

# Informe de Gestión 2023



Cámara de  
Comercio de  
Cali

## Índice

Introducción.....	3
Gestión misional .....	4
Gestión financiera y administrativa.....	97
Gestión de control interno.....	106
Situación jurídica de la entidad.....	110

## Introducción

El presente Informe de gestión contempla los resultados de los programas, proyectos, servicios y el desarrollo corporativo del año 2023 que permitieron desafiar y acompañar a las empresas de todos los tamaños y en todas sus etapas a crecer rentable y sosteniblemente.

Continuamos enfocados en avanzar día a día para lograr los objetivos propuestos por la entidad.



# Gestión misional



## SEGUIMIENTO AL PLAN DE ACCIÓN

Los indicadores de gestión del Plan de Acción 2023 de los tres objetivos estratégicos y el frente de Fortalecimiento Corporativo de la Cámara de Comercio de Cali (CCC) registran un promedio de cumplimiento de **95%** frente a las metas definidas de las iniciativas.

Objetivo Estratégico	Resultado
OBJETIVO 1: Soluciones Empresariales	97%
OBJETIVO 2: Habilitar el Entorno	95%
OBJETIVO 3: Fidelizar al Cliente	94%
OBJETIVO 4: Transformar la Cultura de la CCC	100%
Fortalecimiento Corporativo	91%
<b>Total General (promedio ponderado)</b>	<b>95%</b>

Fuente: Cámara de Comercio de Cali – Unidad Gestión Integral

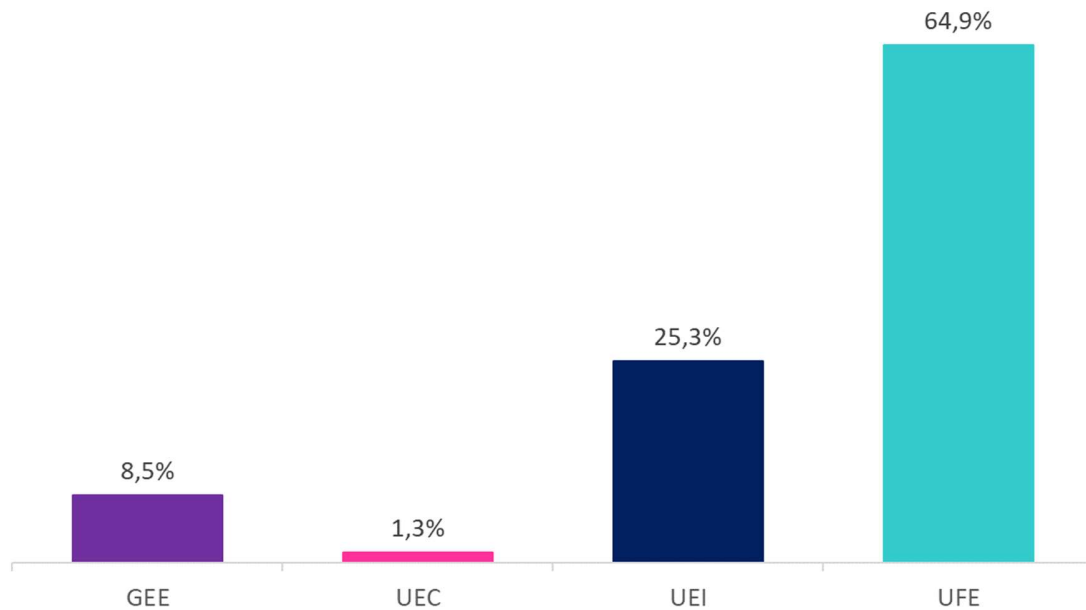
Nota: a partir del año 2023 el cumplimiento promedio del plan de acción se obtiene de realizar el promedio ponderado de cada uno de los objetivos que lo componen. Se entienden por cumplidos al 100% aquellos indicadores cuyo resultado supera dicho nivel, y la ponderación se realiza de acuerdo con la cantidad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

## RECURSOS AGENCIADOS

Las Unidades Competitivas de la **CÁMARA DE COMERCIO DE CALI** agenciaron recursos por valor de **\$ 3.378** millones de pesos en 2023, distribuidos de la siguiente manera:

- **\$ 2.192,6** millones de pesos agenciados por la Unidad de Fortalecimiento Empresarial (UFE).
- **\$ 854,6** millones de pesos agenciados por la Unidad de Emprendimiento e Innovación (UEI).
- **\$ 45** millones de pesos agenciados por la Unidad Económica y de competitividad (UEC).

- \$ 286,1 millones de pesos agenciados por la Gerencia de Entorno Empresarial (GEE).



## GESTIÓN DE REGISTROS PÚBLICOS

A lo largo del año 2023, se realizó una gestión de trabajo continuo con tecnología, garantizando la debida ejecución de los requerimientos y ajustes que surgieron durante la operación, ajustes que van desde la visualización y funcionalidades de los aplicativos (usuario externo), hasta el manejo y mejoras de usabilidad de los aplicativos internos de los colaboradores, para cumplir con el adecuado proceder de los trámites en curso.

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

- Optimización y mejoramiento de la operación de registros públicos para disminuir el riesgo operativo del gestor documental actual, mejorar la productividad del proceso interno e incrementar el indicador de tiempos de respuesta

- Mejoramiento de los procesos de generación de información a través de automatizaciones para la estructuración, segmentación y análisis de datos facilitando la elaboración de reportes internos y externos.
- Automatización en la inscripción y renovación del Registro Nacional de Turismo (RNT), a través del desarrollo de un bot (Roberto) bajo metodologías de Robotics Process Automation (RPA) y visualización de datos, que ha permitido disminuir los tiempos de inscripción de los prestadores de servicios turísticos, liberando tiempo del recurso e implementando tableros de control de la operación.
- Simplificación del proceso de inscripción y grabación de las constituciones SAS realizadas 100% por el aplicativo, logrando:
  - Reducción de tiempos en la gestión del trámite
  - Aumento de la productividad
  - Automatización del proceso de cargue de información e inscripción
  - Disminución de errores, impactando la calidad del dato
- Piloto de inscripción de los trámites de libros VI/XV que permitió realizar de manera inmediata el registro, logrando:
  - Disminución de tiempos de respuesta en el trámite
  - Disminución de reprocesos
  - Mejoras en la experiencia del cliente
- Renovación: Se diseñó una nueva versión del aplicativo que permitirá a los empresarios una solución que facilite el proceso de renovación desde cualquier dispositivo, buscando:
  - Mejoras en la experiencia del usuario al facilitar el diligenciamiento, firma, pago y descarga del formulario
  - Incrementar las renovaciones electrónicas
  - Disminuir la cantidad de formularios físicos
- Ajustes e implementaciones TI:
  - Ajustes correspondientes a cambios normativos
    - Circular Externa 100-000002 del 25 de abril de 2022
    - Comunicación 2022-01-954456 del 30 de diciembre de 2022 (Emprendimiento Social)
    - Decreto 1041 de 2022 – formulario RUP

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

Concepto	2023	2022	Variación
	(volúmenes)		
<b>Registro Mercantil</b>			
<b>Personas naturales y jurídicas</b>			
Matrículas	19.740	20.764	-4,9%
Cancelaciones	12.731	12.208	4,3%
Renovaciones	88.390	84.200	5,0%
<b>Establecimientos de comercio</b>			
Matrículas	13.193	14.648	-9,9%
Cancelaciones	11.512	11.184	2,9%
Renovaciones	74.089	71.860	3,1%
<b>Registro Único de Proponentes</b>			
Inscripciones	577	567	1,8%
Renovaciones	1.387	1.378	0,7%
Actualizaciones	178	191	-6,8%
Cesación de efectos	557	618	-9,9%
<b>Entidades sin ánimo de lucro</b>			
Constituciones	642	612	4,9%
Renovaciones	5.162	4.578	12,8%

### Reuniones y capacitaciones para los colaboradores de Registros Públicos:

Con el objetivo de desarrollar actividades que contribuyan a la unificación de la información que se suministra a los clientes para la realización de los trámites de registro, de acuerdo con los cambios normativos, los procedimientos y los criterios registrales, se capacitaron a los colaboradores, se actualizaron procedimientos y formatos que con acompañamiento y retroalimentación fortalecieron las habilidades de cada uno de los grupos de la Unidad de Registros Públicos, fomentando el desarrollo de competencias y la actualización constante por parte del equipo, en los espacios que se detallan a continuación:



## 1. Comités

Dirigido	Desde	Hasta	No. Personas Promedio por Comité	Cantidad
Abogados y Aux Back y Front	11/01/2023	18/12/2023	50	30
Cámaras del Suroccidente (coordinadas)	24/02/2023	17/11/2023	20	3
Comité Operación	23/01/2023	6/12/2023	10	8

## 2. Capacitaciones:

- Se realizaron dos (2) capacitaciones sobre el Registro Único de Proponentes, dirigidas al personal externo e interno.
- Se realizaron dos (2) capacitaciones sobre el Registro Nacional de Turismo dirigidas al personal externo e interno.
- Se dictó la capacitación sobre los requisitos de las actas del Registro Mercantil
- Se dictó la capacitación sobre los requisitos de las actas del Registro de Entidades Sin Ánimo de Lucro
- Se dictó la capacitación anual sobre el Registro Nacional de Turismo dirigida a las 57 Cámaras de Comercio a nivel nacional.
- Treinta (30) Comités y Comunicados de Registros Públicos para abogados y auxiliares, donde se refuerzan y/o socializan temas jurídicos o procedimentales que afecten el proceso de registro.
- Diez (10) Comunicados de Registros Públicos para abogados y auxiliares de las Cámaras de Comercio del Suroccidente.

## 3. Capacitaciones y participación en temas jurídico-registrales:

Durante el año 2023, las jefes jurídicas y abogados de registro tuvieron oportunidad de participar en las siguientes capacitaciones, talleres y diplomados relacionados con la operación registral, con el fin de profundizar o ampliar sus conocimientos en diferentes temas:

- Seminario Registro Nacional de Turismo – Confecámaras, del 19 al 26 de enero
- Seminario Registro Único de Proponentes – Confecámaras, del 14 al 16 de febrero

- Encuentros regionales sobre temas de interés para la jornada de renovación. 9 de marzo.
- Semana de los Registros Públicos - Confecámaras, del 8, 9 y 14 de agosto
- Taller Nacional de Registros Públicos Santa Rosa de Cabal 10 y 11 de agosto
- Actualización de temas legales como el tratamiento de datos personales del 2 al 30 de noviembre

#### 4. Programa de Afiliados

##### Campaña de Afiliación:

Durante el año 2023 logramos la afiliación de 463 empresas, las cuales presentan las siguientes características:

TAMAÑO EMPRESA	TOTAL	PART. %
Grande	11	2%
Mediana	38	8%
Pequeña	156	34%
Micro	258	56%
<b>Total</b>	<b>463</b>	<b>100%</b>

CATEGORIA	TOTAL	PART. %
Persona Jurídica	287	62%
Persona Natural	176	38%
<b>Total</b>	<b>463</b>	<b>100%</b>

Como gestión adicional para esta Campaña de Afiliación, incorporamos la estrategia para lograr la afiliación nuevamente de empresas que habían perdido su calidad de Afiliado en años anteriores y que a la fecha ya cumplían con todos los requisitos establecidos en la Ley 1727 de 2014 para ser de nuevo afiliados. Es así como logramos afiliar a 161 empresas, que representaron el 35% del total de los nuevos Afiliados 2023.

Debido a la Circular Externa 100-000002 del 25 de abril de 2022 de la Superintendencia de Sociedades con respecto al requisito de antigüedad en la inscripción de libros (requisito adicional para la afiliación), continuamos con la Campaña de Libros con el objetivo de identificar las empresas que no cuentan con el registro de libros (registro de socios, accionistas y actas) para contactarlas y lograr que realicen la inscripción

correspondiente. Durante este año se logró el registro y recuperación de libros de 5.440 empresas.

Por lo tanto, la base de Afiliados al 31 de diciembre de 2023 quedó conformada por 4.271 Afiliados con las siguientes características:

TAMAÑO EMPRESA	TOTAL	PART. %
Grande	306	7%
Mediana	781	18%
Pequeña	1.909	45%
Micro	1.275	30%
<b>Total</b>	<b>4.271</b>	<b>100%</b>

CATEGORIA	TOTAL	PART. %
Persona Jurídica	3.660	86%
Persona Natural	611	14%
<b>Total</b>	<b>4.271</b>	<b>100%</b>

### Campaña de Fidelización:

- Realizamos el Encuentro Anual de Afiliados con el objetivo de generar un espacio emotivo, alegre y de agradecimiento para informarles acerca de nuestros programas y proyectos, compartir información de interés, agradecerles y premiar a los mejores a través del reconocimiento a cinco empresas afiliadas; destacadas en las siguientes categorías: 1) Competitividad, 2) Impacto social, 3) Sostenibilidad, 4) Tenacidad empresarial y 5) Orgullo de la región.
- Se continuó con la “Campaña de Actualización de Datos” logrando una actualización del 56% de la base total de Afiliados.
- Logramos un cumplimiento de ingresos por concepto de cuota de afiliación del 108%, con respecto al presupuesto y un incremento del 7% con respecto al año 2022, a pesar de que no tuvimos incremento de tarifa.
- Realizamos reconocimiento por la trayectoria empresarial a través del envío de diplomas a 13.590 empresas del Registro Mercantil no afiliadas, a 830 empresas Afiliadas y a 893 Entidades Sin Ánimo de Lucro; que durante el 2023 cumplieron quinquenios de matriculadas. Reconocimiento que ha sido muy bien recibido por parte de nuestros Empresarios.

- En lo corrido del 2023, 65 empresas afiliadas utilizaron el beneficio exclusivo de publicar una nota en el Portal CRECER de la CCC para hacer visible sus logros empresariales.
- Se diseñó e implementó el Chat Bot para descarga de certificados y homologación de la comunicación a través de WhatsApp Business de los Promotores Empresariales con sus empresas asignadas; como factor diferencial de la atención preferencial.
- Implementación de **Convenios Especiales** para los Afiliados con Actualícese y Parques en Colombia.

### **Campaña de Renovación:**

- Este año logramos el 93.3% de renovación de la base de Afiliados (Q).
- Recaudamos \$1.179 millones por concepto de cuota de afiliación (105% de cumplimiento vs presupuesto y un incremento del 5% con respecto al 2022, a pesar de no que no realizamos incremento de tarifa).
- Los Afiliados aportaron el 19% (\$7.543 millones) de los ingresos totales de registros públicos por concepto de renovación.
- El 83% de los Afiliados (Q) realizaron todo su proceso en línea, lo que representó el 85% de los ingresos (\$).

### **5. Conferencias y eventos ofrecidos a los Empresarios:**

Como estrategia de fidelización, durante el año 2023 realizamos 29 eventos para el fortalecimiento y crecimiento empresarial de nuestros Empresarios con una asistencia de 4.455 personas, 4.057 empresas y con una calificación del 97% de satisfacción por parte de los asistentes a los eventos.

### **6. Programa de Formalización focalizada:**

- Brindamos 2.069 asesorías a informales de los cuales se formalizaron 2.054 para una efectividad del 99%.
- Se logró que el 60% de los formalizados en el 2022, renovaran en el año 2023.
- Trabajo de acompañamiento en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali articulado con las respectivas Alcaldías, en temas de creación de empresa, pasos en formalización según El Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana.

