

Informe de Labores Año 2019

1. Señale el resultado de los indicadores de gestión durante la vigencia 2019. Asegúrese de incluir el análisis cualitativo y cuantitativo usando el formato anexo el cual se remitió desde el correo de sportesair@sic.gov.co.

Respuesta: Cargado archivo en el SAIR “Tablero de indicadores 2019”

2. Señale las principales dificultades que no le permitieron el logro de los retos propuestos para la vigencia 2019 y las acciones que adelantará para mitigarlas.

La Cámara de Comercio de Cali cumplió satisfactoriamente los objetivos propuestos durante el año 2019, alcanzando un indicador de cumplimiento del plan de acción ponderado del 118%.

No obstante, hubo cambios importantes en el entorno que hicieron necesario adaptar la estrategia y destinar recursos para su gestión. Entre los más importantes podemos citar los siguientes:

Cambios normativos que impactaron la operación de Registros Públicos:

- **Ley 1780:**

Continúa vigente. Si bien no es nueva, la aleatoriedad de los comerciantes tanto en el proceso de matrícula como en el de renovación dificulta el proceso presupuestal.

- **Nuevo esquema de certificados:**

Se homologó el esquema gráfico de certificados para dar cumplimiento a la circular única de la SIC para los certificados de Existencia y Representación Legal, Matrícula de Persona natural y Establecimiento de comercio, permitiendo al comerciante visualizar de manera estándar el certificado a nivel nacional.

- **Decreto 957 del 5 de junio de 2019. Sistema de Registros Públicos:**

Modificación de los aplicativos Web de Matrícula, Renovación y Sistema de Registros Públicos (SIRP), para capturar la participación de la mujer en las empresas y el cálculo del tamaño de las empresas.

- **Elecciones Junta Directiva y Revisor Fiscal.** A raíz de la suspensión del proceso de elecciones por la tutela interpuesta por uno de los aspirantes, el proceso se llevó a cabo el 7 de marzo de 2019, generando entre otras, las siguientes dificultades:

- Afectación en la operación de registro en las sedes.
- Reproceso en la convocatoria.
- Asignación de recursos no presupuestados.
- Ejecución de actividades no planeadas.

- **Cambio de tarifa de matrículas:**

La publicación de los cambios tarifarios de matrícula mercantil afectó los ingresos por este concepto en las últimas semanas del año.

- **Paro nacional del 21 de noviembre de 2019:**

El 21 de noviembre se llevó a cabo el paro nacional, el cual afectó los ingresos de la CCC por la poca asistencia a las sedes.

Cambios normativos que impactaron la gestión de otros procesos transversales:

- **Factura electrónica:**

El 26 de marzo de 2019 la DIAN expidió la resolución No. 20, con la cual se señalan los sujetos obligados a expedir factura electrónica de venta con validación previa, situación que conllevó a implementar la nueva versión con las siguientes actividades:

- El levantamiento de los requerimientos del proyecto para la nueva versión inició en Julio de 2019.

- El cambio de versión a validación previa implicó iniciar un nuevo desarrollo tecnológico con modificaciones en la integración con el proveedor tecnológico CERTIFACTURA.
- El proveedor tecnológico CERTIFACTURA, construyó una nueva plataforma para validación previa con cambios en los campos de envío de los datos y construcción del XML afectando en su totalidad la conexión inicial.
- Nuestro proveedor del sistema contable y de facturación ERP SIESA UNO-E inició el desarrollo de integración en el mes de noviembre y durante todo el mes de diciembre se realizaron pruebas y ajustes que no permitieron concluir el proyecto en el año 2019.

Otros cambios que impactaron la gestión:

- **Cambio de Gobierno Departamental y Municipal:**

Reprocesos o demoras en la ejecución de programas conjuntos con la gobernación y alcaldía producto del cambio de gobierno Municipal y Departamental.

Adicionalmente, durante la vigencia 2019, la SIC se abstuvo de emitir sanciones por el no cumplimiento en la obligación de renovación a pesar de haber advertido al empresariado sobre esa eventualidad. Esto naturalmente dificulta la promoción de la renovación por cuanto el comerciante no percibe consecuencias por la no renovación o por realizarla de manera extemporánea.

