Neira, Palestina y Villamaría.

Nuestros datos, informes y productos son de libre acceso, los invitamos a descargarlos en www.manizalescomovamos.org, estamos disponibles para acompañarlos en su toma de decisión empresarial compartiendo datos relevantes sobre el contexto de nuestro territorio. 

¿Te gustaría solucionar tus conflictos con otras personas o empresas?

A través del
Centro de Arbitraje y Conciliación

Te ayudamos a hacerlo de forma profesional y efectiva mediante una conciliación.

Agenda tu asesoría por la página web

www.ccmnpc.org.co

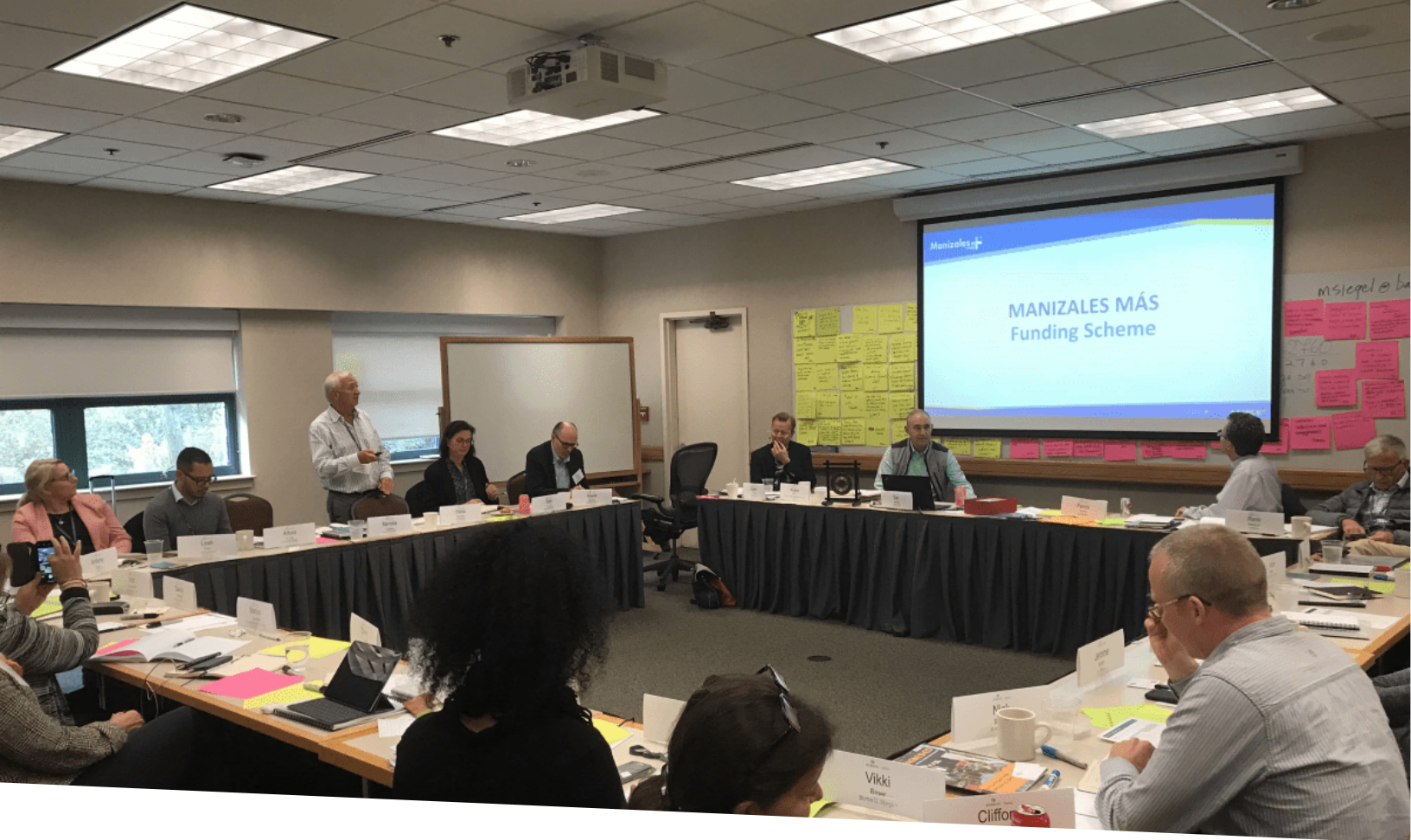
o comunícate con nosotros al



8841840 Ext. 301/302



**centro de arbitraje
y conciliación**



Manizales Más 10 años creyendo, creando y creciendo

Por: *Marcela Escobar Arango*
Directora Manizales Más

10 años de trabajo articulado y de transformar la mentalidad de este ecosistema que hoy se muestra al mundo hablando de solidez, confianza, futuro y crecimiento.

Manizales Más fue lanzada en 2012 como una alianza público privada y académica extremadamente ambiciosa en Manizales, con el objetivo de generar empresas más grandes y de mayor crecimiento para brindar mayores oportunidades de empleo y así estimular

el desarrollo de la economía regional.

Esta alianza que está conformada por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, Fundación Luker, Alcaldía de Manizales, Gobernación de Caldas, las universidades: Católica de Manizales, Manizales, Caldas, Nacional sede Manizales y Autónoma de Manizales, Red de Emprendimiento de Caldas, Finanzfuturo, Chec Grupo EPM y la Andi Seccional Caldas, desde su inicio ha entrenado y motivado a las

empresas y a sus líderes para que sean ellos quienes creen el valor suficiente que los haga crecer, que piensen en sus organizaciones conectadas con el mundo, que apuesten por sofisticar sus procesos de mercado, resolver nuevos problemas, transformar ideas y crear o apoyar el crecimiento de más y más compañías.