- Apoyamos a Prospera en 30 charlas informativas sobre constitución de empresa impactando a 754 emprendedores
  - Logramos asesorar en creación de empresa a 118 emprendedores remitidos por el Centro de Crecimiento Empresarial.
  - Se ofrecieron 26 charlas informativas sobre formalización empresarial en diferentes instituciones de nuestra jurisdicción impactando a 735 informales
  - Se brindó asesoría y acompañamiento en temas de constitución de empresa a 14 emprendedores los cuales logramos articular con el SENA para acompañamiento en temas empresariales y de emprendimiento, se presentaron a Pitch y se les asignó recursos de Fondo Emprender - SENA.
  - Se continúa con nuestra alianza institucional con las Alcaldías de Jamundí, Vijes, Dagua y la Cumbre para el cruce de base de datos de los inscritos en Industria y Comercio frente a los registrados en Cámara de Comercio de Cali y así tener un método para estimación del potencial de comerciantes informales en nuestra jurisdicción.
  - Asistimos a los siguientes eventos llevando la oferta de CCC y asesoría en Formalización: Asesorías personalizadas en el centro de innovación y emprendimiento SINAPSIA UAO, Pitch SENA, Reunión DAGMA Cali - Pagos de servicios verdes, Feria de emprendimiento sin fronteras HIAS Colombia, Feria de formalidad y legalidad Centro Comercial Petecuy con la Policía Nacional, División Fiscal y Aduanera, Impulsando líderes al éxito de la institución educativa Cristóbal Colón con el SENA, Bar Fest, Maratón de asesorías en las diferentes sedes de la CCC, Presentación de proyectos formativos SENA - CGTS - Cali como jurado, Feria de ARN, Maratón de mentorías de CCC, Sinapsis Day - Universidad Autónoma de Occidente y Jornada del día de la innovación y emprendimiento de INTENALCO.
- 7. Cámara Cercana:** Programa de Registros Públicos realizado entre el 14 de febrero y el 31 de marzo de 2023 que tiene como objetivo posicionar la renovación como referente de crecimiento de las empresas, acercar la Cámara de Comercio de Cali a la comunidad, facilitar los trámites a nuestros empresarios e incentivar la renovación virtual. Se tuvo presencia a través de módulos de atención en 5 centros comerciales y se realizaron 22 salidas de la Cámara Móvil así:

## Centros Comerciales (14 feb – 31 mar)

Centro Comercial	Ingreso
Chipichape	325.754.000
Cosmocentro	216.917.904
La 14 Calima	244.905.800
La 14 Valle del Lili	188.000.100
Único	159.760.600
<b>Total</b>	<b>1.135.338.404</b>

## Cámara Móvil (1 – 31 mar)

Marzo	Ubicación	Ingreso
1	Corregimiento Borrero Ayerbe Km 30	17.004.400
2	Parque Ricaurte – Dagua	23.791.000
3	Parque principal - La Cumbre	18.380.200
6	Parque principal – Vijes	13.061.800
7, 8 y 9	Polideportivo Floralia	38.393.000
10	Parque Cauquita - Los Mangos	2.577.400
13	Polideportivo Villa Colombia	14.973.400
14 y 15	Polideportivo Poblado 1	8.057.400
16 y 17	Polideportivo Pasoancho	7.630.200
21	Parque La Palmas - Valle Grande	6.022.000
22	Parque Ciudadela Comfandi	14.041.800
23 y 24	Polideportivo República de Israel	21.777.600
27, 28 y 29	Parque Alameda	111.514.600
30 y 31	Plazoleta - Centro Comercial Premier	40.834.600
	<b>Total</b>	<b>338.059.400</b>

8. Se publicaron los siguientes artículos relativos a la función registral en la página WEB:

### Enero 2023

- Renueva tu matrícula desde cualquier lugar  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/renueva-tu-matricula-desde-cualquier-lugar/>

- Cámara Móvil: más cerca de todos  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/camara-movil-mas-cerca-de-todos/>
- Vale la pena madrugarle a la renovación  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/vale-la-pena-madrugarle-a-la-renovacion/>
- Renovar tu matrícula te abre puertas  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/renovar-tu-matricula-te-abre-puertas/>

## Febrero 2023

- Boletín Jurídico 8 - Nos encontramos en el período de renovación del Registro Nacional de Turismo (RNT) y para este trámite es importante que tengas en cuenta estas recomendaciones.  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/boletin-juridico-8/>
- Las 5 preguntas claves sobre los datos de la renovación  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/las-5-preguntas-claves-sobre-los-datos-de-la-renovacion/>
- Renovación a Tiempo – Ana María Lengua  
<https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/renovacion-a-tiempo-ana-maria-lengua/>

## Marzo 2023

- ¿Tienes dudas sobre la renovación? Aquí te las aclaramos  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/tienes-dudas-sobre-la-renovacion-aqui-te-las-aclaramos/>
- Las 5 preguntas para una renovación exitosa  
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/asesorate/las-5-preguntas-para-una-renovacion-exitosa/>

## Abril 2023

- Boletín Jurídico 9 - Ten en cuenta estas recomendaciones al momento de solicitar el registro de los actos y documentos ante la Cámara de Comercio.

Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/temas/tramites-de-registros-publicos/boletin-juridico-no-9/>

## Junio 2023

- Boletín Jurídico 10 – Acompañamiento Jurídico.

Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/boletin-juridico-no-10/>

## Octubre 2023

- Boletín Jurídico 11 - Entérate

Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/boletin-juridico-no-11/>

## 9. Tarifas de los registros públicos:

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

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

- Respecto al sistema de PQRS, la Cámara de Comercio de Cali continúa con el personal dispuesto en todas las sedes para su recepción; a través de la página web [www.ccc.org.co](http://www.ccc.org.co), el servicio de información telefónica 602 8861300, chat o mediante los correos electrónicos [pqr@ccc.org.co](mailto:pqr@ccc.org.co) y [contacto@ccc.org.co](mailto:contacto@ccc.org.co). Para resolverlos se tiene personal dispuesto.
- Los mecanismos de difusión de los PQRS son: avisos en las áreas de atención al público, página web y en formatos disponibles para algunos trámites.

## 11. Gestión Comercial Renovación:

- Este año continuamos con la contratación de una empresa especializada para realizar el proceso de gestión comercial de cobro vía telemercadeo a las personas jurídicas y naturales que no habían renovado su matrícula / inscripción en el registro de la CCC en el periodo comprendido entre los años 2018 y 2022. El resultado de la gestión realizada fue muy positivo logrando la renovación de 84.186 matrículas.



## GERENCIA DE RESILIENCIA

La Gerencia de Resiliencia apoyó la definición de los lineamientos necesarios para llevar a cabo la implementación de la estrategia, los mecanismos de seguimiento y los elementos que componen el esquema de reuniones, para entender y dar conocimiento del avance y logro de las iniciativas estratégicas, y reconocer las acciones y decisiones necesarias para dar cumplimiento a los objetivos estratégicos propuestos.

A su vez, lideró el desarrollo y puesta en marcha de la herramienta tecnológica para llevar a cabo la planeación, el seguimiento y la generación y visualización de reportes automáticos, permitiendo la centralización de la información corporativa, el cumplimiento a los requerimientos y reportes solicitados por los entes de control y el fortalecimiento de la gestión del conocimiento organizacional.

Con el fin de proveer recomendaciones de mejora y fortalecer la toma de decisiones estratégicas a través de los datos, información y conocimiento, se aplicaron métodos de evaluación y análisis de resultados a la oferta empresarial, donde se evaluó el grado en que los objetivos y metas propuestas fueron alcanzados, lo que permitirá a futuro monitorear los efectos a mediano y largo plazo.

Finalmente, le apostó al análisis de futuros y tendencias. Esto, a razón de la relevancia de estar preparados para la incertidumbre del futuro, permitiéndole a la entidad adaptabilidad y pensar en acciones tempranas. Para ello, se diseñó el sistema de prospectiva permanente de la Cámara de Comercio de Cali, y el plan de acción a realizar en el 2024-2025 para consolidar ese sistema.

En este sentido, se establecieron y se dio cumplimiento a las siguientes metas como parte del Plan de Acción 2023:

Indicador	Enfoque	Meta	Cumplimiento
% de metodología de puesta en marcha e implementación de estrategia 2023	Planeación y seguimiento	100%	100%
% de avance de la fase del proyecto implementadas	Planeación y seguimiento	100%	100%
# de informes de impacto de corto plazo	Mediciones y evaluaciones	1	100%
# mecanismo de definición de tendencias estructurado	Señales del futuro (tendencias)	1	100%
# de tendencias divulgadas	Señales del futuro (tendencias)	2	100%
<b>Total</b>			<b>100%</b>

A continuación, se presentan las actividades realizadas para cumplir con cada indicador:

## 1. Planeación y seguimiento:

- **Metodología de puesta en marcha e implementación de la estrategia 2023**
  - Definición y socialización del modelo de gobernanza de la implementación de la estrategia.
  - Definición y socialización del esquema de reuniones y mecanismos de seguimiento para la implementación de la estrategia.
  - Presentación del roadmap estratégico.
  - Ejecución de sesiones de seguimiento transversal y presentación de avances de las iniciativas estratégicas.
- **Fase del proyecto implementada**
  - Desarrollo, pruebas y puesta en marcha del módulo de planeación: perfil, detalle, plan anual, resultados e hitos, y los módulos de catálogo y presupuesto.
  - Integración del presupuesto detallado a la herramienta y puesta en marcha del módulo de seguimiento al plan de acción.

## 2. Mediciones y evaluaciones:

- **Informe de impacto de corto plazo**

- Recopilación de los datos de seguimiento.
- Limpieza y procesamiento de los datos de seguimiento y línea base.
- Estimaciones de los efectos de corto plazo en las distintas variables de resultado.
- Elaboración del documento que da cuenta de los impactos de corto plazo del experimento realizado en Aldea Experimenta Avanzado (Nesta).

## 3. Señales del futuro (tendencias):

- **Mecanismo de definición de tendencias estructurado**

- Se realizó una investigación previa para conocer sobre los diferentes tipos de metodologías para la realización de prospectiva. Así mismo, se identificaron temáticas clave (megatendencias) relacionadas con: sostenibilidad, competitividad e impacto social.
- Para el establecimiento del sistema de prospectiva de la Cámara de Comercio de Cali, se contrató a la consultora Futures Platform, líder en Prospectiva a nivel mundial. A través de su acompañamiento se obtuvieron los siguientes resultados:
  - Se identificó el nivel de madurez de la Cámara de Comercio de Cali: La entidad se encuentra en un nivel 1,6 de 5 puntos:

Nivel 1: Observador	La organización ha descubierto la necesidad de la prospectiva y quiere probar métodos de prospectiva.
Nivel 2: Explorador	La organización ha creado su propia visión de futuro que le ayuda a controlar los cambios que se producen en su entorno.

- A partir de lo anterior, se planteó la meta para 2024-2025: donde llegaremos al nivel 3 de prospectiva, siendo una organización co-creadora: La organización ha creado un equipo de prospectiva responsable de llevar a cabo actividades de prospectiva de forma continua.

- **Enfoque:** Un pequeño equipo lleva a cabo actividades de prospectiva, activando a un público más amplio
  - **Orientación:** La estrategia se elabora para más de 5 años y tiene en cuenta las posibles consecuencias
  - **Recursos:** Se ha creado un equipo de prospectiva.
  - **Métodos y herramientas:** Conocimiento suficiente de los métodos y herramientas
  - **Procesos:** La prospectiva se lleva a cabo de forma sistemática e implica a otras personas
  - **Resultados:** Los informes de prospectiva se elaboran y comunican con frecuencia
- Para llegar a este nivel, se definieron los siguientes subprocesos que permitirán alcanzar la meta planteada:
    - Dirección estratégica de la inteligencia de futuros
    - Recolección de información de futuros
    - Análisis con herramientas de prospectiva
    - Entrega y validación de inteligencia de futuros
    - Implementación de la inteligencia de futuros en soluciones de la CCC

## Tendencias divulgadas

Durante el mes de agosto, 09 y 14 respectivamente, se divulgaron dos tendencias identificadas, en el marco del evento Capital Summit:

- **Impact Venturing:**

Se realizó el webinar “Impact Venturing: fallas ecosistémicas y emprendimientos de impacto” donde se tuvo como invitados a Marco Osorio, Co-Founder & CEO de Tuplaza, un startup colombiana que acompaña y comercializa la producción de pequeños productores a centros urbanos conectándola con hogares, restaurantes y tiendas de barrio que buscan productos frescos saludables y sostenibles. Y también a Nils Lindeen de la empresa SAVIA, empresa social fundada en Chile que comercializa productos ecológicos procedentes de pequeños agricultores.



En esta conversación conto con 55 asistentes, los cuales lograron aprender sobre qué es impact venturing, por qué está en auge, y qué se requiere para poder triunfar en este tipo de emprendimiento a través de las experiencias de Savia y Tu Plaza.

- **Impact Trends:**

El 14 de agosto se realizó el taller Impact Trends: Oportunidades y Desafíos para maximizar el impacto, el cual fue un espacio práctico donde los asistentes lograron conocer una muestra del panorama de las diferentes tendencias que están marcando la parada en el ecosistema de impacto. Y cómo estas funcionan como parámetro para que los actores, sobre todo de carácter privado, puedan colaborar y articularse para maximizar su impacto. Además, de poder dar un contexto y breve introducción al mundo de la inversión de impacto y el continuo de capital. El taller fue diseñado por Latimparto para Organizaciones proveedoras de capital: fondos, aceleradoras, incubadoras en temas de impacto, inversionistas privados. Corporativos y sus fundaciones.



- **Capital Summit**

Adicionalmente durante el Capital Summit 2023, se tuvieron diferentes momentos claves que permitieron profundizar en la entrega de herramientas y conocimiento asociado a Impact trends:

**Día 1:**

- **Panel:** Fallas ecosistémicas y emprendimiento  
**Invitados:** Eveline Jansen y Nils Lindeen  
**Descripción:** En esta plenaria se presentará el concepto de un Venture Building Studio para Impact Ventures a través de la experiencia única en el mundo de Enviu (<https://enviu.org/>). Enviu presentó su metodología que incluye la identificación de errores sistémicos para luego crear emprendimientos que se enfocan en resolver esos errores, teniendo así impacto social y sostenibilidad, al mismo tiempo que generan retornos económicos. Se tomó como ejemplo los errores sistémicos que los participantes entregaron en su momento de inscripción al Capital Summit para darle un toque participativo a la Plenaria.
- **Taller:** Resolviendo Fallas Ecosistémicas - Ideación de soluciones Innovadoras  
**Moderadores:** Eveline Janse y Nils Lindeen, con el apoyo del equipo CCC

**Descripción:** Este taller partió de una lista curada de errores del sistema identificados por los participantes del Summit en diferentes sectores y buscó hacer un proceso de ideación de ideas innovadoras y su posterior validación (Lean Validation) con participantes del Capital.

## Día 2:

- **Panel Liderazgo Corporativo Consciente**  
**Invitados:** CEO de Arroz Blanquita, Bancolombia, Confama  
**Descripción:** En este panel, cuatro corporativos líderes en sus industrias discutieron cómo están transformando la forma de invertir en el futuro y la sostenibilidad de las empresas a través del Sistema B, el Triple Impacto, la Inversión de Impacto y el Capitalismo Consciente.
- **Taller Participativo: Tecnología Exponenciales para Escalar Soluciones a Fallas Ecosistémicas**  
**Moderador:** Singularity  
**Público objetivo:** Emprendedores que participaron en el taller de “Resolviendo Fallas Ecosistémicas - Ideación de soluciones Innovadoras”  
**Descripción:** Este espacio se generó para dar continuidad del taller “Resolviendo Fallas Ecosistémicas - Ideación de soluciones Innovadoras”. En este, los participantes que ya contaban con una solución innovadora lograron identificar qué tecnologías y herramientas actuales pueden utilizar para escalar su solución a otras geografías.
- **Taller Participativo: Construcción Pitch Soluciones a Problemas Ecosistémico**  
**Moderadores:** Singularity y Enviu  
**Descripción:** A partir de los talleres anteriores, se brindaron herramientas y se apoyó la creación del pitch para cada idea de negocio.
- **Demo Day Interno: Emprendedores del taller**  
**Moderador:** Singularity + Enviu  
**Descripción:** Posteriormente durante 20 minutos, tanto los facilitadores como algunos gestores de apoyo del Laboratorio de Innovación de la CCC, tuvieron la oportunidad de escuchar y preseleccionar los mejores pitches en la tarima principal del evento.

## FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

- **Centro de transformación digital**

En el 2023 en el marco del programa Centro de transformación digital operamos y ejecutamos tres proyectos: CTDE, Economía del dato para Pymes en América Latina y el Caribe y la Ruta de transformación digital: Digitalízate, los cuales nos permitieron facilitar el acceso e implementación de soluciones digitales de acuerdo con las necesidades identificadas en las empresas e impulsar la cultura digital con el fin de aumentar la productividad y superar las barreras de apropiación tecnológica en las empresas.

- CTDE: Son una iniciativa estratégica que busca apoyar a las empresas en su transformación digital, reconociendo la creciente importancia del acceso a la información y la digitalización en el entorno empresarial actual.

En el 2023 se construyeron planes de transformación digital a 163 empresas, de las cuales 35 accedieron a soluciones digitales.

- Proyecto Economía del dato para Pymes en América Latina y el Caribe: Este proyecto tiene como objetivo Profundizar la transformación digital de las PYME en Colombia, El Salvador y Uruguay, gracias al desarrollo de estrategias y habilidades para la explotación de los datos, fomentar el diseño y puesta en marcha de nuevos modelos de negocio basados en datos.

Durante el 2023 se ejecutó la primera fase del proyecto en la cual se sensibilizaron 650 empresas y sus equipos de trabajo en el aprovechamiento y explotación de datos para crear los cimientos de una economía de los datos.

- Ruta de transformación Digital: Digitalízate, programa diseñado para que los empresarios puedan: inspirarse, aprender y conectar con el conocimiento y soluciones tecnológicas, que les permitan avanzar en su ruta de transformación digital.

Para el 2023 se diseñó el modelo de atención de la ruta, permitiendo que 340 negocios y emprendimientos realizaran su autodiagnóstico en línea y generarán el plan de transformación para el cierre de brechas, 328 negocios accedieron a

formación especializada de acuerdo con su plan de transformación y 126 de estos negocios recibieron apoyo para la creación de contenido digital de sus productos y/o servicios.