3. ¿Qué acciones de mejora implementó frente a los hallazgos evidenciados por la Oficina de Control Interno en la vigencia 2019

Hallazgo 1: Convenio finalizado con acta de liquidación pendiente de legalizar

CONV-2018-04-002- Confecámaras / CC Barranquilla / CC Bucaramanga / CC Medellín

Se observaron correos de seguimiento a Confecámaras en los meses de febrero, marzo, abril, mayo, junio, julio, septiembre y octubre de 2019. El 6 de septiembre envían Acta de Liquidación con la firma pendiente de la CC Barranquilla. El 16 de

octubre informa el Director de Contratación de Confecámaras que no se ha firmado por parte de Barranquilla por un error de digitación en el Acta enviada

Recomendaciones: Continuar realizando seguimiento a la legalización del acta de liquidación del CONV-2019-04-002, documento requerido para dar cierre definitivo al convenio.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Observada acta de liquidación firmada por las partes y correo de notificación automática de inclusión en el aplicativo Orión.

Hallazgo 2: Documentos que hacen parte integral de los convenios / contratos, no incluidas en Orión.

CONV-2018-07-072- Fiducóldex: No se encuentra adjunta la propuesta en Orión, la cláusula 27 dice que la propuesta forma parte integral del contrato.

CONV-2018-09-012- Fiducóldex: No se encuentra adjunta la propuesta en Orión, la cláusula 27 dice que la propuesta forma parte integral del contrato.

Recomendaciones: Sin excepción, todos los documentos que se relacionen como que hacen parte integral del convenio, contrato, OC/ OS, deben ser incluidos en el aplicativo Orión, de acuerdo a esto, asegurarse de la inclusión de los dos documentos detectados en nuestra revisión en dicho aplicativo.

Lo anterior contribuye a tener una integridad en la información que reposa en el aplicativo de gestión contractual, una de las características básicas con las que deben cumplir los procesos de la Entidad.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Las propuestas fueron incluidas en el aplicativo Orión.

Hallazgo 3: Traslados por valor de \$46 Millones de las cuentas de CCC a la cuenta del fondo 151, no realizados de manera oportuna, correspondiente a los aportes realizados por las empresas La Tour, fragancias y sabores, Droguería San Jorge y Cartón de Colombia.

La misma situación se observa en traslados por valor de \$24 Millones de las cuentas de CCC a la cuenta del fondo 171.

Recomendaciones: Realizar seguimiento a la conciliación de los fondos, de manera que se tramiten los traslados a la cuenta bancaria de los fondos que se encuentran pendientes.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Cumplido, se observa traslado al fondo correspondiente.

Hallazgo 4: Factura FCA-811857 pendiente de pago, de la empresa Carnes Frías Enriko, participante del proyecto GIPA, a lo cual se nos informa que por motivos de priorización de proyectos por parte de dicha empresa, no se encuentra interesada en continuar.

Recomendaciones: Se recomienda revisar con la Gerencia Jurídica Corporativa el caso de la empresa que manifestó no continuar con el proyecto, para obtener un concepto sobre lo que legalmente podría realizar la CCC para la recuperación de la cartera que se encuentra causada contablemente, ya sea en su totalidad o parcialmente.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: A la fecha de seguimiento, se observa que la empresa ya realizó el pago de la factura

Hallazgo 5: Incumplimiento control: Clientes no presenten facturación estando en mora por cxc anteriores, solo el Gerente/Director ordenador del servicio podrá autorizar la facturación.

El control no se encontró operando, pues no se recibió evidencia por escrito de la autorización por parte del Gerente / Director responsable del servicio.

Recomendaciones: Dar cuenta y evidencia del cumplimiento a lo dispuesto en el procedimiento de ingresos por operaciones de crédito.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se parametrizó control semiautomático en el Uno-E, donde restringe facturación a clientes que presenten mora.

Hallazgo 6: Conciliación Fondos: 8 de 10 fondos seleccionados, presentaron partidas conciliatorias superiores a 60 días dentro del periodo comprendido entre enero 2018 y marzo de 2019, 2 de ellos presentaron partidas conciliatorias superiores a los 300 días.