Manizales Más ha cambiado la cultura con hechos, ha redefinido el emprendimiento, ha llevado a cabo cientos de conexiones y ha creado una red de aliados, emprendedores y mentores sin precedentes, que hoy cuenta con la capacidad instalada suficiente para que, tanto Manizales como el departamento de Caldas, crezcan impulsando el desarrollo económico y social.

Este gran trabajo comenzó con Babson College, aliado y líder global en emprendimiento, siendo este su primer proyecto integral de desarrollo empresarial del mundo, basado en los conceptos de ecosistema empresarial reconocidos mundialmente de Daniel Isenberg, director ejecutivo del Proyecto de Ecosistema Empresarial Babson (BEEP).

Esta gran conexión internacional nos permitió redescubrir toda nuestra capacidad y enfocarnos en el desarrollo y articulación de los componentes del ecosistema: política pública, cultura,

mercado, financiación, capital humano y entidades de soporte, llevando a Manizales Más a desarrollar nuevas metodologías y modelos de pensamiento que hoy en día hacen que contemos con un ecosistema de emprendimiento vibrante en el que las instituciones y los empresarios creen.

Las ganas de crecer este ecosistema han hecho que Manizales Más se fije en otros modelos de líderes del mundo y es por esto que desde 2021, esta alianza dio un paso muy importante al ser la primera región de Colombia en ser aceptada en el MIT REAP, Programa de Aceleración de Emprendimiento Regional de la prestigiosa universidad MIT (Massachusetts Institute of Technology), haciendo hoy parte de una comunidad global de más de 70 regiones en el planeta.

Recientemente comenzó esta transferencia colectiva con un evento en el que empresarios, mentores, organizaciones gubernamentales, universidades y grandes aliados de Manizales Más, hicieron parte de un taller realizado bajo la metodología MIT REAP, con el propósito de ir dando los pasos que permitan tener un ecosistema de emprendimiento impulsado por la innovación.

Esta gran alianza celebra 10 años de recorrer un maravilloso camino que ahora toma más fuerza, para que más y más empresas apuesten por su crecimiento.



Hablemos de infraestructura en Caldas: un recorrido por el Aeropuerto del Café

Por: Karen Daniela Patiño López

Coordinadora del Centro de Observación para la Infraestructura de Caldas (COIC)

El Centro de Observación para la Infraestructura de Caldas (COIC) es una iniciativa gremial que desde el 2015 hace seguimiento al desarrollo de los principales proyectos de infraestructura del departamento; es así como a partir de nuestro rol y considerando los avances de Caldas en materia de conectividad, hoy queremos resaltar la importancia de continuar trabajando por potenciar una multimodalidad eficaz, que nos permita apalancar el auge de los diferentes sectores económicos, dinamizando la

economía, generando mayores ingresos y cerrando brechas sociales.

A continuación, haremos un breve recorrido por el proyecto bandera de la conectividad aérea regional, el Aeropuerto del Café, con miras a entender su estado actual e identificar los principales beneficios de su puesta en marcha.

Este proyecto aeroportuario ubicado en Palestina (Caldas), constituye

una de las principales apuestas nacionales y regionales en términos de infraestructura de transporte. Su desarrollo se encuentra concebido en tres etapas de acuerdo con la longitud de pista, y actualmente la primera de ellas se encuentra en construcción (1.460 metros de longitud), sentando las bases para cubrir un atraso histórico en el frente aéreo del departamento.

En noviembre de 2020 se entregaron los resultados de la validación de los estudios y diseños de la Etapa 1, realizada por KPMG-Aertec, confirmando un porcentaje ponderado del 79.4% para el lado aire y 41% para el lado tierra. En esta validación se estimó un presupuesto de \$531.858 millones para la Etapa 1, el cual se ajustará una vez se tengan completamente validados los estudios y diseños (100%).

Para poder avanzar con la construcción, y comenzar a ejecutar los recursos, se realizó un plan de obras dividido en tres fases, de las cuales se encuentra en ejecución la primera: “explanación, transporte y disposición de materiales sobrantes, así como la construcción de obras varias de drenaje y la adecuación y conformación de sitios de depósito de materiales sobrantes”, a cargo de OHL S.A., y con una inversión inicial de \$141.108 millones. A febrero de 2022 se ha ejecutado un 6.7% del contrato, cuya fecha de finalización es agosto de 2023. La fase 2 incluirá todas las obras de lado aire (pista), y la fase 3

corresponde a las obras de lado tierra (terminal de pasajeros).

La primera etapa del Aeropuerto del Café permitirá aterrizajes más seguros y eficientes de aeronaves ATR 72, facilitará la operación diurna y nocturna, propiciará la introducción de nuevas frecuencias aéreas a otros municipios del país, potenciará la posibilidad de volar a otros países y servirá de base para desarrollar estrategias de productividad y competitividad para la región, aprovechando las potencialidades en industria, turismo, conocimiento e innovación del Departamento y su área de influencia, además de su cercanía (menos de 7 kms.) a importantes vías del orden nacional como Autopistas del Café y Pacífico Tres.