#### **Alianzas realizadas:**

- Convenio con el Laboratorio de Innovación del Banco **Interamericano** de Desarrollo (BID Lab) para la ejecución del proyecto de Economía del dato justa e inclusiva en América Latina, en el cual en la primera fase buscamos sensibilizar y aproximar 600 personas y/o empresas al uso estratégico de los datos.
- Acuerdo con iNNpulsa para la operación del CTDE – fase 3, lo cual para diagnosticar el nivel de madurez digital de las empresas, diseñar ruta de transformación digital y entregar acceso a soluciones digitales, de acuerdo con el estado y necesidad de cada empresa.
- Convenio con ITSE, business partner de Microsoft, para ampliar a un año el periodo de gratuidad de las licencias entregadas y continuar brindando soporte para la implementación y capacitaciones en el uso de la solución.
- Acuerdo con Piyion para que las empresas unifiquen los chats de venta de redes sociales en una sola app, con el objetivo de generar una mejor gestión de cada chat que llega y su pronta respuesta a los clientes.

#### ● **Centro de Crecimiento Empresarial**

Brindamos atención y orientación a 2.603 usuarios en los siguientes servicios del centro:

- **Registro de Marca:** 580 asesorías en registro de marca, brindadas a 392 empresarios. Se registraron 15 marcas, 10 proyectos susceptibles de protección de patentes y 2 de protección de diseños industriales. Se otorgaron 20 certificados de descuento.
- **Maratón de asesorías:** se desarrolla una maratón de asesorías paralelamente en las sedes Obrero, Unicentro y Principal, con la participación de **72** consultores expertos, quienes donaron su tiempo para brindar **308** asesorías, a **218** empresarios, priorizando temáticas como Gestión Comercial, Mercadeo Digital, Gestión tributaria, Logística, Mejora de Procesos, modelo de negocio, Finanzas y costos.



- Se desarrollaron **18** espacios de conexión en el cual participaron **689** emprendedores y empresarios.

## Alianzas realizadas

En el 2023 generamos las siguientes alianzas estratégicas las cuales permitieron fortalecer la oferta de servicios para las empresas:

- **CATI** de Univalle en el cual se brinda acompañamiento a los usuarios y empresarios interesados en realizar proceso de registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio - SIC.
- **INVIMA**: Se desarrolla una charla sobre la gestión del registro sanitario enfocado en alimentos, con la participación de 39 empresarios en sede Unicentro.
- **DIAN**: Con la defensoría del consumidor de la Dian, se generan espacios para la asesoría individual, la socialización de los servicios a través de un webinar, dando a conocer la gestión que pueden hacer los empresarios, cuando presentan alguna situación que les esté generando inconveniente con la DIAN.
- **MIN AMBIENTE**: Dando alcance a la nueva legislación sobre el plástico de un solo uso en el país, se genera un espacio presencial para empresarios productores de empaques de plástico, o con uso de materias primas de este tipo, donde 42 empresas identifican, construyen, socializan y generan alternativas de material para sus procesos. Adicional se realiza un artículo para ampliar la información, el cual se comparte a través del portal **Creceer**.

Durante este año el Centro de Crecimiento Empresarial contó con los siguientes servicios para los usuarios:

- Orientación desde las sedes Unicentro y Obrero
- Conexión con los servicios de la Cámara de Comercio de Cali
- Maratón de asesorías presencial en sedes
- Espacios de networking (Re-conéctate)
- Acompañamiento en el registro de Marca
- Acompañamiento y orientación en temas como estrategia, Gestión Comercial y Costos
- Conexión con Invima y Dian.

- **Fábricas de Productividad y Sostenibilidad**

Durante el 2023 se finalizó la cuarta versión del programa, en la cual se acompañaron 225 empresas de los departamentos del Valle del cauca, Cauca, Nariño y Putumayo.

**Principales resultados de las empresas:**

A lo largo de los últimos 4 ciclos se han obtenido los siguientes resultados:

- Las empresas que han pasado por el programa lograron incrementar en promedio su productividad en un 31,02%, superando la promesa de valor del programa (variación mínima del 8%).
- Se han realizado más de 700 intervenciones a lo largo de los cuatro ciclos del programa, en las que se han ejecutado 46,220 horas de intervención, donde el 100% de las empresas intervenidas han logrado aumentar su productividad en al menos un 8%.

Para el segundo semestre del 2023 inició la quinta versión del programa, donde se acompañarán 225 empresas, distribuidas en cuatro departamentos para 11 Cámaras de Comercio del Suroccidente Colombiano de la siguiente manera:

Cámara de Comercio	No. de empresas
Cali	144
Pasto	25
Palmira	12
Putumayo	12
Cauca	10
Tuluá	6
Buga	6
Cartago	3
Buenaventura	3
Ipiales	2
Tumaco	2
<b>TOTAL</b>	<b>225</b>

En esta quinta versión del programa se incorpora, como pilar fundamental, la sostenibilidad ambiental, estableciendo como objetivo principal del programa “Mejorar la productividad, sostenibilidad ambiental, competitividad o rentabilidad de las empresas,

para que produzcan más y mejor a través de asistencia técnica y acompañamiento especializado de hasta sesenta (60) horas con la metodología de extensionismo tecnológico.”

Dando continuidad a la promesa de valor del programa, las empresas beneficiarias de este quinto ciclo recibirán, cada una, 60 horas de acompañamiento especializado y asesoría personalizada, lo que corresponde a 13.500 horas de intervención; enfocadas en la transferencia de modelos y herramientas que permitan su productividad de al menos un 8%.

### **Otros logros del programa:**

Durante el 2023 se trabajó en el fortalecimiento de la comunidad de los empresarios que hacen parte del programa, por lo cual se realizó la tercera versión de Valientes, el cual tiene como objetivo fomentar el desarrollo de habilidades en liderazgo, para que los gerentes o directivos establezcan las bases necesarias para gestionar sus empresas de forma rentable y sostenible, y construir conexiones de valor entre los empresarios. Durante esta versión se beneficiaron aproximadamente 120 empresarios.

Como complemento a esto, y al acompañamiento técnico que reciben las empresas, se realizaron 5 webinars, enfocados en temas complementarios a los ya abordados por el programa (habilidades blandas), y/o afines a las diferentes líneas de intervención que se manejan, los temas fueron: Sostenibilidad ambiental, herramientas digitales para la competitividad, adaptabilidad y cambio, internacionalización de las empresas y felicidad corporativa; impactando a más de 70 empresarios. Adicionalmente, se han desarrollado diferentes espacios presenciales de conexión, para que los empresarios del programa, que hayan participado en los diferentes ciclos, generen interacciones y relaciones orgánicas; con el fin de establecer alianzas comerciales entre los participantes de la comunidad, donde se han beneficiado o impactado a más de 40 empresarios.

### **Alianzas realizadas**

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

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

- Putumayo (1)

Gracias a la articulación con el Gobierno nacional a través de Colombia Productiva y las Cámaras de Comercio, se logró agenciar recursos por más de \$4.000 MM COP destinados para la vinculación de Extensionistas y Gestores locales.

- **Barrios Vibrantes:**

El programa Barrios Vibrantes se convirtió en una parte integral de la estrategia de Cámara a la Calle, al hacer presencia en 21 territorios y conocer a fondo lo que sucede en el territorio, las necesidades e inquietudes reales que tienen nuestros empresarios para poder desarrollar soluciones de valor agregado, promoviendo la formalización y el desarrollo de sus capacidades.

Desde el trabajo colaborativo se revisó la metodología de tres etapas usada para el año 2022 y se rediseñó para ejecutar 2 etapas en este año 2023.

En la metodología se establecieron dos etapas:

- **Conociendo el territorio:** Conocimos y aprendimos las dinámicas de los negocios en 5 Municipios (Dagua, Vijes, La Cumbre, Yumbo, Jamundí), 3 corregimientos (Borrero Ayerbe, Felidia y El Queremal) y 13 territorios en Cali (Poblado 1, Republica de Israel, Alameda, Terron Colorado, El Jardín, Ciudad Talanga, Centro, Santa Fe, Ciudad Córdoba, Aranjuez, Alfonso Bonilla Aragón, Barrio Obrero y San Antonio)
- **Entregando Valor:** Se acercó la oferta de programas y servicios de la Cámara de Comercio en cada uno de los territorios.

## Resultados:

- 4.546 negocios visitados
- 1.594 empresarios asesorados y caracterizados (912 sondeos y 742 asesorías crecimiento empresarial, tener en cuenta que una persona que paso por asesorías y se le realizo sondeo, también pudo haber pasado por crecimiento)
- 2.404 asistentes a componente de Entregar y Afianzar (Toque 2).
- 27 empresarios visibilizados en medios digitales
- 30 aliados articulados: 25 Juntas de Acción comunal, 3 Alcaldías, 1 asociación colombiana de la industria gastronómica y 1 empresa ancla (Carol Inspire & Create)
- 344 empresarios atendidos por el SENA (Tecnoparque- Fondo emprender).

## Formación

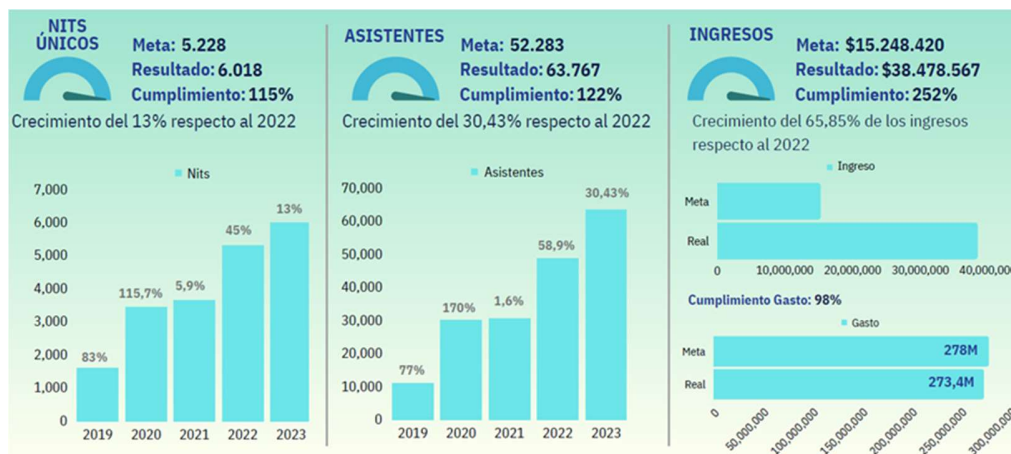
El campus virtual de la Cámara de Comercio de Cali tiene el honor de ser una plataforma en la que confían personas e instituciones para aprender habilidades y conocimientos prácticos empresariales necesarias para afrontar entornos cambiantes y retos de la vida empresarial.

El área de formación de la Cámara de Comercio de Cali tiene como objetivos 1) Desarrollar servicios de formación, promoviendo la escalabilidad y el impacto, aprovechando la plataforma de campus virtual y otras; 2) Promover el uso y apropiación del campus virtual por aliados internos y externos del ecosistema empresarial.

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

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

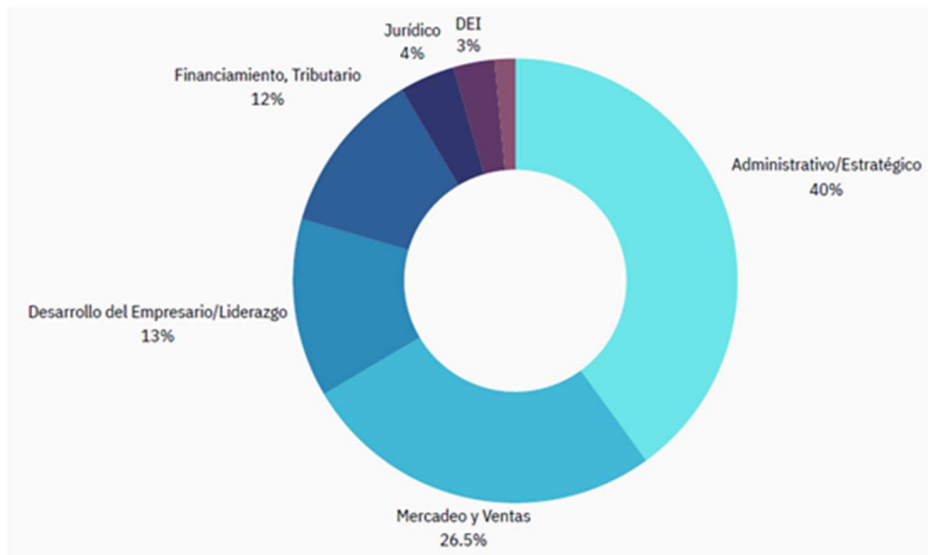
### Cifras propias de servicios desarrollados por el área de formación:




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

En 2023 se desarrollaron 224 webinars que suman más de 250 horas de charlas brindadas por expertos en diversos ejes temáticos, impactando a 25.376 asistentes a este tipo de formato.

El consumo de los servicios relacionados a estos webinars presenta los siguientes pilares temáticos priorizados:



## Top 3 webinars con más usos de servicio presentados en 2023.

	<p><b>Actualización tributaria para contadores públicos (Marzo 8,9,16)</b>            Área: URR            Eje temático: Financiero y tributario  <b>470</b> asistentes            Formadores: Brohin Hanne Seba Blel, Gildardo Hoyos Giraldo y Juan Sebastian Avila Toro</p>
	<p><b>Negocia de manera exitosa (Junio 13)</b>            Área: Formación virtual            Eje temático: Mercadeo y ventas  <b>438</b> asistentes            Formadores: Paulo Castañeda</p>
	<p><b>Ventas por redes sociales (Abril 14)</b>            Área: Formación virtual            Eje temático: Mercadeo y ventas  <b>412</b> asistentes            Formadores: Abordaje estratégico</p>

## Participación en género que genera grandes alegrías:

Comprometidos con la equidad de género, apoyando con servicios pensados para generar impacto a todo tipo de público, estamos muy contentos de resaltar el papel de las mujeres y su compromiso en el desarrollo de habilidades y conocimientos prácticos en sus vidas empresariales. El análisis de asistencia revela que las mujeres constituyen el **65,59%** de la asistencia.

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

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

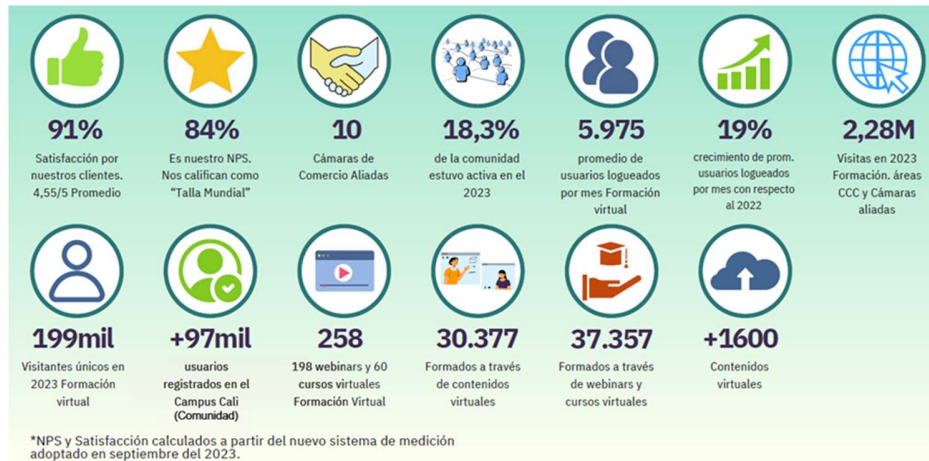
Este año representó grandes avances en la búsqueda de trabajo colaborativo, integrando a 10 cámaras de comercio del país que le apuestan al desarrollo de conocimientos y habilidades en el tejido empresarial de sus regiones, a través de servicios de formación virtual en una misma plataforma, permitiéndonos ser más escalables y con la visión de potencializar ese esfuerzo conjunto que propenda por más y mejores servicios en el 2024.



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



**Cifras 2023 consolidadas (sin incluir los impactos de las cámaras Aliadas, solo los de Cámara de Comercio de Cali – Formación y otras áreas de CCC)**



**Algunas cifras de impacto de cámaras aliadas (Usos de servicio):**

Nota: Estas cifras son adicionales a las reportadas anteriormente, pues en el informe solo reportamos el impacto generado por servicios de formación del campus virtual.





- **Compromiso Valle- Prospera Fortalecimiento**

Durante el año 2024 a través de diez (10) cohortes de acompañamiento entre los meses de febrero y diciembre se vinculan **1.892 Empresas** en procesos de formación y acompañamiento, a través de cinco fases que tiene el programa de fortalecimiento empresarial.