> Las partidas conciliatorias presentaban persistencia de un periodo a otro, es decir que se acumulaban y no eran depuradas mes a mes.

> 2 de los 10 fondos seleccionados, presentaron periodos en los que no se evidencia su conciliación.

Recomendaciones: Realizar el proceso de conciliación de fondos, sobre una base mensual, que comprenda la identificación de partidas, la depuración de las mismas y la realización de los traslados a que hubiere lugar, esto con el fin de reflejar una realidad económica en los saldos de cuentas asociadas a dichos fondos, así como una adecuada gestión de control alrededor de estos.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Posterior a la emisión de la recomendación, el área se puso al día con la conciliación de todos los fondos; se monitoreará este continuo cumplimiento en próximas auditorías.

Hallazgo 7: Cuentas asociadas a convenios sin movimiento hace más de un año, que no han sido saldadas.

Recomendaciones: Dado el riesgo de fraude (externo) al que se ven expuestas las cuentas bancarias que se encuentran inactivas, es necesario adelantar las acciones oportunas que permitan la cancelación definitiva de las cuentas mencionadas. Fortalecer los controles que permitan la identificación oportuna de aquellas cuentas asociadas a convenios que deben ser conciliadas y saldadas definitivamente, teniendo en cuenta los tiempos de ejecución de los convenios correspondientes.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se observaron cartas de solicitud de cancelación de las cuentas

Hallazgo 8: Se observaron saldos negativos en la cartera, que requieren ser revisados y depurados.

Recomendaciones: Realizar una revisión y depuración de los documentos que presentan saldos negativos a fin de reflejar la realidad económica de la cartera.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Como actividad del cierre de cada mes, se incluyó la revisión y depuración de las partidas con saldos contrarios y gestión de las cuentas x cobrar antiguas. Se monitoreará este continuo cumplimiento en próximas auditorías.

Hallazgo 9: Se observaron saldos con antigüedad mayor a 90 días en cuentas como Faltantes en caja, Anticipos para viáticos y cuentas por cobrar empleados, cuentas que por su naturaleza no deberían tener saldos vencidos a esa antigüedad

Recomendaciones: Realizar una revisión de los saldos asociados a las cuentas Faltantes en caja, Anticipos para Viáticos y cuentas por cobrar empleados, a fin de reflejar una mejor rotación y gestión asociada a dichas cuentas.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Como actividad del cierre de cada mes, se incluyó la revisión y depuración de las partidas con saldos contrarios y gestión de las cuentas x cobrar antiguas. Se monitoreará este continuo cumplimiento en próximas auditorías.

Hallazgo 10: Ausencia de documentos en 5 tipos de contratos (7 variables revisadas en 17 tipos de contratos)

Recomendaciones: Adjuntar los tipos documentales ausentes.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Los tipos documentales se encuentran adjuntos en Docunet

Hallazgo 11: Plan de Acción 2019: Cuatro iniciativas presentan diferencias con respecto a los soportes de evidencia de cumplimiento, las cuales deben ser ajustadas con corte a septiembre 2019.

Plan de Acción 2018: Tres iniciativas presentan diferencias con respecto a los soportes de evidencia de cumplimiento, las cuales deben ser ajustadas con corte a 31 de diciembre 2018.

Recomendaciones: - Realizar los ajustes de los resultados de los indicadores en los informes trimestrales e informarlo a Planeación.

- Elaborar informes de cierre trimestral avalados con el Comité Primario.
- En las carpetas de los soportes físicos, incluir una hoja de registro estadístico para asegurar la exactitud y confiabilidad de la información.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Las recomendaciones fueron implementadas por la Gerencia Responsable.

Hallazgo 12: Contratos de seguros para los años 2017, 2018 y 2019 no reportados a SECOP ni SIRECI

Recomendaciones: Reportar los contratos de seguros a SECOP y SIRECI

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Reportados

Hallazgo 13: Ausencia de contrato con los corredores de seguros.