Con una pista ampliada a 2.600 metros (Etapa 2), habrá un aumento en el alcance nacional e internacional de mediana distancia, permitiéndole al Aeropuerto del Café ser un nodo logístico de alto impacto para la infraestructura aérea del país. Además de velar por la correcta ejecución de la Etapa 1, haciendo seguimiento activo a sus obras, es prioritario mantener el proyecto en la agenda de desarrollo regional, articulando capacidades y liderazgos para dar continuidad a las gestiones que nos permitirán contar con una pista de 2.600 metros, y así propiciar la presencia de inversionistas que la lleven a 3.800 metros.

¿Qué es ser afiliado?



Los Afiliados son una parte de los matriculados que se vinculan voluntariamente a nuestra Entidad porque comparten nuestra visión de desarrollo y creen en la unión de esfuerzos y recursos económicos como el medio para seguir aportándole al tejido empresarial de nuestra región.



¡Ánimate a pertenecer al programa preferencial de Afiliados!

COMUNÍCATE CON NOSOTROS:



8841840 ext. 120 - 406



314 771 1500



Elecciones de Junta Directiva y Revisor Fiscal de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas. Período 2023 - 2026

Por: Luz Eugenia Narváez Marín

Directora Unidad Administrativa y Financiera de la CCMPC

Con la entrada en vigor de la Ley 1727 de 2014, la cual se expidió con el objetivo de fortalecer la gobernabilidad de las cámaras de comercio del país, cada cuatro (4) años se debe llevar a cabo la elección de los representantes de los comerciantes en las juntas directivas de estas importantes instituciones, que no solo trabajan por dar visibilidad y fortalecer el tejido empresarial de su

jurisdicción, sino que se constituyen en verdaderas agencias de desarrollo en sus territorios.

Las cámaras de comercio son entidades democráticas e incluyentes, gobernadas por los comerciantes inscritos en el Registro Mercantil que ostentan la calidad de afiliados, junto con los representantes designados por el Gobierno Nacional, siempre que

unos y otros cumplan a cabalidad con los requisitos contemplados por la ley para garantizar la idoneidad y honorabilidad que exige el ejercicio de esta dignidad.

Las juntas directivas de estas entidades son su máximo órgano de administración y dirección y son las encargadas de definir el norte a través de una adecuada planeación estratégica; es decir, deciden hacia dónde enfocar los esfuerzos y se asegura de la impecable y eficiente ejecución de los recursos económicos que recibe de los comerciantes y aliados.

De acuerdo con lo dispuesto en la citada Ley, el primer jueves hábil de diciembre de 2022 se realizarán las elecciones de los representantes de los comerciantes ante estas juntas directivas, ya que los representantes designados por el Gobierno Nacional son nombrados mediante decreto.

Es importante señalar que en este mismo proceso electoral también se llevará a cabo la elección de la firma o las personas que serán las encargadas de ejercer las funciones de Revisor Fiscal durante el mismo período de las juntas directivas.

Desde la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas queremos invitar a los empresarios y comerciantes, que ostentan la calidad de afiliados y que cumplen con los requisitos de ley, a participar activamente en este proceso electoral, bien sea postulándose como

candidatos o eligiendo a quienes consideren los representa y sean idóneos para dirigir los destinos de esta importante Entidad durante el próximo cuatrienio que inicia el 1 de enero de 2023.

Con el fin de darles a conocer toda la información relacionada con este trascendental proceso electoral, hemos iniciado una campaña pedagógica en la cual estamos visitando a los integrantes de este importante grupo de afiliados que cumplen los requisitos para elegir y ser elegidos, y de manera personalizada explicarles el paso a paso de estas elecciones.

En este proceso ampliaremos información relacionada con:

- **Aspectos generales de la junta directiva:** requisitos que debe cumplir quien aspire a ser miembro de junta, conformación, funciones, responsabilidades y periodicidad de sus reuniones.
- **Censo Electoral:** lista de las personas naturales y jurídicas afiliadas que cumplen con los requisitos de ley para elegir y ser elegidos miembros de nuestra junta directiva.
- **Conformación de listas de candidatos e inscripción:** número máximo y mínimo de renglones que debe contener cada lista, procedimiento, documentos que

deben anexarse y fecha y lugar de la inscripción.

- **Jornada electoral:** fecha, hora y lugares de votación.
- **Escrutinio, notificación y posesión:** proceso y fechas para llevarlos a cabo.

Asimismo, hemos dispuesto un sitio en nuestra página web donde próximamente podrán encontrar toda la información antes indicada. También, desde nuestra área de Afiliados estaremos atentos a resolver sus inquietudes y a apoyarlos en los aspectos que sean necesarios para que puedan participar activamente en este ejercicio democrático.

Esta es una excelente oportunidad para que ustedes, señores Afiliados, puedan aportar su experiencia y liderazgo en esta instancia de participación y proponer programas y proyectos que contribuyan con el fortalecimiento del tejido empresarial y con el desarrollo de la región.

Asimismo, y dado que las cámaras de comercio son entidades de alta representación nacional, quienes aspiran a ser miembros de sus Juntas Directivas tendrán la oportunidad para incidir en la definición de políticas públicas que beneficien al sector productivo del país.

1.

La Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas está conformada por nueve (9) miembros principales y nueve (9) suplentes personales, de los cuales seis (6) son elegidos por los comerciantes que ostentan la calidad de afiliados y tres (3) son designados por el Gobierno Nacional.

2.

Algunas fechas clave del calendario electoral:

- **Octubre 1° al 15 de 2022:**

Plazo para que los candidatos a Revisor Fiscal se inscriban en la Cámara de Comercio, acreditando los requisitos señalados en la invitación.