Durante el desarrollo de la ruta de acompañamiento se desarrollan **472 Talleres de formación empresarial** donde se generaron **10.860 asistencias** en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Direccionamiento Estratégico, Mercadeo, Marketing Digital, Administración, Finanzas, Tributario, Repensando el modelo de negocio, Formalización empresarial, y una fase de preparación de Alistamiento Financiero.

Durante este año **1.035 microempresas** recibieron **6.791,5 horas de acompañamiento** empresarial de manera personalizada, a través de **4.229** sesiones de asesorías empresarial en componentes empresariales como Costos y finanzas, Organización empresarial, y Comerciales.

**1.269 microempresas** participaron en **19 eventos de conexión empresarial** con **2.585 asistencias** generando más de **8.684** conexiones en los siguientes espacios:

- **5** encuentros con Empresarios Exitosos – **407** Asistentes.
- **3** conexiones con Entidades de Financiamiento – **1.301** Asistentes.
- **3** encuentros de Generación de Alianzas - **394** Asistentes.
- **3** encuentros con Mentores - **111** Asistentes
- **2** ferias Comerciales - **125** Expositores, donde lograron generar ventas superiores a los **\$67.647.000**, movilizándolo a través de esas ventas **2.904** productos, también logrando generar **1.487** contactos nuevos
- **2** conexiones con Proveedores – **247** Asistentes.

Se realizaron **4 Bootcamps Prospera Valientes**, en el que participaron **86** Empresarios, y en el cual cada uno de los participantes se sumergieron durante **2** días en un espacio de entrenamiento por parte de expertos en liderazgo que los guiaron a través de diferentes actividades diseñadas especialmente para potencializar el líder que hay en ellos.

- **Prospera Ideación – Compromiso Valle**

En el año 2023 se consolida la ruta de acompañamiento para emprendedores que buscan poner en marcha sus ideas de negocio, validando sus mercados, o creando nuevas líneas en sus negocios existentes. Los principales logros de esta ruta han sido:

- **1.378** Emprendedores se postularon, adquiriendo herramientas básicas de emprendimiento.
- **1.218** emprendedores vinculados durante el **2023** a procesos de formación y acompañamiento para el emprendimiento.
- **568** emprendedores recibieron **3.100** horas de asesoría en emprendimiento, a través de **2.076** sesiones de acompañamiento personalizado.
- **452** modelos de negocios estructurados con los emprendedores.
- **432** planes de inversión elaborados

Durante el 2023 se desarrollaron **117 Talleres de formación** en estructuración de modelos de negocios, generando **3.505** asistencias por parte de **956** emprendedores, en las siguientes cinco sesiones temáticas:

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

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

En alianza con el Consejo Noruego para Refugiados un total de **61** emprendedores fueron acompañados en el construcción y consolidación de sus modelos de negocios y la preparación e identificación de su plan de inversión para ser

apoyados con una capital semilla por parte del aliado: En Cali, **36** emprendedores fueron beneficiados y recibieron un capital semilla por **\$76.586.000**. En Jamundí, **13** emprendedores recibieron un capital semilla por **\$26.275.000**, mientras que, en Yumbo, **12** emprendedores recibieron un capital semilla por **\$26.275.000**. El promedio de entregas de capital semilla por emprendedor que el Consejo Noruego para Refugiados que entrego a los emprendedores fue de **\$2.000.000**.

En alianza con Heartland Alliance International un total de **75** emprendedores vinculados a las rutas de emprendimiento fueron acompañados en la estructuración de sus modelos de negocio y la identificación de su plan de inversión inicial para recibir por parte del aliado un capital semilla por un valor total de **\$337.500.000**. El promedio de entregas de capital semilla por emprendedor fue de **\$4.000.000**.

- **Prospera - Compromiso Joven:**

En convenio con Propacifico y Acdivoca se realizan acciones en el marco del proyecto Jóvenes Resilientes de USAID para Cali denominado Compromiso Joven, en el mes de octubre del 2022 se da inició al desarrollo de actividades del componente de Emprendimiento de jóvenes emprendedores de las comunas 15 y 21 del oriente de Cali, logrando **vincular 200 emprendedores** a la construcción y consolidación de sus emprendimientos y las ideas de negocio como unidades productivas generadoras de ingreso. En el año **2023** se inició la fase de preparación para la entrega de capital semilla a los emprendedores participantes, desarrollando acompañamiento personalizado a través de **540,5 horas de asesoría** en 266 sesiones de asesoría **a 120 emprendedores**, en el mes de febrero inician los talleres formativos con los cuales se les brindó a **100** emprendedores herramientas que les orientarán en la construcción de su plan de inversión, así como la sustentación de su modelo de negocio y la propuesta de inversión frente al jurado evaluador.

**123** emprendedores sustentaron sus propuestas de inversión frente al jurado evaluador, de las cuales **120** fueron aprobadas para ser beneficiados con capital semilla para sus emprendimientos. En total se entregaron activos por un monto total de **\$ 227.896.880** y en promedio cada emprendedor fue beneficiado por un valor de **\$1.899.141** en equipos para el inicio de sus emprendimientos.

- **Prospera Dagua:**

El Centro de Desarrollo Empresarial Prospera de Dagua, impulso y dinamizo los procesos de fortalecimiento empresarial de la población del municipio de Dagua, priorizando a las microempresas y puestas en marcha de sus negocios. Brindando procesos de acompañamiento, asesorías y formación promoviendo la creación de pequeñas empresas, que impulsen el desarrollo económico del municipio.

Con el cual se lograron los siguientes avances en el municipio de Dagua:

- **132** empresarios postulados para iniciar el proceso, con los cuales se realizaron **466.5** horas de asesorías empresariales a **62** empresarios en la ruta de fortalecimiento empresarial.
- **40** talleres de formación empresarial donde se generaron **857** asistencias en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Direccionamiento Estratégico, Mercadeo, Marketing Digital, Administración, Finanzas, Tributario, Repensando el modelo de negocio, Formalización empresarial, Alistamiento Financiero.
- **13** emprendedores participaron en la estructuración de sus modelos de negocios, a través de **30,5** horas de acompañamiento.
- **71** empresas georreferenciadas.

- **Prospera Vijes:**

En el municipio de **Vijes** en alianza con la **administración municipal** y la **Fundación Sidoc** realizamos acompañamiento a empresarios y emprendedores del municipio vinculados en la ruta de Fortalecimiento a sector turístico Vijes Visible. Además, se realizaron dos jornadas de preparación para la sustentación de planes de inversión y modelos de negocio a los beneficiarios del programa, en donde **30** empresarios presentaron ante un jurado evaluador su plan de inversión para ser beneficiarios en la entrega de capital semilla.

Durante las acciones generadas se lograron los siguientes avances en el municipio de Vijes:

- **85** empresarios vinculados a procesos de formación empresarial en el municipio.
- **39** empresarios, recibieron **226,5** horas de asesorías empresarial en la ruta de fortalecimiento empresarial.
- **27** talleres de formación empresarial donde se generaron **481** asistencias en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Direccionamiento Estratégico,

Mercadeo, Marketing Digital, Administración, Finanzas, Tributario, Repensando el modelo de negocio, Formalización empresarial, Alistamiento Financiero.

- **Prospera Yumbo:**

El Centro de Desarrollo Empresarial Prospera de Yumbo, impulso y dinamizo los procesos de fortalecimiento empresarial de la población del municipio de Yumbo, priorizando a las microempresas y puestas en marcha de sus negocios. Brindando procesos de acompañamiento, asesorías y formación promoviendo la creación de pequeñas empresas, que impulsen el desarrollo económico del municipio.

Con el cual se lograron los siguientes avances en el municipio de Yumbo:

- **299** empresarios vinculados a procesos de formación empresarial en el municipio.
- **124** empresarios acompañados de manera personalizada a través de **818** horas de asesorías empresariales a en la ruta de fortalecimiento empresarial.
- **67** talleres de formación empresarial donde se generaron **1.591** asistencias en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Direccionamiento Estratégico, Mercadeo, Marketing Digital, Administración, Finanzas, Tributario, Repensando el modelo de negocio, Formalización empresarial, Alistamiento Financiero.
- En alianza con el Consejo Noruego para Refugiados **18** emprendedores participaron en la ruta de ideación para convertir sus ideas de negocio en sus modelos de negocios estructurados con un plan de inversión definido, a través de **95,5** horas de acompañamiento, **12** emprendedores presentaron la sustentación del modelo de negocio ante el aliado y recibieron capital semilla por un valor total de **\$24.670.000**, con un promedio de **\$2.000.000** por cada emprendedor.
- En alianza con el Consejo Noruego para refugiados se realizaron **8 Sesiones** en formación grupal en la **ruta de ideación** donde se generaron **130** asistencias en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Estructuración del modelo de negocio y taller preparación para la sustentación de planes de inversión y modelos de negocio.
- En el mes de agosto se realizó en el municipio de Yumbo el **Encuentro con Empresarios Exitosos** un espacio de conexión y mentalidad emprendedora en el que participaron **104 asistentes**, generando **379 conexiones** entre los empresarios asistentes al evento.

- **Prospera Jamundí:**

El Centro de Desarrollo Empresarial Prospera de Jamundí, impulso y dinamizo los procesos de fortalecimiento empresarial de la población del municipio de Jamundí,

priorizando a las microempresas y puestas en marcha de sus negocios. Brindando procesos de acompañamiento, asesorías y formación promoviendo la creación de pequeñas empresas, que impulsen el desarrollo económico del municipio.

Con el cual se lograron los siguientes avances en el municipio de Jamundí:

- **176** empresarios vinculados a procesos de formación empresarial en el municipio.
- **71** empresarios acompañados en el cierre de brechas a través de **484** horas de asesorías empresariales en la ruta de fortalecimiento empresarial.
- **56** talleres de formación empresarial donde se generaron **959** asistencias en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Direccionamiento Estratégico, Mercadeo, Marketing Digital, Administración, Finanzas, Tributario, Repensando el modelo de negocio, Formalización empresarial, Alistamiento Financiero.
- En alianza con el Consejo Noruego para refugiados **14** emprendedores participaron en la estructuración de sus modelos de negocios, a través de **84 horas de acompañamiento**, de los cuales **13 emprendedores** presentaron la sustentación del modelo de negocio ante el aliado y recibieron un capital semilla total de **\$26.275.000**, con un promedio de **\$2.000.000 por emprendedor**.
- En alianza con el Consejo Noruego para refugiados se realizaron **8** Sesiones en formación grupal en la ruta de **ideación** donde se generaron **104 asistencias** en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Estructuración del modelo de negocio y taller de preparación para la sustentación de planes de inversión y modelos de negocio.

### Indicadores de seguimiento Prospera:

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

- El **76%** de los empresarios **implementaron por lo menos una nueva practica** después de pasar por el programa y el **90%** implementan como mínimo 3 prácticas empresariales.
- El **63%** de las empresas **incrementaron sus ventas** al finalizar el programa.
- El **17%** de las empresas fortalecidas **generó al menos un nuevo empleo** luego de pasar por el programa y el **57%** mantuvo el mismo número de empleados.
- El **19%** de las empresas **cumplieron con un nuevo trámite** al finalizar la ruta, y **70%** presentaron un cumplimiento constante.
- El **10%** de las empresas evidenciaron **mejoras en el cumplimiento de sus impuestos** y el **80%** lo mantuvieron constante.

- El **95%** de las empresas **cuentan con medios de pagos electrónicos** al finalizar el programa.
- El **88%** de las empresas **cuentan con redes sociales empresariales** al finalizar el programa.
- El **90%** de las empresas generaron al menos 1 conexión comercial luego de pasar por el programa.
- El **70%** de las empresas registran sus ventas en un medio electrónico como Excel o software contable al finalizar el programa.
- El **74%** de las empresas que no usaban mecanismos confiables para llevar sus cuentas implementaron al menos un después de pasar por el programa.

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

- El **97%** de los emprendedores de ideación que no analizaban costos al iniciar el proceso, los analizaron después de pasar por el programa.
- El **97%** de los emprendedores que no identificaban clientes, después de pasar por el programa, empezaron a identificarlos.
- El **94%** de los emprendedores que no identificaba sus competidores en el inicio, al finalizar el proceso los identificaron.
- El **93%** de los emprendedores que no tenían establecidas metas financieras al iniciar el proceso, después de pasar por el programa finalizaron estableciéndolas.

- **Programa para la reactivación económica ReactivAcción- PNUD**

En el marco del cierre de la ejecución del Acuerdo entre las Partes Responsables – APR No 0000047375, suscrito el 13 de septiembre de 2021 entre la Cámara de Comercio de Cali –CCC y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD cuyo objetivo general de la propuesta presentada por la CCC y aprobada por el PNUD fue *“Administrar e implementar con el apoyo técnico del Programa de las Naciones Unidas–PNUD, proyectos de recuperación económica local, generación de ingresos y desarrollo empresarial para empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas que participen en la estrategia de Reactivación Económica del PNUD y USAID, en la ciudad de Cali y los municipios que hacen parte de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali”,* y sus respectivas Enmiendas No. 1, 2 y 3, durante el tercer año de ejecución, se enfocaron los esfuerzos en la culminación del eje de Soluciones financieras: conexiones financieras, incentivos ahorrar, asegurar e invertir, dirigido específicamente a las empresas participantes de la ruta de Hábitos Empresariales y Digitales.

Adicionalmente, se realizó el cierre protocolario del programa, contando con la participación de empresas participantes de la segunda cohorte de la ruta de Hábitos empresariales y Digitales, delegados del PNUD, USAID y por supuesto de la cámara de Comercio de Cali.

A continuación, se detallan las actividades realizadas en el marco de esta etapa de cierre del APR en mención.

- **Hábitos Empresariales y Digitales:**

Durante el año 2023, desde la ruta de Hábitos Empresariales y Empresariales, se realizó la culminación del eje de soluciones financieras, a través dos de sus tres pilares: Ahorrar e Invertir:

- Incentivo de Ahorro

Este incentivo se incluyó en la ruta de HEyD con el propósito de fomentar en los empresarios el hábito del ahorro, para lo cual cada empresario debía establecer una meta de ahorro a seis meses, cuyo monto mínimo era \$120.000 y máximo \$5.000.000. En el Incentivo de ahorro se llevaron a cabo tres etapas importantes, la primera, la apertura de la cuenta Soñando Juntos en la entidad financiera aliada Bancamía por parte de los empresarios que estaban interesados en participar de este Incentivo; la segunda, la generación del hábito del ahorro en los mismos, lo cual se pudo evidenciar mediante el cumplimiento de las consignaciones correspondientes a las cuotas de ahorro mensual establecidas por cada uno de los empresarios al inicio de la ruta, y que se debían llevar a cabo de manera constante y oportuna durante seis meses, comprendidos entre agosto de 2022 y enero del 2023 y, la última etapa, la validación del cumplimiento de cada uno de los requisitos establecidos para que los empresarios lograran acceder al beneficio que otorgaba este incentivo, lo cual correspondía a recibir en sus respectivas cuentas un 20% adicional de la meta de ahorro total.

Es importante resaltar que este incentivo fue liderado y ejecutado por el equipo de financiamiento de PNUD, y el equipo de CCC realizó un acompañamiento permanente a los empresarios e igualmente se brindó todo el soporte requerido por parte de PNUD para



que cada una de estas etapas se llevaran a cabo de manera satisfactoria. Tal como se estableció en Enmienda No. 1 del APR suscrito.

Especialmente entre los meses de enero y marzo del 2023, en el cual se llevó a cabo la fase final de este Incentivo, por parte del equipo de la CCC se brindó el siguiente apoyo y soporte tanto a los empresarios como al equipo de PNUD:

- El equipo de CCC estuvo atento a solucionar las diferentes inquietudes y dificultades manifestadas por los empresarios en esta fase final, como también a transmitir la información suministrada por PNUD a los mismos, frente al proceso y tiempos de entrega del beneficio de este Incentivo.
- Se reportó al equipo de PNUD los casos especiales de aquellos empresarios que presentaron alguna dificultad al momento de realizar la última consignación de la cuota de ahorro mensual, para que el mismo evaluara cada caso.
- En el proceso de validación por parte de PNUD de que todos los empresarios participantes del Incentivo de Ahorro hayan cumplido con las consignaciones de sus seis cuotas de ahorro de manera constante y dentro de las fechas establecidas, se requirió por parte de esta entidad, solicitar a algunos empresarios los soportes de las consignaciones realizadas durante los seis meses o de algún mes en específico, para lo cual se brindó el apoyo generando el contacto directo con los empresarios y realizándoles la solicitud de dichos soportes.

Una vez PNUD en el mes de febrero de 2023, corroboró y validó la información del cumplimiento de las metas de ahorro en todos los empresarios que participaron de este Incentivo (264), definió cuales serían los empresarios que finalmente serían beneficiarios del 20% adicional de sus cuotas de ahorro total, para lo cual 190 empresarios fueron acreedores de este beneficio, y 74 incumplieron con alguna de las cuotas de ahorro mensuales, lo que los inhabilitaba para acceder a este beneficio, teniendo en cuenta los requisitos establecidos y socializados desde el inicio de la Ruta.