Recomendaciones: Elaborar contrato con los corredores de seguros a partir del año 2020

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Actualizado Manual de Contratación con vigencia a partir 2020

Hallazgo 14: Ausencia de documentos en 9 tipos de contratos (7 variables revisadas en 17 tipos de contratos)

Recomendaciones: Adjuntar los tipos documentales ausentes.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Los tipos documentales se encuentran adjuntos en Docunet

Hallazgo 15: De acuerdo a validación con Jhon Carlos Fernández López - Coordinador Contratación, se identificaron siete (7) usuarios con permisos temporales asignados en Orión que ya no son requeridos.

Permiso de edición sobre la ruta:

- *Contratos de Compra
- *Otrosí contratos
- *Otrosí Convenios
- *Otrosí Ventas Proforma
- *Otrosí Ventas u Otros

Recomendaciones: Depurar los permisos de acceso para permisos temporales

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se depuraron los permisos de accesos para permisos temporales

Hallazgo 16: De acuerdo a validación con Jhon Carlos Fernández López - Coordinador Contratación, se validaron los usuarios con altos privilegios, y se identifica este tipo de permisos solo debería tenerlos el líder del proceso que es el Coordinador de Contratación.

Recomendaciones: Se recomienda retirar los permisos a los 5 usuarios adicionales

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se retiraron los permisos a los 5 usuarios adicionales

Hallazgo 17: Usuarios retirados, con acceso a portales bancarios
Portal Bancolombia: Usuarios con rol transaccional (Carlos Eduardo Alarcón y Ronald Penagos)

Portal BBVA: Usuario (Ronald Penagos)

Recomendaciones: Recomendación: Deshabilitar estos dos usuarios del portal bancario.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se deshabilitaron los dos usuarios del portal bancario

Hallazgo 18: Usuario retirado de la entidad con estado pendiente de activar en el portal bancario

Portal BBVA: Usuario (Carlos Eduardo Alarcón)

Recomendaciones: Cambiar de estado a deshabilitado.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se cambio el estado del usuario a deshabilitado

Hallazgo 19: Portal Bancolombia: El perfil aprobador cuenta con los productos “pagar nómina y pagar proveedores” en el menú de transacciones, estos productos no cuentan con topes asignados y de acuerdo con la configuración del portal, se indica que si no se elige monto máximo se asume que es ilimitado.

Recomendaciones: Asignar topes transaccionales.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se le asignaron topes al perfil aprobador para los productos pagar nómina y pagar proveedores

Hallazgo 20: Se identificaron Noventa y nueve (99) usuarios con las siguientes novedades.

>Noventa y dos (92) usuarios que llevan más de dos meses sin autenticarse y se encuentran activos.

>Tres (3) usuarios que tienen activa la opción para que la contraseña no expire.

>Tres (3) usuarios que fueron creados y nunca se han autenticado

>Se identificaron dos (2) usuarios asociados al grupo administradores que de acuerdo al rol no corresponden.

Recomendaciones: Depurar los permisos de acceso del directorio activo

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se depuraron los permisos de accesos del directorio activo

Hallazgo 21: Los informes del Convenio CONV-2017-09-058 firmado con Acdi Voca, no se observan adjuntos en el repositorio de documentos contractuales

Recomendaciones: Adjuntar todos los informes presentados y aprobados a la fecha, en los que se evidencia el desarrollo y gestión del convenio

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: El área de Ecosistema para micros realizó el envío de los informes de los períodos Octubre-Diciembre 2017, enero-abril, mayo-junio 2018, julio-octubre 2018, noviembre 2018-enero 2019 y febrero-abril

2019, al área de asuntos legales y estos procedieron al cargue de los mismos en el repositorio de documentos contractuales

Hallazgo 22: Las horas de capacitación reportadas en las Actas individuales del contrato CM-2018-09-041, no cruzan con las horas relacionadas en el cuadro resumen de horas del consultor, siendo estas últimas mayores.

Recomendaciones: Realizar las validaciones que sean pertinentes, con el propósito de validar el número real de horas de capacitación y cruzar estas con las horas pagadas al consultor.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: El área realizó las validaciones y correcciones pertinentes que permitieran tener un cruce entre las horas reportadas en las actas y las horas de los informes presentados por el consultor; en algunos casos se adjuntaron actas faltantes.