- **Octubre 16 a 31 de 2022:**

Plazo dentro del cual se deben inscribir o modificar las listas de candidatos a junta directiva. Hasta el 31 de octubre se pueden modificar las listas inscritas.

- **Noviembre 1° de 2022**

Una vez efectuada la última revisión a la base de afiliados, la Cámara

deberá publicar el censo electoral definitivo en su página web o en cualquier otro medio masivo de comunicación.

- **Noviembre 16 al 1 de diciembre de 2022**

Las listas revisadas por la Superintendencia de Sociedades, deberán publicarse en la página web de la Cámara de Comercio, sitios de atención al público, Puntos de atención en los municipios y en otros medios de comunicación que se consideren pertinentes para dar publicidad.

- **Diciembre 1 de 2022 – jueves**

Fecha de realización de las elecciones desde las 8:00 de la mañana hasta las 4:00 de la tarde.



Conoce la normatividad ambiental colombiana

para los generadores de
Aguas Residuales no Domésticas –
ARnD a alcantarillado público

según la Ley 1955 de 2019.

¡Recuerda,

no debes exceder los límites máximos permisibles de la resolución **No. 0631 de 2015** para tu actividad comercial, industrial o de servicios!



Escanea el código QR
para más información

Conoce el resultado de
las acciones realizadas
por la Cámara de
Comercio de Manizales
por Caldas como aporte
a la **reactivación
económica de la región.**



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

Contribución para la reactivación económica

En la CCMPC estamos comprometidos con el desarrollo y reactivación de los empresarios de los 18 municipios de nuestra jurisdicción y de la región. Aquí te contamos los principales proyectos y programas realizados en

2020-2021

#SOYEMPRESARIO

#SOYEMPRESARIA

INVERSIÓN TOTAL 2020

\$ 2.522.423.805

Incluido actividades del plan de acción institucional e inversión para la reactivación de los empresarios.

INVERSIÓN TOTAL 2021

\$ 3.656.331.161

Incluido actividades del plan de acción institucional e inversión para la reactivación de los empresarios.

ASESORÍAS, CAPACITACIONES Y MENTORÍAS PARA ENFRENTAR LA CRISIS



Acompañamiento integral sin costo a empresarios que atraviesan dificultades en su negocio o que están pensando en cerrarlo



AÑO 2021

67

empresas fortalecieron habilidades y conocimientos.

3.004

Visitas a establecimientos comerciales en Manizales, Anserma, Riosucio y Salamina

AÑO 2020

60

empresarios acompañados

305

empresarios recibieron acompañamiento en diferentes áreas para resolver dificultades que estaban presentando.

74

empresarios cambiaron la decisión de cerrar su negocio luego del acompañamiento

Acompañamiento en proceso de apertura de negocios post pandemia

AÑO 2020



11

eventos

para dinamizar la apertura de sectores, entre ruedas de soluciones financieras, charlas, reuniones y capacitaciones, con la participación de más de **355 personas** de:



Alcaldía de Manizales

- ✓ 1. Asobares
- ✓ 2. Alojamientos rurales
- ✓ 3. Comerciantes
- ✓ 4. Gimnasios
- ✓ 5. Peluquerías
- ✓ 6. Restaurantes

5168 empresas registradas en la plataforma desarrollada para la apertura de sectores empresariales en alianza con la Alcaldía de Manizales.

259 usuarios acompañados en el diseño de protocolo



En alianza con la Alcaldía de Manizales se definió la mega de Reactivación de la ciudad de cara a la crisis para identificar iniciativas estratégicas.

AÑO 2020



60

actores

del sector empresarial, académico, público y gremial participantes.

- ✓ Diagnóstico del impacto del COVID-19 en los sectores económicos a nivel nacional y regional.
- ✓ Foro Manizales Vital por una Reactivación con Sentido.
- ✓ Pacto para la Reactivación Concertado de cara al futuro



centro de arbitraje
y conciliación

- ✓ Celebrar conciliaciones de conflictos surgidos directa o indirectamente por la crisis por COVID-19
- ✓ Atender dudas jurídicas y laborales de forma gratuita

AÑO 2020



21

Audiencias de conciliación celebradas

13

Conciliadores

140

Asesorías brindadas

AÑO 2021



21

Audiencias de conciliación celebradas

13

Conciliadores

PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD

Facilitar la implementación de los requisitos en sus establecimientos.



7 protocolos de bioseguridad

para los sectores: comercio, hoteles y alojamiento, manufactura, (elaboración de bebidas y alimentos) Centros Comerciales, Peluquerías y Barberías, Restaurantes y Cafeterías y Sector Confección.

ASESORÍAS PERSONALIZADAS

Formaciones y asesorías personalizadas a empresarios según sus necesidades, para lograr el crecimiento y la consolidación de su negocio.

AÑO 2020



Fortalecimiento de las habilidades estratégicas o blandas de los emprendedores en temas como: validación del modelo de negocio, finanzas, marketing digital, estrategias comerciales y de mercadeo.

Brindar herramientas en estrategias comerciales, de marketing y de servicio al cliente a algunos empresarios para enfrentar el panorama durante la pandemia.



42 afiliados

participantes en 2 sesiones virtuales de 2 horas cada una.

AÑO 2021

336 Asesorías personalizadas

8

Cursos rápidos para la creación de canales de ventas digitales en Manizales, Aguadas, Villamaría, Anserma, Salamina y Riosucio con 300 empresas participantes.