- Incentivo Invertir

Dentro de la ruta de Hábitos empresariales y Digitales se estableció este incentivo con el propósito de concientizar a las empresas a realizar una inversión con un sentido específico, generando una sensibilización en el manejo de las finanzas del negocio para

que sea sostenible y, además, ampliar el conocimiento del empresario respecto a las opciones de financiamiento disponibles en el mercado.

Mediante esta actividad, desde la Cámara de Comercio de Cali, se debía realizar la contratación y seguimiento a la implementación del incentivo de capitalización para una (1) cohorte de hábitos empresariales de mínimo trescientas (300) micro y pequeñas empresas, a través del desarrollo de la metodología definida para este componente y la asignación de recursos de capitalización a mínimo 100 micro y pequeñas empresas.

Es así como, durante el 2023, se llevó a cabo la entrega del incentivo de capital semilla, ejecutando las actividades de validación por parte del equipo de PNUD con respecto al cumplimiento del criterio principal que habilitaba a ciento cincuenta y cinco (155) empresarios para ser acreedores del capital semilla, el cual hacía referencia a la finalización de la ruta de Hábitos Empresariales y Digitales con sus soportes de realización del 100% de las sesiones de acompañamiento del programa, por parte de cada beneficiario. Dicha validación fue manifestada por parte del equipo PNUD mediante comunicación por correo electrónico con fecha 19 de enero de 2023.

A partir de esta validación, se contó con la autorización por parte de PNUD para llevar a cabo los pagos asociados a la entrega de los incentivos de Capital Semilla a los beneficiarios de la Cohorte 2 del programa, acreedores de los mismos, de acuerdo con las siguientes consideraciones:

## **1. Condiciones para la entrega de capital semilla:**

- Contar con la *Carta de Compromiso* de participación y aceptación de los términos y condiciones del programa y de participación en los incentivos, firmada por parte de cada beneficiario.
- Contar con el respectivo *Plan de Inversión* debidamente aprobado por el beneficiario mediante correo electrónico, y por el asesor asignado a su empresa y/o por el representante del proceso de acompañamiento por parte de la firma Dos Búhos a través de carta firmada.
- Contar con el certificado de la cuenta bancaria a la cual se girarán los recursos, por parte de cada beneficiario.
- Haber finalizado la ruta de Hábitos Empresariales y Digitales, y contar con soportes de realización del 100% de las sesiones de acompañamiento del programa, por parte de cada beneficiario.

## **2. Condiciones para la verificación de la entrega del capital semilla:**

- Para la formalización de la colocación del capital semilla, se debe firmar un Acta de Recibo a Satisfacción con cada beneficiario, que dé cuenta de los recursos recibidos según corresponda.

Estas condiciones fueron validadas para las ciento cincuenta y cinco (155) empresas autorizadas por PNUD y por autorización del PNUD se incluyeron dos (2) empresas adicionales que correspondieron a incentivos de capital de emergencia, sustentadas en el riesgo de cierre de operación evidenciado por PNUD. Es importante mencionar que estas dos (2) empresas (Yofruya- ID 9593 y Biorglife – ID 10243), durante el mes de enero, recibieron acompañamiento técnico por parte del consultor Dos Búhos en la formulación de sus respectivos planes de inversión que les permitiera el correcto uso de los recursos de capital de emergencia que serían entregados.

De esta manera, en total se contó con la autorización para hacer entrega de capital semilla a ciento cincuenta y siete **(157)** empresas participantes del programa y cuyo desembolso se inició a partir del 31 de enero, logrando entregar aproximadamente \$754.900.000.

- **Evento de Cierre protocolario**

El día 09 de mayo, en el Hotel Spirito by Spiwak, se llevó a cabo el Evento de Cierre del Programa ReactivAcción, el cual contó con la participación de (169) empresas de las (325) que culminaron satisfactoriamente la Ruta de Hábitos Empresariales y Digitales.

El evento contó con una agenda que incluía diversas actividades que buscaban, primero, reconocer el esfuerzo y dedicación de cada uno de los empresarios participantes del Programa por finalizar la ruta de HEyD, para lo cual se les realizó un reconocimiento especial durante el evento, y se les hizo entrega de un Certificado de Participación en el Programa. Por otra parte, se generaron actividades que contribuyeran al crecimiento de los empresarios, por lo cual se invitaron a dos empresarias referentes a nivel nacional, Mari Manotas y Daniella Moscarella, para que en un panel de conversación, desde su experiencia, les compartieran a los empresarios, consejos, buenas prácticas, tips para el crecimiento y fortalecimiento empresarial, y adicionalmente se contó con un espacio de networking, en el cual los empresarios tuvieron la oportunidad de conectarse con otras empresas de su interés y generar conexiones comerciales.

Es de esta forma como se da por cerradas las actividades del APR con el aliado PNUD, logrando finalmente los siguientes indicadores de cumplimiento:

Indicadores	Fuente de datos	Meta	Resultado	% de cumplimiento
Número de micro y pequeñas empresas acompañadas y que finalizan la ruta de Hábitos empresariales y digitales aprobadas en plataforma por CCC y validadas por el PNUD.	Base de datos de beneficiarios, informe de actividades.	352	427	121%
Número de empresas participantes en mentorías en comercio electrónico ofrecidas por parte de la firma contratada.	Base de datos de beneficiarios	35	35	100%
Número de cadenas de proveeduría acompañadas a través del Programa de Desarrollo de Proveedores.	Base de datos de beneficiarios, informe de actividades	3	3	100%
Número de micro franquicias acompañadas técnicamente.	Base de datos de beneficiarios, informe de actividades	15	15	100%
Número de micro franquicias capitalizadas.	Base de datos de beneficiarios, informe de actividades	16	16	100%
Número mínimo de empresas con incentivo al ahorro.	Base de datos de beneficiarios, informe de actividades.	125	190	152%
Número mínimo de empresas con incentivo de micro seguro.	Base de datos de beneficiarios, informe de actividades.	90	141	157%
Número mínimo de empresas con incentivo de capitalización.	Base de datos de beneficiarios, informe de actividades.	100	157	157%

- **Ruta de apoyo al desarrollo de las microempresas – FortaleSER- Innpulsa Colombia.**

De la mano del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, iNNpulsa Colombia y Fontur, y formalizado a través de Convenio de Cooperación No. 016-2023 suscrito con Innpulsa Colombia, se inició la implementación del programa FortaleSER, el cual surge como “una de las apuestas del Gobierno Nacional para promover el fortalecimiento y sostenibilidad de los micro y pequeños negocios, incluyendo las unidades económicas de la Economía Popular y Comunitaria (EPC)” y cuyo objetivo se enfoca en promover mejores prácticas empresariales en las unidades productivas con potencial de crecimiento y sostenibilidad a través de procesos de acompañamiento, capacitación, asistencia técnica especializada y herramientas de gestión para mejorar productividad y avanzar en su proceso de crecimiento empresarial, para que sea dinámico y sostenible. Esta iniciativa se desarrolló en algunos de los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali, así como en Palmira y Puerto Asís (Putumayo), en alianza con las Cámaras de Comercio de Palmira y Putumayo, respectivamente.

Es en este sentido, 360 unidades productivas de los sectores económicos de Farmacia, Cosmética, Ferreterías, Turismo y Gastronomía, ubicadas en los municipios de Cali, Yumbo, Jamundí, Palmira y Puerto Asís (Putumayo) participaron en una ruta de 50 horas donde contaron con el acompañamiento permanente por parte de gestores empresariales, que los orientó cada día para identificar y superar los retos de sus negocios. De igual forma tuvieron a su disposición asesoría técnica especializada individual en temas como desarrollo comercial, desarrollo del talento humano, desarrollo organizativo y sostenible.

De igual forma, contaron con la asesoría financiera individual por parte de consultores especializados, quienes también acompañaron a las unidades productivas en un proceso de conexiones financieras con fuentes de financiación acordes a las necesidades de sus empresas.

Las unidades productivas participantes participaron de espacios grupales de laboratorios teóricos prácticos, Mentorías con empresarios exitosos de los sectores económicos de sus empresas, Eventos de relacionamiento donde pudieron hacer conexiones comerciales de valor.

Y por último, recibieron el acompañamiento por parte de consultores sociales quienes les ayudaron a desarrollar y consolidar esas habilidades personales y del ser que son indispensables para afrontar los diferentes retos del camino empresarial para que pudieran de esta forma empoderarse de manera activa de sus negocios.

Las empresas que participaron en este Programa FortaleSER debían cumplir con los siguientes criterios:

- Empresas Registradas y no registradas en cámara de comercio.
- Tener al menos 1 año de funcionamiento del negocio.
- Contar con al menos 2 trabajadores (incluyendo el propietario).
- Que el negocio esté en alguno de estos municipios: Cali, Yumbo, Jamundí, Palmira y Puerto Asís en Putumayo.
- Que el negocio estuviera en alguno de los sectores priorizados: Ferretería, Farmacia, Cosmética, turismo o Gastronomía.
- Y no puede ser un negocio ambulante o móvil.

Es así como, de manera preliminar (dado que el proyecto continúa en etapa de cierre de ejecución técnica durante los primeros meses del año 2024), se resaltan los siguientes logros:

- **360** empresas iniciaron la ruta, es decir, cumplimos con el 100% de la meta establecida en el convenio.
- **97%** de las UP recibieron acompañamiento técnico especializado y capacitación para mejorar su productividad y avanzar en su proceso de crecimiento.
- **100%** de las UP recibieron acompañamiento en Desarrollo del Ser y Comunitario para fortalecer sus habilidades de liderazgo y fortalecimiento de redes de comercialización.
- **96%** de las UP recibieron acompañamiento financiero especializado y acercamiento a conexión de financiamiento formal.
- **71% (248)** de las UP culminaron la ruta completa, es decir, cumplieron con más del 80% de participación efectiva en las actividades de la misma. Esta cifra se calcula con base en el No. De UP activas a la fecha (349). Distribución de UP que se certifican por territorio: Cali 171 UP, Palmira 40 UP, Putumayo 37 UP.

Y en términos institucionales, es de vital importancia reconocer que este programa fue una apuesta retadora, alineada a las prioridades del gobierno nacional, perfectamente cumplible, que nos permitió consolidar nuestras capacidades institucionales para romper las barreras de capacitación y acompañamiento técnico especializado de manera personalizada y de muy alta calidad que, de manera equitativa, se entregó a todos nuestros participantes, indiferentemente de su lugar geográfico de ubicación. De igual forma, se convirtieron en nuestros propósitos diarios de implementación, la entrega de herramientas de gestión empresarial para mejorar la productividad, acompañar permanentemente “uno a uno” cada negocio, apoyándolos para que pudieran desarrollar y consolidar las habilidades personales, del ser y comunitarias que son indispensables para afrontar los diferentes retos del camino empresarial.

- **Programa Transforma-t para Crecer y Alístate– convenio Confecámaras.**

A través del convenio de colaboración No. 779 de 2023 celebrado entre la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – Confecámaras y la Cámara de Comercio de Cali, se implementó el programa **Transforma-t para Crecer y Alístate** con el fin de apoyar el fortalecimiento y sostenibilidad de los empresarios con micronegocios o unidades económicas de la economía popular y comunitaria (EPC), ubicados en los municipios de Cali, Yumbo y Jamundí, permitiendo afianzar sus capacidades y habilidades organizativas, comerciales, digitales y financieras, para que sus negocios crezcan y perduren en el tiempo.

El programa se dividió en dos etapas:

- 1. Transforma-t para Crecer**, enfocada en el fortalecimiento empresarial en habilidades organizativas, comerciales y digitales, implementando una ruta de formación empresarial de 9 horas con un evento de conexión de alianzas estratégicas y comerciales de 6 horas, brindándoles asistencia técnica para el fortalecimiento de las capacidades organizativas en temas contables, estrategias comerciales, desarrollo de habilidades digitales, y relacionamiento comercial a través de un evento de conexión a través de la generación de alianzas estratégicas.

El componente Transforma-t para Crecer inició el 29 de agosto del 2023 con el primer grupo de empresarios conformado para la sede Casona de la Cámara de Comercio de Cali; y finalizó el 18 de octubre del 2023 con el sexto grupo conformado y asignado a la sede Poblado de la Cámara de Comercio de Cali. Y contamos con la experticia y acompañamiento de tres (3) asesoras y talleristas.

#### **Temáticas de los talleres:**

- Taller 1 - Capacidades organizativas: se enfocó en la apropiación de conocimientos que les permitieron a los empresarios organizar su micronegocio a través de prácticas administrativas y financieras que les faciliten tener claridad de sus ingresos, costos y utilidades.
- Taller 2 - Capacidades comerciales: se identificaron canales de venta, nuevos mercados o nichos de clientes que posiblemente no han considerado, tales como: ventas a través de redes sociales, directorios comerciales, tiendas virtuales o marketplace, así como técnicas de ventas, buenas prácticas de servicio al cliente y promociones, entre otros.
- Taller 3 - Habilidades digitales: se dio énfasis a la exposición de su negocio e ingresar a nuevos canales de comercialización a través de directorios comerciales, tiendas virtuales y marketplace, así como el uso de redes sociales (Facebook, Whatsapp Business, Instagram, entre otras) y de herramientas de servicios financieros digitales como billeteras virtuales y canales digitales para facilitar el acceso al crédito.
- Taller 4 - Alistamiento relacionamiento comercial: se enfocó en la participación de las unidades económicas de la economía popular en espacios de visibilización, que les permitió acceder a relacionamiento con potenciales clientes. Con el propósito de que en el mediano plazo incrementen sus ventas, y se impulsen alianzas comerciales.

Durante los talleres se preparó a las unidades productivas para la participación en espacios de relacionamiento comercial, ferias o rueda de negocios y el evento de conexiones y alianzas empresariales dispuesto para el mes de octubre del 2023.

- 2. Alístate**, enfocada en la asistencia financiera con conexión a ofertas de financiamiento formal, implementando una ruta de inclusión financiera y acceso al crédito de 7 horas y jornada financiera de 6 horas, partir de la formación y asistencia técnica financiera en fundamentos de negocios y salud financiera, manejo de productos financieros, asistencia técnica para el desarrollo de un plan de mejoramiento financiero y un evento de conexión financiera, que se realizó de manera conjunta con dos programas de la Unidad de Fortalecimiento Empresarial (Prospera y FortaleSER).

El componente Alístate inició el 25 de septiembre del 2023 con el primer grupo de empresarios conformado para la sede Casona de la Cámara de Comercio de Cali; y finalizó el 10 de noviembre del 2023 con el cuarto grupo conformado y asignado a la sede Unicentro de la Cámara de Comercio de Cali.

#### **Temáticas de los talleres:**

- Taller 1: Formación en fundamentos de negocio y salud financiera
- Taller 2: Formación en manejo de productos financieros
- Taller 3: Asistencia técnica para el desarrollo de un plan de mejoramiento financiero.

El evento de conexiones financieras se realizó el día miércoles 15 de noviembre desde las 8:00 am hasta las 5:00 pm, como una iniciativa conjunta de los programas Transforma-t para Crecer y Alístate, Prospera y FortaleSER, liderados por la Cámara de Comercio de Cali en convenio con Confecámaras en el caso de Transforma-t para Crecer y Alístate. Para este evento, por parte del programa Transforma-t para Crecer y Alístate se realizó la convocatoria de 398 empresarios, entre ellos empresarios activos y que hubiesen desertado del programa.

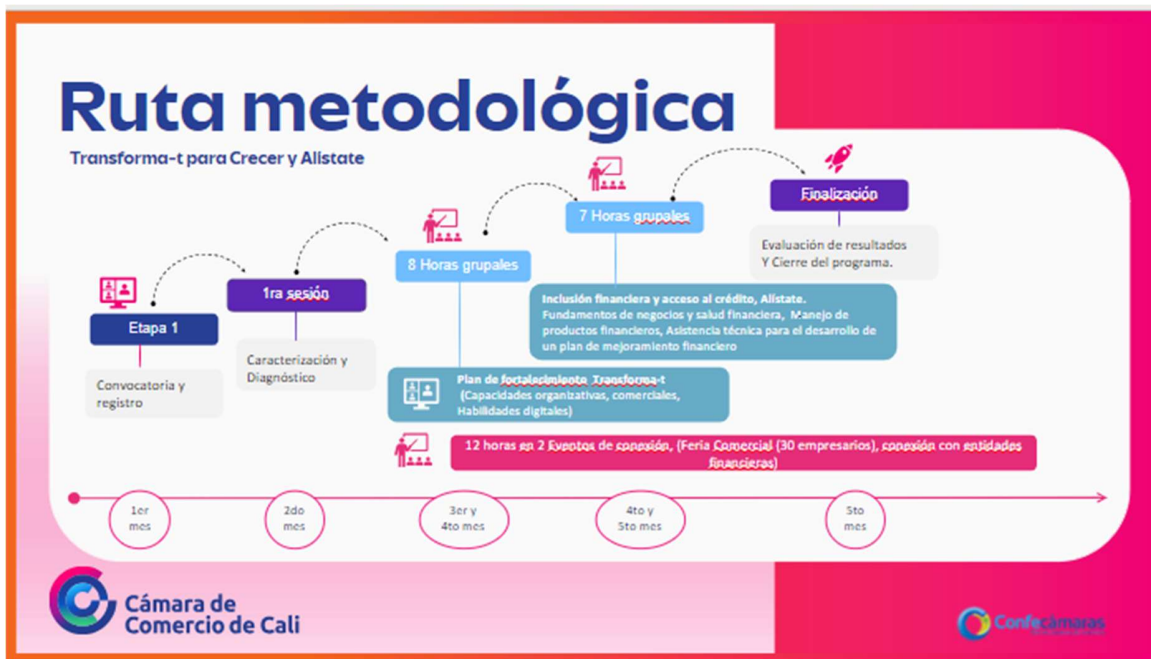
#### **Criterios de selección de las unidades económicas participantes:**

- Unidades económicas de la economía popular de baja escala (micronegocios con inversión entre 1 y 3 millones de pesos y máximo 9 empleados).
- Micronegocios que funcionen desde la vivienda.
- Unidades productivas que tengan al menos un (1) año de funcionamiento.