Hallazgo 23: Las actas de capacitación adjuntas en los informes del contrato CM-2018-10-038 no reflejan el tiempo de ejecución de las capacitaciones al tener hora de inicio, pero no hora de cierre, tiempo requerido para el pago de las capacitaciones al consultor

Recomendaciones: Realizar los ajustes pertinentes y adjuntar documentación adicional que permita verificar el total de horas de capacitación dictadas por empresa, en cumplimiento a lo pactado en el contrato

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Desde el área, el administrador del contrato realizó acompañamiento y seguimiento al consultor, mediante el cual da fe de las horas de capacitación dictadas por empresa, adicionalmente se cuenta con las cartas de recibo a satisfacción de cada una de las empresas que recibieron capacitación; por lo anterior se adiciona a las actas la hora de finalización de las consultorías

Hallazgo 24: Teniendo en cuenta que la empresa manifestó no poder continuar con el programa pactado en el contrato PROF-2018-09-019; no se observa gestión por parte del área de crecimiento empresarial sobre la terminación del contrato, ya que finalmente no se dio cumplimiento al objeto contractual, presentándose legalmente un incumplimiento.

Recomendaciones: Se recomienda realizar las gestiones correspondientes con el área jurídica corporativa para realizar la elaboración y legalización del acta de liquidación y cierre del contrato PROF-2018-09-019

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: El área realizó las gestiones pertinentes, se elaboró y legalizó el acta de liquidación y cierre del contrato, la cual se encuentra adjunta en Docunet

Hallazgo 25: Plan de Acción 2018: Si bien el área dio cumplimiento a la meta planteada (2 proyectos ejecutados) reportando un total de 5 proyectos, observamos que 1 de ellos corresponde a Travesía Pacífico, Convenio firmado en diciembre de 2018, por lo tanto, toda su ejecución se ha dado en el 2019, entendiéndose así que si ejecución no corresponde al período reportado.

Recomendaciones: Se recomienda dar cumplimiento a las metas establecidas y en el caso de proyectos ejecutados, relacionar aquellos que a la fecha de cierre del Plan de Acción hayan sido efectivamente ejecutados

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Se tendrá en cuenta la recomendación para próximos cumplimientos de meta del Plan de Acción

Hallazgo 26: Plan de Acción 2018: No se observa cumplimiento a la meta de ingresos establecida por el área de formación.

Recomendaciones: Dar cumplimiento a las metas definidas, y ante situaciones no previstas y si se considera necesario, evaluar la posibilidad de redefinir la meta.

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: El área de formación argumenta que, no se logró la meta de ingresos establecida ya que se presentaron temas externos tales como la economía, las elecciones y el mundial, Adicionalmente se decidió aportar más a los seminarios que a la capacitación especializada y se planeó vender lo mismo desde seminarios y por eso empezó a mezclarse con formación a la medida; fue un cambio de estrategia que afectó el cumplimiento de la meta.

Hallazgo 27: Se observa que en Docunet solo se adjunta un comprobante de pago al Sistema de Seguridad Social del mes de marzo de 2019 del contrato CM-2018-08-062, firmado con Corporación el SAMAN; y de acuerdo a lo establecido en el contrato como entregable número 4, el contratista debe "...Presentar mensualmente los comprobantes de pago al Sistema General de Seguridad Social Integral del personal designado por el contratista para la ejecución del presente contrato...".

Recomendaciones: Entregar al área Jurídica Corporativa los comprobantes de pago al Sistema General de Seguridad Social, correspondientes al entregable número 4 del contrato número CM-2018-08-062 firmado con Corporación el Samán, previo al pago de la última cuota, para que estos sean cargados al aplicativo DOCUNET y posteriormente validados por Aseguramiento Corporativo

Acciones o Medidas Adoptadas / Implementadas: Los soportes de pago de seguridad social fueron entregados por el coordinador del contrato al área jurídica Corporativa, y posteriormente cargados en Docunet.

4. ¿Qué logros obtuvo la Cámara de Comercio frente a las actividades realizadas para el desarrollo empresarial, formalización y competitividad?