12

Empresas recibieron asesoría y consultoría para apropiar soluciones digitales desarrollados a la medida de sus procesos empresariales

34

Capacitaciones sin costo para 976 empresas

Programa de asistencias técnicas personalizadas en protocolos de bioseguridad

Realizar acompañamiento a empresarios del sector turismo en la implementación de protocolos de bioseguridad



50

empresarios acompañados

Programa S.O.S de Reactivación Empresarial

Desarrollar acciones para la reactivación y sostenimiento de los sectores/empresas

AÑO 2020



Concurso que permitió identificar empresarios que a través de estrategias digitales lograron mayor presencia, cautivaron nuevos clientes y posicionaron su marca:
4 empresarios fueron reconocidos con

\$8.500.000 en incentivos para acompañamiento en marketing digital.

AÑO 2021

CAMPAÑA DE EMBELLECIMIENTO

Estrategia de urbanismo táctico para los barrios La Enea y La Estrella.

78

Comerciantes hicieron parte de la reactivación comercial durante el fin de semana del cumpleaños de Manizales a través de esta actividad realizada en Alianza con Fenalco.

CRECIMIENTO Y FORMALECIMIENTO EMPRESARIAL

EMPRESAS EN TRAYECTORIA
MEGA

Se creó un módulo acompañar a los empresarios a mitigar y a encontrar alternativas frente a la pandemia del COVID-19

AÑO 2020



Nuevo módulo: "Manejo de Crisis" para el programa MEGA con

395
participantes

- ✓ **850 participantes** en el Conversatorio "Liderazgo y gestión de crisis"
- ✓ **35 empresas** participantes en el programa MEGA.
- ✓ Guía para microempresas en manejo de crisis" compartida a **13.616 empresarios micro**.

AÑO 2021

50

Mentores

87

Empresas han adoptado la tecnología

Centros de
**Transformación
Digital Empresarial**

Fortalecimiento empresarial a través de la transformación digital

AÑO 2020



595

empresas sensibilizadas en transformación digital empresarial

250

empresas con diagnóstico de madurez digital y plan de transformación digital

120

empresas dirigidas por mujeres iniciaron procesos de transformación digital

170

empresas iniciaron procesos de implementación de soluciones tecnológicas y ruta de transformación digital

225

soluciones tecnológicas entregadas a los empresarios

236

empresas participantes en "Empresario Digital"

AÑO 2021



246

Empresas transformadas y que apropiaron una solución tecnológica en sus procesos estratégicos

988

Empresas sensibilizadas

645

Empresas diagnosticadas y con plan de transformación digital

CRECE

Aumentar capacidades en las distintas áreas de las empresas del sector turismo

AÑO 2020 y 2021



70

empresarios beneficiados

Asistencia técnica en Finanzas, Marketing Digital, Estrategias de Venta, asesorías legales y temas administrativos.



Fábricas de Productividad

Regiones produciendo más y mejor.

Contribuir al incremento de la productividad interna de las empresas para que produzcan más y mejor

AÑO 2021



Ciclo 2

25 empresas acompañadas, las cuáles incrementaron en promedio su productividad de un 27%

Ciclo 3

25 empresas acompañadas

DESARROLLO DE PROVEEDORES

Dinamizar la compra de productos y servicios de oferentes locales, que pudieran proveer a empresas ancla de la región.

AÑO 2021



15

Empresas ancla participantes

60

Proveedores potenciales

98

Citas entre proveedores y empresas ancla

\$104.990.000

en cotizaciones generadas

Comunidad
Clúster
Manizales y Caldas

Mejorar niveles de productividad y lograr mayor sofisticación de sus productos y servicios

CLÚSTER
METALMECÁNICO
MANIZALES - CALDAS

Mejorar niveles de productividad y lograr mayor sofisticación de sus productos y servicios

AÑO 2021



54

empresas atendidas

El **100%** tuvieron hechos de fortalecimiento y crecimiento, enfocados principalmente en apropiación y mejoramiento en procesos de internacionalización, gestión comercial, innovación, eficiencia energética, implementación de nuevas estrategias de marketing digital, propiedad intelectual, generación de nuevos contactos, implementación y certificación en ISO – 9001.

PROVEEDORES DE SERVICIOS DE MARKETING



53

**Empresas
acompañadas**

83,02%

Tuvieron hechos de fortalecimiento crecimiento, enfocados a: mejoramiento de la estrategia, apropiación e implementación de nuevas estrategias de marketing digital.

Nuevas iniciativas clúster identificadas y/o en desarrollo: consolidación de la iniciativa clúster de lácteos, apoyo a la Universidad Autónoma de Manizales para la consolidación del clúster de sistema moda de Manizales.



VENDER *más*

Fortalecer las habilidades comerciales de los empresarios

AÑO 2020

Resultados



16 empresas incrementaron en promedio 32% en sus ventas

27 empresas implementaron estrategias de marketing digital

25 empresas estructuraron su equipo comercial

22 empresas con nuevos clientes y nuevos mercados

1 empresa con un nuevo punto de venta

1 empresa abrió nuevos mercados en 13 ciudades del país

1 empresa abrió nuevos mercados en 4 países (Chile, Perú, Argentina y España)

AÑO 2021

2 programas con **33** empresas participantes, las cuáles obtuvieron los siguientes resultados:

29 Empresas identificaron y definieron su propuesta de valor

11 Accedieron a nuevos mercados y nuevos clientes

31 Empresas crearon y transformaron procesos, equipo o estructura comercial

38 Empresas implementaron nuevas estrategias comerciales para sus compañías

16 Empresarios se fortalecieron para el sector turismo

FERIAS

Encuentros empresariales para generar ventas y posicionamiento de marca

AÑO 2020



2 ferias gastronómicas

para **17 empresarios**, con activación de estrategias digitales a cada establecimiento. El **100%** de los restaurantes participantes cumplieron sus expectativas.