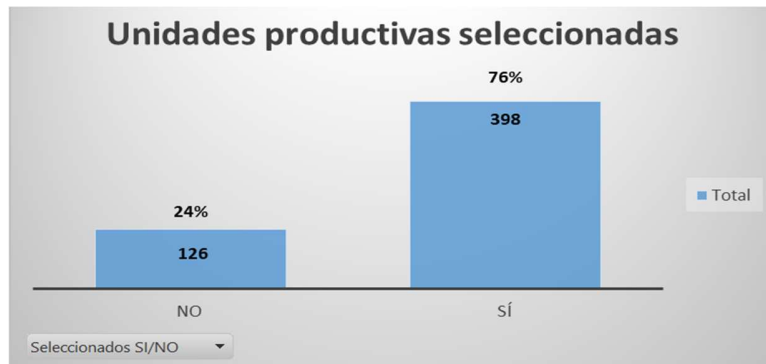
- Unidades económicas localizadas en Cali, Yumbo o Jamundí.

**Meta:** Inscribir hasta 300 micronegocios o unidades económicas de la economía popular



## Caracterización de las unidades productivas seleccionadas

Una vez finalizado el proceso de convocatoria y selección de las unidades productivas donde se obtuvo como resultado 524 empresas preinscritas al programa, de las cuales 398 (76%) fueron seleccionadas bajo los criterios establecidos por Confecámaras y la Cámara de Comercio de Cali, posteriormente se dio inicio a la siguiente fase que correspondió a la caracterización de las iniciativas productivas que hacen parte de la economía popular de los municipios de Cali, Yumbo y Jamundí.



En el marco de la caracterización de las microempresas de la economía popular suscritas al programa Transforma-t para Crecer y Alístate desarrollado por la Cámara de Comercio Cali (Cali-Yumbo-Jamundí), se realizó la sectorización de los municipios por comunas y barrios y se definieron 7 grupos o cohortes para la implementación de los talleres de fortalecimiento empresarial de las etapas de Transforma-t y Alístate.

- Cohorte 1 Casana (Comunas: 7,8,14,21)
- Cohorte 2 Obrero 1 (Comunas: 1,2,3,4,5,6)
- Cohorte 3 Yumbo: Todo el municipio
- Cohorte 4 Unicentro (Comunas: 17,18,19,20,22)
- Cohorte 5 Jamundí: Todo el municipio
- Cohorte 6 Poblado (Comunas: 13,14,15,16)
- Cohorte 7 Obrero 2 (Comunas: 9,10,11,12)

Una vez realizada la sectorización, las cohortes quedaron conformadas con un número inicial de participantes de la siguiente manera, teniendo en cuenta el número de empresarios de cada sector y la capacidad instalada de los espacios dispuestos para los talleres:



Para la caracterización, se optó como estrategia hacer visitas domiciliarias a las iniciativas y aplicar la herramienta de caracterización de unidades productivas informales UPI. En este proceso se obtuvo un total de 272 unidades caracterizadas, de las cuales el 84% corresponde a propietarios mujeres y un 16% de propietarios hombres.

### Autodiagnóstico Empresarial

Con el fin de conocer a mayor profundidad el estado de desarrollo o madurez de las unidades productivas de los emprendedores y emprendedoras, se realizó el **autodiagnóstico inicial**, aplicado antes del iniciar la ruta de fortalecimiento empresarial y durante los primeros talleres del componente Transforma-t para Crecer. Para este, se convocó a los empresarios para que diligenciaran el formulario creado por Confecámaras a través del link <https://app.sayvaluation.com/f/cccali>

Como resultado, se lograron realizar 230 autodiagnósticos iniciales realizados desde la plataforma.

Para el **autodiagnóstico de cierre**, aplicada una vez los empresarios y empresarias culminaron los talleres del componente Alístate, y que nos permite conocer los resultados de los indicadores del programa, se solicitó a los empresarios que diligenciaran el formulario creado por Confecámaras a través del link <https://app.sayvaluation.com/f/cccali> donde se obtuvo como resultado un total de 170 unidades productivas que respondieron el autodiagnóstico de cierre, para algunas de ellas fue requerido acompañamiento personalizado.

CIFRAS GENERALES DEL PROGRAMA	CANTIDAD
Total Unidades productivas Preinscritas	524
Total Mujeres preinscritas	434
Total hombres preinscritos	90
Empresarios inscritos en las Cohortes que cumplieron los criterios de selección	398
Total empresarios y emprendedores Caracterizados en la UPI	272
No. empresarios que desertaron del programa	216
Total autodiagnósticos Inicial	230
Total Autodiagnósticos final	169
Numero empresarios activos en talleres	182
Numero empresarios asistentes al evento de lanzamiento del programa	116
Numero empresarios asistentes al evento de conexiones y alianzas empresariales	91
Numero empresarios asistentes al evento conexiones de financiamiento	100
Numero empresarios asistentes al evento de cierre y clausura del programa	118
Numero empresarios que finalizaron la Etapa Transforma-t para Crecer	26
Numero empresarios que finalizaron la Etapa Alístate	15
Numero empresarios que finalizaron todo programa	119
Total empresarios certificados	160

### Resultados generales del programa:

- 398 empresarios inscritos, cumplimos con más del 100% de la meta establecida (300) en el convenio.
- 272 empresarios iniciaron su proceso de fortalecimiento empresarial, es decir el 90,7% de la meta establecida.
- En total se brindaron 9 horas de formación en el componente Transforma-t; 7 horas en el componente Alístate en cada una de las 7 cohortes conformadas y 12 horas en eventos de conexión empresarial y financiera
- Se realizaron 2 eventos adicionales, uno de lanzamiento al iniciar el programa y el evento de clausura para certificar a los empresarios que culminaron satisfactoriamente las etapas del programa.
- 91 empresarios asistieron al evento de conexiones y alianzas empresariales
- Se generaron 1620 conexiones de valor efectuadas durante el evento de conexiones y alianzas empresariales entre los asistentes
- 100 empresarios asistentes al evento de conexiones financieras

- 227 conexiones financieras registradas en la aplicación de la app InData
- Se realizaron cotizaciones de montos de financiamiento por un valor total promedio en los 3 programas de \$ 1.247.153.041 y el monto promedio que buscaban los empresarios y emprendedores fue de \$ 7.604.592
- El 96% de las empresas que cotizaron algún tipo de financiamiento con las entidades, si tenían posibilidad de acceder a ese crédito que estaban buscando.
- Los productos o servicios de interés que más consultaron los empresarios con las entidades de financiamiento fueron: Microcréditos 38%, Capital semilla 28%, medios de pago 11%, otros servicios 23%
- 160 empresarios certificados, para un porcentaje de finalización del 53.3% con respecto a la meta, de los cuales 26 completaron el componente Transforma-t para Crecer, 15 completaron el componente Alístate, y 119 completaron toda la ruta Transforma-t para Crecer y Alístate.
- 118 empresarios asistentes al evento de clausura

## Evento de Cierre y clausura



*Foto representativa evento de cierre y clausura del programa Transforma-t para crecer y Alístate*

El evento de clausura del programa se realizó el día jueves 14 de diciembre desde las 8:00 am hasta las 12:00 pm, con el fin de dar cierre a la ruta de fortalecimiento empresarial y financiero graduando a los empresarios que cumplieron con el 80% de las horas totales del programa. Y adicionalmente, dar reconocimiento a 31 empresarios del programa que se destacaron por su puntualidad, participación, pensamiento innovador, compromiso,

aprendizaje continuo, habilidades de comunicación, y capacidad para asumir nuevos retos.

- **Centro de conciliación, arbitraje y amigable composición**

### **Conciliación:**

En el servicio de conciliación, se logró generar un ingreso de \$458.333.643 en el año 2023, con un total de 1.235 solicitudes de Conciliación radicadas.

Para impulsar el servicio, organizamos los siguientes eventos:

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

### **Arbitraje y Amigable Composición:**

Para el año 2023, se radicaron 44 demandas arbitrales y 1 solicitud de amigable composición ante este Centro. Los ingresos generados por el servicio de arbitraje fueron de \$1.026.016.872, mientras que para el servicio de amigable composición ascendieron a la suma de \$221.046.015.

Durante este año, se realizaron actividades de educación continua y divulgación de los servicios, a través de tertulias y desayunos que contaron con la participación de árbitros y profesionales de las listas del Centro, tratando temas como: la importancia del perito en el arbitraje internacional, la dinámica del comercio internacional en el valle del cauca y el arbitraje comercial internacional como herramienta para potencializar dicha dinámica.

Se realizó la séptima versión del Concurso de Arbitraje Nacional, cuya organización se hizo en conjunto con los Centros de Conciliación y Arbitraje de las Cámaras de Comercio de Barranquilla, Bogotá y Bucaramanga, y con el apoyo del Comité Colombiano de Arbitraje. Contamos con la participación de más de 30 estudiantes de derecho de diferentes

universidades del país (Bogotá, Medellín, Cali, Popayán y Barranquilla). Contamos además, con la colaboración de árbitros de las listas del Centro como jurados, y con el patrocinio de firmas de abogados destacadas a nivel regional y nacional.

### **Insolvencia de Persona Natural no Comerciante:**

En 2023 el servicio de Insolvencia de Persona Natural no Comerciante generó ingresos por \$89.016.497 y se atendieron 43 nuevos trámites. Para efectos de difundir este servicio, realizamos 2 Conciliaciones durante el año donde ofrecimos tarifas preferenciales para este servicio, y realizamos 104 consultas personalizadas.

### **Recuperación Empresarial:**

En el 2023 el servicio de recuperación empresarial generó ingresos por un valor de \$132.514.682, con un total de 5 solicitudes radicadas. En aras de difundir este servicio, durante este año realizamos las siguientes actividades:

- Participación como expositores en la Jornada de Actualización del Régimen de Insolvencia Empresarial, organizado por la Universidad ICESI.
- Organización del evento: “Recuperación Empresarial, una nueva oportunidad para tu negocio”.

### **Formación Jurídica:**

Durante 2023, en formación jurídica se generó un ingreso de \$180.968.466, y logramos capacitar a 278 usuarios, a través de:

- 4 diplomados de formación, actualización y profundización
- 1 curso especializado
- 2 Webinars

Para la realización de estos programas contamos con las siguientes alianzas estratégicas:

- Instituto de Análisis Societario IDEAS: 2da Cohorte del Diplomado de Derecho Societario Contemporáneo
- Del Rio Vásquez Abogados: Curso de Derecho de Seguros.

## **Proyectos MASC:**

Durante el 2023 se continuó con la ejecución de los proyectos contratados por parte de Chemonics International Corporation que son: Actor Sombrilla y Módulo Agrario, ambos ejecutados en Unión Temporal con las Cámaras de Comercio de Bogotá y de Medellín para Antioquia, logrando con ello ingresos por \$564.400.000.

Con el proyecto Actor Sombrilla se busca incrementar la oferta y el uso de los Métodos de Resolución de Conflictos a través de la formación de Actores Ancla Regionales, Organizaciones de la Sociedad Civil y Juntas de Acción Comunal con capacidad de réplica, mediante la co-implementación de la Caja de Herramientas en 47 municipios y la promoción de redes MRC en los 9 departamentos (8 subregiones) de incidencia del Programa Justicia Inclusiva de USAID. Gracias a los buenos resultados en la ejecución de este proyecto, Chemonics International Corporation solicitó a la Unión Temporal que se ampliara el término del contrato por 6 meses adicionales, para un total de 24 meses de duración.

La elaboración del Módulo Agrario consistió en el diseño de un módulo anexo de profundización en Resolución de Conflictos en asuntos de tierra y agrarios para la Caja de Herramientas en MRC.

En el desarrollo de estos dos proyectos, durante el 2023 logramos impactar alrededor de 3300 personas.

- **Gestión del conocimiento:**

El proceso de medición, investigación, lecciones aprendidas y publicaciones que se realizó en la Unidad permitió profundizar en el conocimiento del tejido empresarial de la ciudad para implementar mejoras en los programas y servicios, y visibilizar los aprendizajes de la organización ante aliados públicos y privados. A continuación, se presentan los principales logros del año:

### **(5) Estudios generados:**

Durante el 2023 se realizaron cinco estudios focalizados en las siguientes temáticas claves: productividad, ecosistema empresarial y empleabilidad. Estos estudios buscan obtener una comprensión profunda de los desafíos y oportunidades que enfrenta el tejido empresarial, contribuyendo así al fortalecimiento a través de conocimiento de valor.



- **Nombre del estudio:** Colombia Tech Report 2022-2023  
**Foco:** Ecosistema Empresarial

**Descripción:** Colombia Tech Report es un informe anual que proporciona una visión completa del ecosistema de emprendimiento e innovación en Colombia; tomando como insumo la encuesta del Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023 e investigación



online. En este estudio se encontró que en el Valle del Cauca existen 104 startups, con una densidad de 2,25 startups por cada 100 mil habitantes, y 96 startups en Cali que simbolizan el 7,3% de las mapeadas a nivel nacional. Esto fue posible gracias al trabajo articulado entre KPMG, Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), Cámara de Comercio de Cali y otros socios estratégicos.

- **Nombre del estudio:** Reporte GEIAL “Diagnóstico de las condiciones para emprender: Una mirada desde el ecosistema de Cali”  
**Foco:** Ecosistema Empresarial

**Descripción:** El estudio presenta los resultados de las condiciones de emprendimiento dinámico en Cali a partir del Índice de Condiciones para Emprender en las Ciudades (ICEC) y con la participación de 50 actores claves de diferentes sectores empresariales de la ciudad. Como resultados, Cali obtuvo una puntuación de 54 sobre 100, destacándose por su cultura emprendedora, fuerte capital social, respaldo institucional en crecimiento; y enfrentando desafíos en la retención de su capital humano emprendedor, fortalecimiento en sus políticas y regulaciones en emprendimiento, y acceso al financiamiento. Todo esto fue posible gracias a la participación de Cámara de Comercio de Cali, Universidad ICESI y Fundación Bolívar Davivienda en el Grupo de Ecosistema Inteligentes de América Latina (GEIAL).



- **Nombre del estudio:** ADN Empresarial  
**Foco:** Ecosistema Empresarial

**Descripción:** Este estudio tiene como objetivo explorar las características de los gerentes dueños de empresas micro y pequeñas de Cali, en términos de conductas y estilos de liderazgo, inteligencia emocional, creencias personales, apreciación de la diversidad y cuidado de su bienestar. Esto se logró a través de una medición individual de dichos atributos conductuales y analítica para contrastar con evidencia, con una muestra de 61 empresas aleatorias. Entre los hallazgos, se evidenció que para los empresarios entrevistados la definición de éxito como tal, la construyen a partir de valoraciones psicológicas como la tranquilidad personal.



- **Nombre del estudio:** Productividad y sostenibilidad – programa Fábricas de Productividad  
**Foco:** Ecosistema Empresarial

**Descripción:** Este estudio analizó el impacto del programa Fábricas de Productividad en la satisfacción laboral, evaluando si el aumento de la productividad afecta positivamente la calidad de vida en el entorno social de los colaboradores. Utilizando un modelo de regresión y la prueba de chi-cuadrado de Pearson, se concluye que el programa tiene un efecto significativo en los empleados y sus familias, especialmente en: la satisfacción con el tipo de trabajo, las tareas, las actividades y la administración del tiempo en casa. Sin embargo, no se encuentra respaldo estadístico para afirmar un impacto en la conservación ambiental o el uso responsable de recursos.