Desarrollo Empresarial:

- La Cámara de Comercio de Cali impulsó la articulación de actores locales para avanzar en la reducción de trámites para el sector empresarial. En 2019 se logró la implementación de la estampilla virtual por parte de la Gobernación del Valle y desde la Alcaldía de Cali se estableció el permiso de ocupación en línea, trámites que contribuyen a la disminución de tiempos y costos para el empresario.
- Cali fue escogida por el Ministerio de Vivienda para la implementación del piloto de la plataforma TERRA que contribuirá a centralizar los trámites de diferentes dependencias y a disminuir trámites innecesarios en el trámite de licencia de construcción.
- En emprendimiento e Innovación Empresarial, se logró:

- 603 emprendimientos o empresas que participaron en programas de formación, acompañamiento, herramientas de escalamiento e innovación.
- 4.575 millones de pesos fueron recaudados en recursos agenciados, con entidades nacionales e internacionales.
- En consolidación de ecosistemas se realizaron estudios que permitieron analizar la actividad de las empresas y su desarrollo en temas de innovación y emprendimiento logrando:
 - 30 publicaciones que fueron visibilizadas en espacios de difusión acerca de los estudios elaborados con el fin de aportar en el fortalecimiento del tejido empresarial.
 - 2 metodologías de medición de impacto sobre los programas de acompañamiento empresarial a actores del ecosistema nacional fueron transferidas.
 - Se realizó la segunda versión del concurso “Retos de conocimiento” en el que participaron estudiantes universitarios. Esto permitió consolidar investigaciones y análisis de bases de datos para la formulación de una propuesta de política pública.
- En mentalidad y cultura se realizaron proyectos que visibilizaron a los empresarios, empresas, universidades, instituciones e inversionistas del ecosistema. Como resultado se obtuvieron conexiones de valor que construyeron una red de valor que fomentó el cambio de mentalidad en el ecosistema de emprendimiento e innovación, con los siguientes resultados:
 - 4.209 personas asistieron a las actividades.
 - Se realizaron 18 talleres que promovieron la capacidad de liderazgo en los equipos de trabajo emprendedor, permitiendo una alineación con los propósitos y metas de crecimiento.
- En herramientas para innovar se fortaleció el crecimiento de los emprendedores en etapa temprana, logrando potencializar sus modelos de negocio. A la vez, se afianzó el direccionamiento estratégico, las capacidades gerenciales de los empresarios y las herramientas para el financiamiento

inteligente. Por otra parte, fue posible estructurar la red de inversionistas de la región.

- 135 empresarios fueron atendidos con programas de emprendimiento.
 - 237 personas asistieron a los programas.
 - 130 empresas fueron acompañadas para generar capacidades en gestión de innovación.
 - 101 participantes recibieron servicios de acompañamiento y/o beneficios para el fortalecimiento para las empresas en procesos de transformación empresarial, buscando la sostenibilidad en el tiempo.
- En el Centro de Desarrollo Empresarial Prospera, 977 empresarios recibieron un plan de mejoramiento empresarial, asesorías en temas transversales y relevantes para el crecimiento de la empresa como temas financieros, comerciales, tecnológicos y de procesos.

Formalización:

- En el Programa de Formalización Focalizada se obtuvieron los siguientes logros:
 - Se realizaron en campo 1.836 visitas a empresarios, brindando 1.638 asesorías a informales, de esta manera se logró formalizar 1.537 para una efectividad del 94%.
 - Asesorar en renovación virtual y en campo a 198 comerciantes que no estaban al día.
 - Realizar un trabajo especial de la mano con la empresa Inmoda Peluquería, asesorando a 132 personas naturales para su renovación virtual.
 - Se logró que el 63% de los formalizados en el 2018, renovaran en el 2019.
 - Trabajo de acompañamiento en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali articulado con las respectivas Alcaldías, en temas de creación de empresa, pasos en formalización según código de policía.
 - Se realizaron 48 charlas informativas sobre formalización empresarial en diferentes instituciones de nuestra jurisdicción impactando a 1.660 informales.