AÑO 2021



CONFECCIÓN Y
MODA DE RIOSUCIO

TERCERA VERSIÓN DE RIO ES MODA:

Más de
\$1.220 millones de pesos
en expectativas de ventas

15

empresarios participantes en ruedas de negocios con 10 empresarios nacionales en 104 citas de negocios

\$122 millones de pesos
en ventas efectivas



Vitrina comercial para que los empresarios
pudieran ofrecer sus productos o servicios.

Más de **6.000** visitantes



80
empresarios

de Manizales y municipios de
nuestra jurisdicción en calidad
de expositores

\$365
millones de pesos
en ventas

Sectores económicos participantes:

Gastronomía, moda y belleza, salud, fitness, deporte,
mobiliario, infantil, mascotas y decoración entre otros.

\$300
millones de pesos
como prospectos de ventas



AÑO 2020

1128 empresas

3383 productos registrados en la plataforma.

Cifras al 31 de diciembre de 2020

AÑO 2021

1495 empresarios registrados

12 campañas ejecutadas

8 formaciones para empresarios

RUEDAS DE NEGOCIOS Y MISIONES

Ampliar redes de contacto, conocer buenas prácticas de empresas y propiciar espacios de negociación

AÑO 2020



Una Rueda de negocios virtual para empresarios de moda de Manizales:

70 Citas

21 empresarios participantes

12 12 compradores regionales y nacionales

\$185.000.000 en ventas

En sector gastronómico 6 restaurantes concretaron 12 citas comerciales con 10 productores locales.

AÑO 2021



59
Empresas

participantes, de las cuales el 97,50% generaron nuevos contactos, alianzas y/o proveedores

DIRECTORIOS EMPRESARIALES

Información oportuna sobre los establecimientos de abastecimiento primario y droguerías que funcionaron durante la cuarentena.

AÑO 2020



- ✓ **19 Directorios** empresariales entregados para la jurisdicción de la CCMPC.
- ✓ Para el sector gastronómico se diseñó brochure tipo directorio, con los productores locales que se encuentran vinculados al programa de Mercados Campesinos.



Promover el regreso a actividades cotidianas desde el cumplimiento responsable de las medidas sanitarias.

AÑO 2020

Inversión
\$52.048.909

Campaña en redes sociales, radio, televisión y contenido BTL



AÑO 2021



Sensibilizar a la ciudadanía frente al cuidado personal y responsable frente al COVID - 19 y así promover la reactivación económica de la región.



Inversión
\$ 38.306.840

50

Empresas se sumaron a esta campaña, promoviendo a través de sus redes sociales empresariales.

AÑO 2020

estoy con mi EMPRESA

Demostrar la tenacidad de los empresarios para enfrentar la etapa de crisis.

INBOUND MARKETING

Metodología Comercial para atraer prospectos calificados

AÑO 2020



28 empresas generaron cotizaciones por **\$517.448.263**, de las cuales 10 empresas obtuvieron ventas por un valor total de **\$11.374.263**

Se generaron **1.724** prospectos para las **45** empresas

Se lograron **447** citas comerciales

AÑO 2021



50
empresarios
participantes
generaron:

7.310 Prospectos

2.102 citas generadas

46% de las empresas generaron cotizaciones por **\$914.563.350**

43% de las empresas que generaron cotizaciones realizaron ventas por **\$18.737.000** pesos

PROMOCIÓN DESTINO

Posicionar al departamento de Caldas como destino turístico de calidad junto al sector gastronómico

AÑO 2020



22

Empresarios impactados

10

Empresarios que generaron nuevos contactos

15

Empresarios mayoristas nacionales

4

Empresarios con solicitud de nuevas cotizaciones

AÑO 2021



Video promocional de Caldas como destino turístico en redes sociales con mas de 13000 visualizaciones.



Campaña Sector Gastronómico de Manizales a través de pauta en revista Gourmet Eje Cafetero con 5000 ejemplares, y video promocional con 7400 visualizaciones a 31 dic de 2021, de las cuáles se beneficiaron 34 empresarios.

ENCUENTROS EMPRESARIALES

Generar espacios de relacionamiento empresarial y actualización en temas gerenciales



AÑO 2020

164

afiliados participantes en 2 encuentros, uno de ellos orientado a gerentes y el otro a la totalidad de los Afiliados.

AÑO 2021

140

afiliados participantes en 2 encuentros, uno de ellos orientado a gerentes y el otro orientado afiliados de municipios.

APOYO PARA EL ACCESO A RECURSOS DE FINANCIACIÓN

RUEDAS Y SOLUCIONES FINANCIERAS

Acompañar a las empresas en la reactivación económica



2

Ruedas



Facilitar a los microempresarios el acceso a una línea de crédito preferencial, con una tasa de interés baja para financiar las necesidades económicas generadas por el COVID-19.