- **Nombre del estudio:** Conexiones laborales - El puente está quebrado  
**Foco:** Empleabilidad  
**Descripción:** Este estudio evidenció que, en Cali, el puente que conecta a los jóvenes en contextos vulnerables y el mundo del trabajo formal está quebrado. Lo anterior principalmente explicado por: la existencia de fuertes imaginarios negativos de ambos lados, la asimetría entre las expectativas de las partes, la complejidad del mundo laboral y el bajo conocimiento de programas de empleabilidad. Esto se logró a través de grupos focales y entrevistas a 225 jóvenes en contextos vulnerables, 8 organizaciones de intervención laboral y 166 organizaciones empleadoras.

## Programa Mujeres INS:

El programa Mujeres Ins Ciclo Empresarial, realizado en alianza con SINERGIA, estuvo dirigido a 50 mujeres emprendedoras, dueñas de negocio y líderes empresariales, con el propósito de promover el desarrollo de habilidades blandas y competencias empresariales, y acompañar a las mujeres a través de una metodología experiencial, práctica y teórica, haciendo uso de novedosas técnicas como el Método Lego® Serious Play® (LSP) y de estrategias como las Mentorías.



A partir de esto, el objetivo se centró en fortalecer la mentalidad empresarial y la esencia femenina, para ello, se desarrolló un diagnóstico inicial para la identificación del estado actual, y la definición de objetivos claves, también se realizaron 10 talleres enfocados a los ejes Yo líder, Yo Empresa, Yo Marca, y Yo Mujeres y 3 espacios de mentorías grupales.

Todo lo anterior, con el fin de acompañar a las mujeres en la implementación de un plan de acción que contribuyera al desarrollo de las competencias claves de mentalidad y empoderamiento empresarial.

## Mediciones de programas – enfoque negocio tradicional:

Se realizó la medición del programa Prospera, en los cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

- Caracterización sociodemográfica: 3.086 líderes de negocio o en proceso de materializar una idea de negocio.
- Caracterización empresarial: 1.868 negocios de barrio y 1.218 ideas de negocio de Cali, Yumbo y Jamundí.
- Medición Ruta de ideación: Resultados de 405 personas que finalizaron la ruta de ideación, en la cual se destacan los siguientes resultados:
  - Las empresas vinculadas a la ruta son lideradas principalmente por mujeres, con nivel educativo bachiller y edades comprendidas entre 18 y 30 años.
  - el 67% de los emprendedores implementan por lo menos una práctica emprendedora.

- El 97% de los emprendedores de ideación que no analizaban costos al iniciar el proceso, los analizaron después de pasar por el programa.
  - El 97% de los emprendedores que no identificaban clientes, sin embargo, después de pasar por el programa empezaron a identificarlos.
  - El 94% de los emprendedores que no identificaba sus competidores en el inicio, al finalizar el proceso los identificaron.
  - El 93% de los emprendedores que no tenían establecidas metas financieras al iniciar el proceso, después de pasar por el programa establecieron sus metas.
- Medición Ruta de fortalecimiento: 691 empresas analizadas, las cuales presentan los siguientes resultados:
    - 63% de las empresas mejoran sus ventas al finalizar el programa.
    - 70% de las empresas registran sus ventas en un medio electrónico
    - 88% de las empresas cuentan con redes sociales empresariales al finalizar el programa.
    - 90% de las empresas generaron al menos una conexión comercial
    - 95% de las empresas cuentan con medios de pago electrónicos al finalizar el programa.
    - 17% de las empresas generó al menos un nuevo empleo al finalizar el programa.
- **Rueda de negocios Pacificness - II versión:**

Durante el 2023, realizamos la segunda versión de la rueda de negocios Pacificness, en el marco del festival Petronio Álvarez, cuyo objetivo principal es impulsar el desarrollo industrial afrocolombiano a través de acompañamiento empresarial y la generación de espacios de valor. Este espacio se realizó junto con la Cámara de Emprendimiento y Comercio Cultural Afro - Corporación ANECAF y la Alcaldía de Santiago de Cali.

Como parte del proceso de fortalecimiento y preparación de las empresas, tuvimos **16 horas de capacitaciones** para los oferentes con el fin de brindarles **herramientas e información clave** para aprovechar al máximo este espacio, y así impulsar la generación de alianzas exitosas y/o negociaciones con nuevos clientes. Estas capacitaciones se realizaron en las siguientes temáticas: **Estrategia financiera y de costos, estrategia comercial, producción y logística, y habilidades para la negociación.**





En la rueda de negocios participaron 42 oferentes y 28 compradores de los sectores: salud y belleza, snacks y bebidas ancestrales, artesanías, y moda (prendas de vestir, accesorios, joyería, bisutería) y textiles, quienes pudieron conectar y generar alianzas de valor a través de más de 80 citas de negocios y generar expectativas de negocios por más de 150 MM COP.

### **Misión compradores internacionales – ProColombia y la Cámara de Comercio Afro de Atlanta:**

Adicionalmente, en articulación con Procolombia recibimos a la Cámara de Comercio Afro de Atlanta, donde tuvimos más de 30 compradores internacionales quienes tenían gran interés en conocer nuestro tejido empresarial y generar conexiones/alianzas de valor.

En este espacio, logramos presentar a 3 de las empresas que participaron como oferentes de la rueda de negocios, donde pudieron presentar sus productos a la Cámara de Comercio Afro de Atlanta: Herencia Guapireña (bebidas), Afroline (Productos de belleza – maquillaje), y Artesanías Renacer (productos artesanales). Siendo esta una oportunidad para darse a conocer ante el mercado internacional.

- **Zona E:**

Durante el 2023 se desarrollaron dos versiones de Zona E, un programa desarrollado por la Ciudadela Comercial Unicentro Cali en alianza con la Cámara de Comercio de Cali, que buscaba impulsar el crecimiento de empresas de la región con modelos de negocios disruptivos de diversos sectores, a través de acompañamiento especializado en temas de fortalecimiento empresarial y otorgando un espacio comercial en la Ciudadela para ofrecer su portafolio de productos y servicios, durante 6 meses.

La primera versión contó con la participación de 13 empresas, las cuales recibieron 12 horas de formación grupal, 130 horas de asesoría personalizada y mentoría. 12 de las 13 empresas son lideradas por mujeres. De las empresas participantes, 10 son micro y 3 empresas pequeña empresa.

Se reportó ventas de 474.156.3582, generando contactos estratégicos y nuevos clientes.

Las marcas Almas Artesanas, Golden, Afroline, Nala y Cinq Chats, adquirieron un local en la Ciudadela Comercial Unicentro, continuando así con el mercado identificado a través de Zona E. Macarte valida también su mercado en un centro comercial, ubicando su local en el cc Jardín Plaza.

Empresas como Global meals y vinagres Golden fueron codificadas para comercializar a través de la Promotora de Comercio Social.



La segunda versión de Zona E, contó con la participación de 7 empresas, de las cuales terminaron 6. Quienes recibieron 20 horas de formación grupal, 59 horas de asesoría personalizada en temas empresariales y 24 horas de mentoría.

Durante los seis meses de participación, Se reportó un total de ventas de \$ 117.048.144, SE generaron 42 empleos, 328 contacto de clientes nuevos y 1670 nuevos seguidores en las redes sociales.

El 6 de enero de 2024, terminan su participación en Zona, identificando nuevas oportunidades para sus empresas.

Las empresas están validando GO2SHOPPER S.A.S. y AMARETTO DULCE CUISINE están en proceso de revisión para comercializar a través de la Promotora de Comercio Social.

## Empresas participantes segunda versión



## EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL

### SEGUIMIENTO AL PLAN DE ACCIÓN

#### Mentalidad y Cultura:

#### Alistamiento y asesorías financieras

La Estrategia de Financiamiento Inteligente tiene el objetivo de cerrar brechas en términos de conocimientos financieros y acceso a fuentes de financiación para el tejido empresarial, desde el entendimiento de su perfil y etapa empresarial, de tal forma que pueda tener sentido conectarlo con la mejor ruta de la estrategia que le permite resolver sus necesidades y retos financieros de la manera más efectiva posible.

- La operación del modelo de atención inició desde el mes de mayo en el marco del programa Barrios Vibrantes, espacios en los cuales se brindó asesoría financiera para conectar con fuentes de capital al igual que talleres financieros dirigidos a microempresarios y unidades económicas de la economía popular. A partir de esta intervención, se evidencian los siguientes resultados: **391** empresarios sensibilizados a través de los talleres de formación y asesoría financiera en las 15 jornadas de Barrios Vibrantes en las que se tuvo participación desde el mes de mayo hasta noviembre.
- En el mes de junio se realizó un taller de alistamiento financiero tipo Webinar, previo a la Rueda de Conexiones de Triple Impacto, en el que participaron **17** empresarios.

- Como parte del alistamiento financiero que se requiere antes del Capital Summit, en el mes de agosto se realizaron dos talleres financieros, el primero dirigido a los empresarios pertenecientes al Clúster de Experiencias, en el que asistieron **48** empresarios, y el segundo enfocado en las empresas de ValleImpacta, donde hubo **37** empresarios sensibilizados.
- En el mes de octubre se realizó una jornada de asesorías financieras, denominada Consultor Café Financiero, en la que participaron **45** microempresarios.

Adicional al plan de acción estipulado, a través de alianzas estratégicas se lograron los siguientes resultados:

- **92** conexiones financieras por medio de aliados en las 15 jornadas de Barrios Vibrantes en las que se tuvo participación desde el mes de mayo hasta noviembre.
- Desde el mes de septiembre se empezaron a dictar talleres financieros en las diferentes sedes de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali en el marco del programa Alístate de Confecámaras, en donde **377** empresarios fueron sensibilizados en los 21 talleres del programa.
- Para el mes de noviembre, nuestro aliado Bancolombia, dictó un taller denominado *La Sostenibilidad como Estrategia de Negocio*, en el que se socializaron las líneas verdes que hacen parte de su portafolio de servicios y se encuentran dirigidas a empresas con impacto sostenible. En este taller participaron **40** empresarios pertenecientes a la Ruta de Sostenibilidad y surgieron **4** conexiones financieras por parte del aliado.
- Finalmente, a través de nuestro canal de intervención uno a uno para asesorías financieras personalizadas, se atendieron **9** MiPymes.

## Portafolio de financiación

- La operación del modelo de atención inicia atención con el segmento pyme a partir del mes de junio con la Ruta de Sostenibilidad en el marco de la Rueda de Conexiones de Triple Impacto, en la cual se registraron **22** citas de negocios entre empresas pymes y entidades financieras aliadas. Además, también se tuvo intervención en la Ruta de Internacionalización, con la cual se llevó a cabo "*La jornada de Internacionalización*" en la que se atendieron **27** empresas a través de la ruta financiera, socializando los servicios del modelo de atención.
- En el mes de julio se llevó a cabo una jornada de conexiones financieras en el marco del programa Prospera, donde asistieron **39** microempresarios a los que se les brindaron asesorías financieras y se le explicó la función de la ruta de financiamiento. Adicionalmente, en el mes de noviembre se realizó una nueva jornada de conexiones financieras, en las que resultaron **788** conexiones entre los emprendedores y las entidades financieras participantes.



- En el mes de agosto se llevó a cabo un taller de alistamiento financiero dirigido a las empresas pertenecientes al Clúster de Experiencias, en el que al final del espacio se abrió un espacio de conexiones financieras con entidades aliadas que dejaron como resultado **27** conexiones.
- En el mes de noviembre se firmó un convenio de cooperación con **Bancóldex – Neocrédito**, el cual permitirá incrementar el acceso al crédito a través de la plataforma que conecta al emprendedor con oferta financiera de diferentes entidades con las que tiene alianza.
- En el mes de diciembre se participó en el evento Cali Meet Up, donde se socializaron los servicios del modelo de atención con los 152 asistentes, de los cuales **3** de ellos hacen parte del segmento pyme.

## **POLUX**

La Red Polux es una plataforma que busca conectar empresas de alto impacto con capital inteligente para dinamizar y hacer sostenible el ecosistema de inversión de riesgo, entregando conocimientos, conexiones y herramientas a inversionistas, emprendedores y stakeholders, contribuyendo así a la diversificación de los vehículos de apalancamiento empresarial.

### **Programa Aceleración para inversionistas**

Este año a través logramos realizar el cierre del programa de Aceleración Para Inversionistas, el cual tiene como objetivo entregar conocimientos, desarrollar capacidades y brindar herramientas para potencializar inversionistas en la industria del Venture Capital, interesados en diversificar su portafolio de inversiones y contribuir en el escalamiento de los emprendimientos de alto impacto, es un entrenamiento teórico y práctico con el acompañamiento de expertos.

Para este año logramos el cierre del programa el cual consiste en un completo entrenamiento sobre capital de riesgo, estructurado en 12 módulos que abarcan diversos aspectos relacionados con la inversión en empresas emergentes y proyectos innovadores. Entre las metas establecidas para este programa, se destaca el objetivo de lograr la participación y la formación de 20 potenciales inversionistas

Hasta la fecha, el 75% de los inversionistas que han pasado por el proceso de aceleramiento lograron desarrollar su tesis de inversión, herramienta clave para direccionar sus proyectos de inversión. Este logro refleja el compromiso y el interés

creciente de la comunidad inversionista en la región por adquirir conocimientos y habilidades en el campo del capital de riesgo, así como la efectividad del programa de aceleración como herramienta de formación y capacitación.

## **Startups Olympics Challenge**

Adicional, logramos con el Startup Olympic Challenge, en el marco de Capital Summit 2023, el entrenamiento de 8 startups: Apparta, Celes, HackÜ, Osyva, Peakr, Sports Crowd, Sureti, Menüpp SAS para presentar su pitch ante inversionistas y promover así oportunidades de inversión.

## **PLATAFORMA DE FINANCIAMIENTO: CAPITAL SUMMIT 2023**

El Capital Summit, el epicentro de inversión de Latinoamérica, ha reunido a destacados actores del ecosistema financiero en sus cuatro ediciones. Dirigido a empresarios, ángeles inversionistas, fondos de inversión y corporativos, el evento aborda temas como Venture Capital, Impact Venturing y Corporate Venturing, inspirando con casos de éxito, conectando con oportunidades y acelerando procesos de innovación.

- Para 2023, contó con 2.284 asistentes de 30 países, entre ellos 1256 empresarios.
- Contó con un índice de satisfacción neto del 83%
- El 85% de los asistentes reportó conexiones de valor.
- Tuvo 471 citas efectivas en el espacio de conexiones entre asistentes en el espacio denominado *Coffee dates*
- Hubo la intención de inversión total por \$20.164.003 (en USD)
- Se presentaron 746 conexiones entre emprendedores y entidades financieras y de apoyo al ecosistema en el espacio denominado *Accelerator Room*.

Todo esto contribuye a proyectarnos como una plataforma que impulsa una región más competitiva, sostenible y con impacto social a nivel mundial.

Para destacar, dentro de las startups que recibieron inversión en 2023 por parte de fondos locales, nacionales o internacionales se tienen:

- SportsCrowd como plataforma Direct2Fan que unifica todas las interacciones de los hinchas con su club y revoluciona la manera como los clubes de fútbol capitalizan la pasión que sus fanáticos traen al juego.
- Zhana Solutions empresa de investigación y desarrollo que a través de su tecnología y servicios complementarios logra mayores eficiencias en la gestión integral de residuos, a la vez que protege el medio ambiente.