- Se realizó un diagnóstico de informalidad a 154 unidades productivas informales detectadas que no están incluidas en las 1.638 asesorías a informales.
- Se efectuó transferencia de metodología de sensibilización de formalización a la Cámara de Comercio de Buenaventura.
- Apoyo al SENA en temas de constitución de empresas a los emprendedores que se les asigno recursos de Fondo Emprender.
- Los siguientes programas se desarrollaron bajo la metodología “Crecimiento para la Formalización Empresarial”, la cual surge de la política de formalización empresarial liderada por el gobierno nacional, y que se encuentra enmarcada en el CONPES 3956 del año 2018.
 - De peluquero a empresario: finalizó la ejecución de este programa que se realizó en alianza con el gobierno de Canadá y Cuso International. En este año 352 unidades productivas fueron fortalecidas en tres ejes principales: cómo vender más, fidelización del personal y estrategias para la fidelización de los clientes.
 - De cocinero a empresario: este programa se realizó en alianza con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y la Unión Europea; en este año 352 unidades productivas fueron fortalecidas en seis ejes principales: habilidades interpersonales, propuesta de valor, mercadeo y ventas, costos y contabilidad, contratación de personal y temas legales de la empresa.

Competitividad:

- Se ejecutaron las siguientes seis iniciativas competitivas:
 - Más productivas
 - Micros más productivas
 - Fábricas de productividad
 - De 100 a 1000
 - Travesía pacífico
 - Centro de transformación digital empresarial

Logrando:

- ✓ 476 mipymes fueron fortalecidas, a través de distintas herramientas de acuerdo con la consultoría recibida.
 - ✓ En Fabricas de productividad, Más Productiva y Micros Más Productivas las empresas lograron incrementar su productividad a través de la implementación de herramientas prácticas usando la metodología lean startup.
 - ✓ En Travesía Pacifico las 6 asociaciones fortalecidas lograron generar redes entre ellas y así mismo se encadenaron con agencias de turismo en el Valle del Cauca.
 - ✓ En el programa de 100 a 1000 las empresas lograron definir su plan estratégico el cual les permitió estructurar su estrategia comercial, de mercadeo y financiera.
 - ✓ En el Centro de Transformación Digital 316 empresas avanzaron en su ruta de transformación digital implementando soluciones TIC y buscando incrementar su productividad y competitividad en el mercado local.
- Aprobación de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación del Valle del Cauca:

A finales de 2019, el Valle del Cauca aprobó la Agenda de Competitividad e Innovación del Departamento, tras varios meses de trabajo entre el sector público, privado y académico, liderado por la Comisión Regional de Competitividad e Innovación y el acompañamiento técnico de la Cámara de Comercio de Cali. La Agenda Departamental de Competitividad e Innovación constituye un documento de planeación que permite priorizar las apuestas productivas regionales y los proyectos y programas tendientes a resolver fallas de mercado, de gobierno y de coordinación que limiten el emprendimiento, la innovación y el crecimiento empresarial. Como resultado de este trabajo, el Valle del Cauca priorizó 16 proyectos transversales y 22 proyectos sectoriales con los que se busca apalancar el desarrollo económico regional.

Como insumos para la construcción de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación fue fundamental la Narrativa Estratégica de Competitividad “Un Valle que se Atreve”, la cual destaca las cinco principales fortalezas competitivas sobre las que el Valle del Cauca ha apalancado su proceso de desarrollo económico. El entendimiento de estas fortalezas competitivas ha permitido enfocar los esfuerzos institucionales encaminados a alcanzar un futuro más próspero a partir del crecimiento empresarial.

Por su parte, la identificación y priorización de las apuestas productivas Departamentales y la consolidación del programa de Iniciativas Clúster liderado por más de 400 empresas de la región, ha permitido focalizar la gestión y la inversión de recursos de distintas instituciones con el objetivo de impulsar la competitividad mediante la innovación, el desarrollo tecnológico y la internacionalización empresarial. Gracias a este trabajo, hoy contamos con una nutrida agenda de proyectos que permite dinamizar la economía regional, muchos de los cuales fueron priorizados dentro de la Agenda de Competitividad e Innovación del Valle del Cauca.