AÑO 2020



400
microempresarios

de la jurisdicción de la CCMPC por un valor total de

\$ 3.206.030.000

AÑO 2021



590 microempresarios de la jurisdicción de la CCMPC accedieron a la Línea de Crédito, logrando desembolsos por valor de

\$ 6.169.913.000

iemprendel!
Juntos emprendiendo y haciendo el cambio

Acompañar a los emprendedores en etapa temprana en la consolidación de su iniciativa empresarial desde la base de la innovación

AÑO 2020

29 empresas acompañadas



55%

en promedio de crecimiento en ventas anuales

20%

de las empresas mantuvieron los empleos

9%

de las empresas generaron nuevos puestos de trabajo

80%

continuó en operación, pese a los cierres por pandemia

AÑO 2021

15

Empresas acompañadas, a través de 35 horas de entrenamiento

40%

de crecimiento en ventas mensuales por parte de las empresas participantes

80%

de las empresas mantuvieron los empleos

20%

de las empresas crecieron en empleos

Apoyar a la industria creativa funcional y cultural, a través de la entrega de herramientas empresariales para lograr un crecimiento rápido, rentable y sostenido.

AÑO 2020

29

empresas acompañadas.

RESULTADOS:

- ✓ **55%** en promedio de crecimiento en ventas anuales
- ✓ **20%** de las empresas mantuvieron los empleos
- ✓ **9%** de las empresas generaron nuevos puestos de trabajo
- ✓ **80%** continuó en operación, pese a los cierres por pandemia.

AÑO 2021

32

Empresas acompañadas, a través de 39 horas de entrenamiento

110

Horas de asesorías personalizadas, y el acompañamiento de 8 instituciones del Nodo Naranja Manizales.

ACELERA REGIÓN

Acelerar el crecimiento de emprendimientos innovadores en etapa temprana, en alianza con:



AÑO 2020

33

Empresas acompañadas en 62 horas de consultoría

16

Empresas acompañadas en planes de escalamiento, las cuales tuvieron un promedio en ventas de **\$131 millones** de pesos y **16 empleos**.

30

Formaciones en Consultor Máster durante 32 horas.

MESA DE AYUDA



RED DE
EMPENDIMIENTO DE
CALDAS

Brindar a los empresarios mentorías, charlas y asesorías en temáticas de cara la reactivación.

AÑO 2020



85

Empresas
asesoradas

238

Eventos
de formación

11.832

emprendedores y empresarios
participantes



EXPEDICIÓN E
Atrévete, innova y emprende

Acompañar a los emprendedores de los municipios en etapa temprana a partir de la sofisticación de su modelo de negocio, desde la base de la innovación

AÑO 2021



44 empresas acompañadas, a través de
32 horas de entrenamiento.

80%

de las empresas
generaron Alianzas
Estratégicas.

80%

accedieron a nuevos
clientes.

60%

de éstas, estandarizaron
sus procesos.

60%

desarrollaron nuevos
productos y servicios.

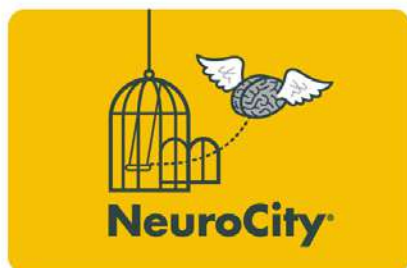
50%

generaron nuevos
empleos



se invirtieron **30 millones de pesos** a 10 empresas
en apoyo a sus iniciativas de reactivación

INNOVARETOS



Entrenamiento con ejes transversales en creatividad e innovación

AÑO 2020



Se lanzó campaña de Innovaretos para activar nuevas formas de pensar llegando a más de **42.000** empresarios de todo el país.

RESCATE EMPRESARIAL



Entrenamientos en creatividad e innovación

AÑO 2020

52 personas de **33** empresas formadas en innovación.

260 participantes en webinars

ALIANZAS PARA LA INNOVACIÓN FASE V

Incrementar el número de empresas con capacidades en gestión de innovación.



- ✓ **34 empresas** acompañadas.
- ✓ Más de 58 horas de trabajo presencial por cada empresa.
- ✓ **25 Proyectos** de innovación en producto desarrollados
- ✓ **10 proyectos** de innovación en proceso desarrollados
- ✓ **9 alianzas** entre empresas para proyectos de innovación
- ✓ **\$22.628.869** en ventas totales del prototipo en validación

Evolución de 3 prototipos generados en el marco de la crisis (Servicio de desinfección rápida de espacios mediante radiación ultravioleta, plataforma web y móvil para evaluación, seguimiento e implementación de protocolos, módulo conversor lavamanos convencional a lava manos inteligente sin contacto (no touch).

MANIZALES INNOVA Y SE REINVENTA

Generar capacidades en gestión de innovación en las empresas de la ciudad de Manizales de cara a la reactivación económica

AÑO 2020

Resultados:

99

Iniciativas de innovación planteadas

33

Prototipos digitales elaborados de productos, servicios o procesos desarrollados

33

Planes de acción de reactivación económica y gestión del cambio formulados

37

Nuevos clientes potenciales detectados

64%

De las empresas registraron ingresos asociados a los nuevos clientes detectados

56

Nuevos empleos generados

37

Nuevos productos o servicios ejecutados

23

Empresas generaron un nuevo canal de venta online

AÑO 2021

empresas impactadas, que lograron:

83

Iniciativas de innovación planteadas

27

Prototipos digitales elaborados de productos, servicios o procesos desarrollados

27

Planes de acción de reactivación económica y gestión del cambio formulados

49

Nuevos clientes potenciales detectados

22%

de las empresas registraron ingresos asociados a los nuevos clientes detectados

14

Nuevos empleos generados

18

Nuevos productos o servicios ejecutados

14

Empresas generaron un nuevo canal de venta online



Consolidar capacidades para la generación de proyectos basados en I+D+i en las empresas participantes

AÑO 2020

- ✓ Nace la Comunidad de Innovación del Eje Cafetero KAWANNI, con la participación de **33 empresas** de la región.
- ✓ Se llevó a cabo un evento virtual de reactivación de la estrategia con **230 asistentes**

AÑO 2021

Se han entregado metodologías de innovación a 21 empresas de la región. Todas las empresas vinculadas actualmente tienen un portafolio con al menos 3 perfiles de proyectos que pueden ser presentados a la convocatoria de Beneficios tributarios en el 2022.

ENTRENAMIENTOS VIRTUALES

Generación de capacidades en innovación y creatividad

AÑO 2021



49

Personas conectadas

COOPERACIÓN INTERNACIONAL

Acciones de fortalecimiento empresarial en sectores estratégicos gestionados con aliados nacionales e internacionales.

AÑO 2020



Eventos y conferencias en incentivos tributarios, comercio electrónico, consumo, y tendencias internacionales.

Se gestionaron

\$409.822.001

en recursos de cooperación técnica con aliados

494

Personas participantes

AÑO 2021

Se gestionaron \$408.000.000 en recursos de cooperación técnica con aliados nacionales e internacionales.

- ✓ Formación dirigida a 59 comerciantes de la Plaza de Mercado de Manizales, buscando generar espacios para el reconocimiento y valoración como comerciantes, del patrimonio de la ciudad
- ✓ 17 asistentes de 13 empresas en la formación internacional en Lean StartUp en alianza con el CESO/SACO
- ✓ Entrenamiento internacional en empoderamiento financiero de la mujer con la participación de 2 empresarias

AÑO 2020



- ✓ Apoyo en la reapertura económica sectorial en la ciudad de Manizales y en los diversos municipios de la jurisdicción de la CCMPC.
- ✓ Identificación de los sectores más afectados por las restricciones a la actividad económica y a la movilidad.
- ✓ Análisis de las estructuras económicas pre Covid-19, con el número de empresas, empleos, activos, ventas y tamaño de los sectores económicos, el cual permite cuantificar las posibles pérdidas asociadas a la crisis.
- ✓ Monitoreo a las principales variables de coyuntura económica y dinámica empresarial.

AÑO 2021

- ✓ Durante la crisis económica y social que vivió el país el área de estudios económicos brindó apoyo de manera transversal en la generación de información económica y empresarial pertinente para la toma de decisiones.
- Se realizó monitoreo a las principales variables de coyuntura económica, dinámica empresarial
- ✓ (creación y cancelación de empresas), mercado laboral, comercio exterior. Producto Interno Bruto, inflación.



Promoción de la región como destino de
inversión y negocios a nivel nacional e
internacional

AÑO 2020

Instalación de 5 nuevas empresas en el departamento de Caldas, generando 391 nuevos empleos directos, lo que representa un monto de **inversión de 8.6 millones de dólares.**

30

Empresas
acompañadas



AÑO 2021

Instalación de **6 nuevas** empresas en el departamento de Caldas, que generaron **106 nuevos empleos directos** y representaron un monto de inversión de **7.8 millones** de dólares. Así mismo se atendieron **25 empresas**, facilitando información y acompañamiento en sus procesos de expansión.

NUESTRO APOORTE PARA LIDERAR LA CRISIS

DONACIONES

AÑO 2020



Donación de equipos, insumos médicos especializados y elementos de bioseguridad.

Una campaña liderada por la CCMPC, dónde fue posible reunir

\$ 603.147.330

para comprar equipos médicos, insumos e instalaciones que ayudaron a tratar pacientes con COVID-19.

Gracias a este esfuerzo fue posible la compra de:

4

Ventiladores

2.000

Batas de bioseguridad

709

Máscarillas N-95

1

Suministro e instalación de red de oxígeno y 1 de red de aire medicinal



Donación de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, con recursos propios.

\$ 135.533.776 invertidos en:

5

Monitores de signos vitales

18

Soportes de monitores



DONACIONES

Gestionadas por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas con empresas locales



Campaña para la compra de torres de alto flujo para hospitales y clínicas

\$ 205.000.000 invertidos en:

10

Torres humidificadoras para clínicas y hospitales



Donación de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, con recursos propios.

\$ 123.000.000 invertidos en:

6

Torres humidificadoras para clínicas y hospitales



Además de **\$ 3.000.000**

En elementos de bioseguridad para el centro de vacunación de la Alcaldía de Manizales, ubicado en Expoferias.



RECONOCIMIENTO al personal médico de las unidades de cuidados intensivos por su heroica labor.



Destinación de un local de la entidad como punto de vacunación para el hospital San Isidro.

KITS DE BIOSEGURIDAD

Se entregaron kits a microempresarios de la jurisdicción como apoyo para la implementación de sus protocolos de bioseguridad.



AÑO 2020

Se entregaron 13.000 kits de bioseguridad que contenían:

- ✓ 1 afiche de protocolo de bioseguridad
- ✓ 1 botella de alcohol de 120 ml
- ✓ 1 toalla de tela
- ✓ 2 tapabocas

AÑO 2021

Se entregaron 2.000 kits de bioseguridad que contenían:

- ✓ 1 botella de alcohol
- ✓ 1 tapabocas

Empresarios

Edición 10 / Junio de 2022