Así mismo, se tomó en cuenta la Política Pública de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación del Valle del Cauca en cuya construcción participaron más de 675 actores de la región y la Política de Desarrollo Económico de Cali, que resultó de un trabajo colectivo que involucró más de 40 instituciones del sector público, privado, academia, cooperación internacional y la comunidad.

Todos estos instrumentos fueron fundamentales para la estructuración y aprobación de la Agenda de Competitividad Departamental del Valle del Cauca por parte de la Plenaria de la CRCi el pasado 16 de diciembre, respondiendo así no solo al llamado del Gobierno Nacional, sino a la necesidad regional de contar con programas y proyectos estructurados que permitan cerrar brechas de competitividad para la consolidación de una región más próspera y competitiva.

5. Indique los 3 principales retos planteados por la administración para la vigencia 2020 relacionados con la formalización y el desarrollo empresarial.

Sede Principal
Calle 8 # 3 - 14
57 (2) 8861300

Sede Obrero
Cra 9 # 21 - 42
57 (2) 8861300
Ext. 728

Sede Unicentro
CC Unicentro
Pasillo 5, Local 359A
57 (2) 8861300
Exts: 702 Y 712

Yumbo
Cra 5 # 8 - 23
57 (2) 8861300
Ext. 742

Aguablanca
Cra 27 # 103 - 71
57 (2) 4228713

**Punto de Atención
Jamundí**
Local 1 - C.C. El Cacique
Calle 12 # 11-55 B, Jamundí
57 (2) 8861300 Ext. 771

www.ccc.org.co



- Continuar con la ejecución y fortalecimiento del programa de formalización focalizada logrando:
 - Que el 60% de los formalizados en el 2019 por el área de formalización renueven en 2020.
 - Formalizar 1.650 unidades productivas informales durante trabajo de campo en nuestra jurisdicción.
- Ejecutar y fortalecer la ejecución del programa de Fabricas de productividad logrando:
 - Incrementar la productividad de las 175 empresas participantes en al menos un 8%.
- Implementar la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación del Valle del Cauca:

Para el año 2020, la Cámara de Comercio de Cali, como entidad encargada de ejercer la Secretaría Técnica de la CRCi tiene como uno de sus principales retos implementar la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación. Esto, con el objetivo ejecutar los proyectos priorizados en la agenda, identificando fuentes de financiación y generando sinergias entre actores claves como el Gobierno Nacional, la Gobernación del Valle del Cauca, la Alcaldía de Cali y de otras ciudades del Departamento, agencias de cooperación internacional y aliados locales como las Cámaras de Comercio, los gremios, la Agencia Regional de Desarrollo Tecnológico - Reddi, Invest Pacific y el Cali-Valle Buró, entre otros.

Diligencie la siguiente información referente a la tasa de supervivencia de las empresas y a la tasa de cierre de las mismas (Preguntas 3 a la 11). Si no cuenta con esta información escriba “N/A”.

6. Tasa de supervivencia las empresas de 1 año R/ 71,4%

7. Tasa de supervivencia las empresas de 2 años R/ 59,9%

Sede Principal
Calle 8 # 3 - 14
57 (2) 8861300

Sede Obrero
Cra 9 # 21 - 42
57 (2) 8861300
Ext. 728

Sede Unicentro
CC Unicentro
Pasillo 5, Local 359A
57 (2) 8861300
Exts: 702 Y 712

Yumbo
Cra 5 # 8 - 23
57 (2) 8861300
Ext. 742

Aguablanca
Cra 27 # 103 - 71
57 (2) 4228713

Punto de Atención
Jamundí
Local 1 - C.C. El Cacique
Calle 12 # 11-55 B, Jamundí
57 (2) 8861300 Ext. 771

www.ccc.org.co



8. Tasa de supervivencia las empresas de 3 años R/ 50,0%
9. Tasa de supervivencia las empresas de 4 años R/42,0%
10. Tasa de supervivencia las empresas de 5 años R/34,5%
11. Empresas de más de 5 años (Edad de las empresas) R/ "N/A"
12. Tasa de cierre de las empresas entre 1 y 3 años R/ 19%
13. Tasa de cierre de las empresas entre 4 y 5 años R/ 24%
14. Tasa de cierre de las empresas de 5 años en adelante R/ "N/A"