## Herramientas para Innovar:

- Diecisiete (17) empresas de la primera versión de Acelera tu Empresa que iniciaron su acompañamiento en octubre de 2022 culminaron su acompañamiento en el primer semestre de 2023. Este programa fue ejecutado en alianza con la Fundación Technoserve Colombia. Logrando los siguientes resultados de la ejecución:
  - 101 asesorías que corresponden a 186 horas de acompañamiento personalizado.
  - Se realizaron 4 espacios de conexiones grupales.
  - Se entregaron 20 horas de asesorías grupales
  - De los 12 empresarios que contestaron nuestra encuesta de satisfacción, se obtuvo que 64% generaron conexiones de valor.
  - Se lograron 41 conexiones de valor, la cuales se dividen en 22 con aliados, 13 con clientes y 6 con proveedores.
  - Los encuestados manifiestan que están interesados en seguir recibiendo capacitaciones o herramientas en mercadeo y publicidad, fortalecimiento de habilidades gerenciales, formulación de nuevas líneas de negocio, diagnósticos financieros y conexiones con oportunidades financieras.Cabe mencionar que de la ejecución del programa la cámara de Comercio de Cali generó \$7.378.000 entre el 2022 y 2023.
- A mediados de 2023 se lanzó la convocatoria de la 2da versión del programa Acelera tu Empresa, logrando en esta ocasión acompañar a catorce (14) empresas bajo la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali en su proceso de aceleración, crecimiento y fortalecimiento de sus habilidades empresariales para incrementar la confianza, visión y persistencia. Asimismo, se entregaron herramientas empresariales a través de cinco (5) talleres, se generaron dos (2) de espacios de conexiones de valor, se impartieron 20 horas de asesoramiento especializado grupal para la construcción de un plan de crecimiento y 140 asesorías individuales que equivalen a 270 horas. De la ejecución de este programa se lo recaudar \$7.854.000 de pesos de ingreso para la entidad.
- Por tercer año consecutivo la CCC lanzó la convocatoria al programa la Triple Impacto, el cual busca transformar la mentalidad, cultura y modelo de negocio actual de las empresas participantes a un modelo de sostenibilidad económica, ambiental y social, con el cual continúen aplicando instrumentos y estrategias que den respuesta a las necesidades de la sociedad, el medioambiente y los mercados que atienden. En esta ocasión se logró acompañar a 41 empresas de la región durante 5 meses, de la implementación se obtuvieron los siguientes resultados:

- Prestar un servicio a Confecámaras que genero \$45M de pesos de ingresos para la entidad
  - Se recaudo de las empresas \$25 en ingreso por concepto de capacitaciones
  - El 79% de los empresarios considera que una visión clara y objetivos bien definidos, incluyendo una estrategia BIC es una necesidad fundamental para el éxito a largo plazo de la empresa y los objetivos BIC.
  - Cali ocupo el tercer puesto a nivel nacional con el mayor número de empresas con la condición BIC.
- En el 2023 se puso en marcha el primer piloto del programa Reporte de Gestión BIC, programa que le dio continuidad a la estrategia de Triple impacto, que busco brindar acompañamiento a las empresas que adoptaron la condición de Beneficio de Interés Colectivo (BIC) con la entrega de herramientas y guías para la elaboración del reporte de gestión BIC, generando un insumo clave y transparente para medir la gestión de la empresa en las dimensiones BIC. Durante 4 meses las 27 empresas participantes participaron de talleres prácticos brindados por una firma de experta, que les brindo todas las herramientas, asesorías y seguimiento para la construcción de sus reportes de gestión BIC que debían presentar a más tardar el 31 de mayo de 2023. De la puesta en marcha de este piloto, se generaron para la entidad \$12M de pesos por concepto de capacitaciones.

Al final del acompañamiento se obtuvieron los siguientes resultados de la encuesta de satisfacción:

- La gestión, trato amable y capacidad de resolución del equipo de la Cámara de Comercio de Cali, en colaboración con el equipo consultor del programa, propiciaron un nivel de Satisfacción del 100% entre los participantes durante el desarrollo del programa.
  - 74% de los participantes manifestaron encontrar al menos una conexión de valor durante el desarrollo del programa.
  - El 82% de las empresas encuestadas consideran que el acceso a financiamiento es una necesidad fundamental que puede llegar a comprometer el cumplimiento de sus objetivos BIC en el largo plazo.
  - En promedio los empresarios participantes del programa se encuentran preparados para realizar actividades relacionadas con el reporte de gestión BIC.
- Rueda de Conexiones Triple Impacto 2023, se realizó el 7 de junio 2023 desde las 8:00am en el Hotel Intercontinental y tuvo como objetivo acercar a empresas de diferentes sectores con conciencia sostenible y apoyar aquellas que deseen conocer e implementar prácticas ambientales o sociales dentro de sus modelos de negocio. Así mismo, conectar con entidades de financiamiento, interactuar con

casos de éxito empresarial alrededor del Triple Impacto (modelo de sostenibilidad económica, ambiental y social), asistir a citas de negocio con otras entidades del ecosistema para conectar con aliados, clientes o proveedores, tener acceso a mentorías con expertos y explorar algunas de las empresas triple impacto de la región mediante stands donde podrán exhibir sus productos y/o servicios. Se obtuvieron los siguientes resultados:

- 1.521 registros previos al evento por la plataforma eventtia
  - 787 asistentes
  - 1.115 citas solicitadas por la plataforma eventtia
  - 275 efectivas el día del evento
  - 74 mentorías efectivas el día del evento
  - 20 stands de negocios para las empresas BIC
  - 3.037 millones de expectativa de inversión y/o financiamiento entre las citas de negocio y zona de stands
  - De acuerdo con la encuesta de satisfacción se realizaron 1.483 relaciones de valor en el marco del evento, 4 conexiones de valor en promedio por persona. El 83% de los asistentes que contestaron la encuesta de satisfacción manifestaron que el nivel de detalle de cada uno de los espacios estuvo acorde a sus expectativas.
- Estrategia de sostenibilidad con foco en economía circular se puso en marcha en el segundo semestre del 2023, con el objetivo apoyar a transformar la mentalidad, cultura y modelo de negocio actual de las empresas participantes a un modelo de sostenibilidad económica, ambiental y social, con el cual continúen aplicando instrumentos y estrategias que den respuesta a las necesidades de la sociedad, el medioambiente y los mercados que atienden. A través de cinco (5) actividades se logró impactar a 237 asistentes con información de valor sobre las siguientes temáticas:
    - ¿Qué es economía circular?
    - Identificación de oportunidades estratégicas y desafíos ambientales
    - La innovación como catalizador del ingenio y creación de soluciones extraordinarias que te permitan fortalecer la experiencia de tus usuarios y crear modelos de negocio de impacto.
    - Reducción de la producción y consumo de plásticos de un solo uso en productos, en el marco de la ley 2223.
    - Redefinir modelos de negocio a través de la transformación circular
    - Oportunidades de financiamiento a través de la charla del Bancolombia
  - En el 2023 se finaliza el acompañamiento de ValleImpacta en la versión 9, un programa que se realiza en alianza con Fundación Bolívar Davivienda y logró acompañar a 20 empresas en su transformación como organizaciones de alto

impacto, a través del direccionamiento estratégico, la identificación del problema que le resuelven al mercado, escogencias y renuncias estratégicas, la definición de una MEGA empresarial ambiciosa y la incorporación de componentes propios de un modelo de negocio de impacto. Al terminar el programa las empresas mostraron los siguientes resultados:

- Las empresas participantes presentan un aumento del 6% en los empleos promedio en la modalidad de nómina.
  - Las empresas participantes generan un aumento del veinte por ciento (20%) en las ventas promedio.
  - Las empresas participantes generan un aumento de quinientos dos por ciento (502%) en las utilidades/pérdidas promedio.
- Xperiencia Tec apoyó a empresas medianas y grandes del Valle del Cauca en la aplicación de una metodología en innovación disruptiva a través del uso de tecnologías exponenciales para la mejora o desarrollo de productos, servicios y/o procesos. A través del programa se acompañaron a 5 empresas que finalizaron dicho programa y diseñaron un proyecto de innovación exponencial.
  - A través del programa Innovación con Propósito se logró que 18 empresas y/o emprendimientos tradicionales del Valle del Cauca lograran la aplicación de una metodología experiencial en innovación, para la mejora o desarrollo de productos, servicios y/o procesos pensando en un bien colectivo, siendo conscientes de la contribución social y/o ambiental que se pueda generar. Adicionalmente, se acompañó a 25 facilitadores en temas de innovación quienes fortalecieron sus capacidades en estas temáticas y acompañaron a las empresas participantes en su proceso.
- **Estrategia Mentoring**

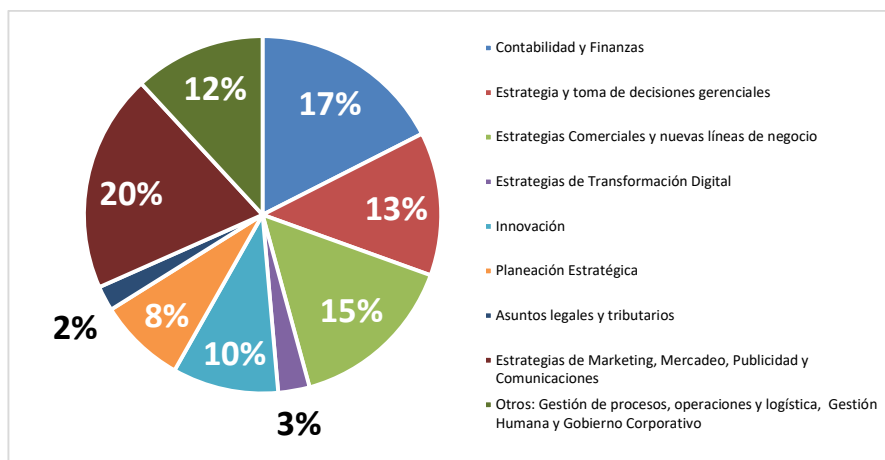
Es una estrategia que parte de las ofertas brindadas por la Cámara de Comercio de Cali. Busca **fortalecer el ecosistema empresarial conectando la experiencia de los mentores con las necesidades de las empresas** a través de espacios de discusión que permitan detonar su crecimiento, a través de la Red de Mentores.

Esta red la conforman un **grupo de líderes inspiradores** capaz de brindar **orientación voluntaria a las necesidades de los empresarios** en distintos espacios a través del acompañamiento de expertos que tienen genuino interés por contribuir al crecimiento y desarrollo de emprendimiento con alto potencial en el Valle del Cauca.

Así mismo, este 2023 contó con grandes avances para la misma, ya que, implementamos las estrategias de Visibilización y Fidelización para los mentores con actividades como El Mentor del Mes y **capacitaciones en temáticas de vanguardia** como el entrenamiento en Venture Capital, en Equidad de Género y Analítica de Datos.

Actualmente, la **Red de Mentores** cuenta con **290 miembros**, de los cuales **52** logramos vincular a la red de mentores. Esta red cuenta con más de **10 áreas del conocimiento** como: contabilidad y finanzas, estrategia y toma de decisiones gerenciales, estrategias comerciales y nuevas líneas de negocio, estrategias de transformación digital, innovación, planeación estratégica, asuntos legales y tributarios, estrategias de marketing - mercadeo, publicidad y comunicaciones, logística, gestión humana, gobierno corporativo, distribuidos de la siguiente manera:

### ÁREAS DE CONOCIMIENTO DE LOS MENTORES



De igual forma, esta estrategia se empezó a ejecutar como un beneficio transversal a toda Cámara de Comercio, brindando acompañamiento a programas como **Prezent**, **ValleImpacta**, **Innovación con propósito**, **Rueda de Conexiones de Triple Impacto**, **Zona E en sus dos Cohortes**, **Mentor Café**, **Mentorías 1 a 1** y empresarios de todas las categorías que se atendieron con el nuevo producto **“Maratón de Mentorías”**.

Para estas últimas, se han desarrollado dos **Maratones de Mentorías** exitosas, la primera con la participación de 37 mentores, 78 empresas y 83 horas donadas, y la segunda con 37 mentores comprometidos que contribuyeron con 84 horas de su valioso tiempo y acompañaron a 74 empresas. Estos logros subrayan el compromiso continuo con el crecimiento y el intercambio de conocimientos dentro de esta vibrante comunidad de mentoría.

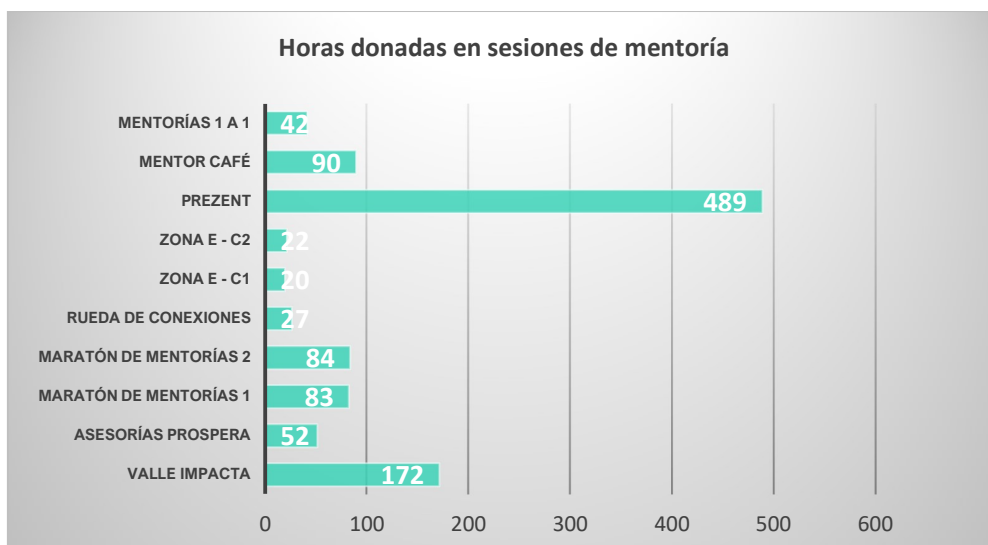
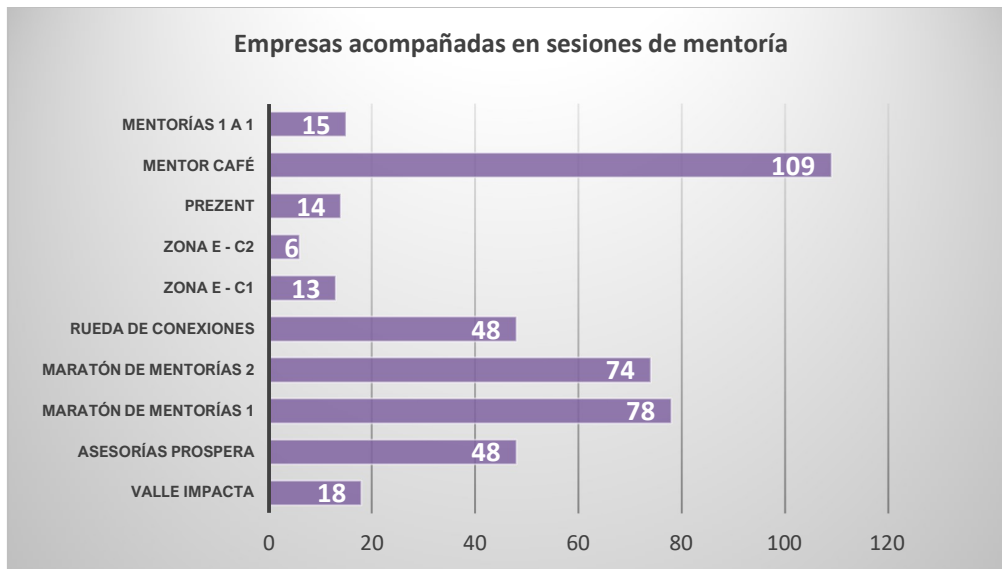
Por otro lado, **Prezent**, es una iniciativa de 18 líderes empresariales de la región, que han decido entregar su experiencia y conocimiento técnico adquirido por su trayectoria empresarial, a través de espacios de mentoría individual y grupal a 9 empresas de la región tales como:



También el **grupo de mentores Prezent**, realizó el lanzamiento de su **comunidad** la cual cuenta con la participación, no solo de los 18 líderes empresariales, si no también, de las **45 empresas** que han sido beneficiadas por este programa a lo largo de sus 5 versiones.



Cifras del acompañamiento brindado por la red de mentores en los diferentes programas/iniciativas de la Cámara de Comercio de Cali:



El año 2023 la estrategia de Mentoring cierra con un total de **1080 horas** de mentoría donadas, logrando acompañar a **423 empresas** en todo el año, una cifra nunca lograda y que representa mucha satisfacción para esta comunidad de líderes que buscan llegarle a todo el tejido empresarial de la región.

- **Cali Meet Up**

Es un espacio de encuentro para retar, inspirar, impactar y conectar a los actores del ecosistema emprendedor e innovador. El propósito es visibilizar a las empresas de la ciudad-región que han comprendido que, desde sus organizaciones pueden generar grandes impactos en la sociedad en la medida en que los empresarios lo integren en su modelo de negocio. Además, se genera comunidad, pues conectamos a los actores del ecosistema en un mismo lugar.

**En el 2023 logramos realizar 4 Cali Meet Up** en diferentes temáticas para impactar a diferentes grupos de interés. El primero se llevó a cabo en el marco de la rueda de conexiones de triple impacto donde la temática del conversatorio fue Impacto socioambiental con **230 asistentes**.

En el segundo Cali Meet Up se realizó en el marco de Epicentro Cluster y conto con **71 asistentes**, la temática abordada fue Capital Relacional.

El tercer Cali Meet Up se llevó a cabo en el marco del cierre del programa Acelera tu Empresa con un total de **48 asistentes** y la temática fue Capitalismo Consciente.

Y nuestro último Cali Meet Up en el mes de diciembre se realizó en el espacio de las Tascas Club Colombia 2023, con un conversatorio con actores relevantes del ecosistema que retaron e inspiraron a los **152 asistentes** que participaron del espacio denominado Propósito y Transformación de Marcas a través de la Innovación y la Diversidad.

El año 2023 el Cali Meet Up cierra con **501 asistentes** una meta muy interesante ya que con estos espacios se logra retar a los empresarios invitados, inspirar con casos relevantes y conectarlos con los propósitos compartidos que tenemos como región.

Se logra superar la meta de empresarios o actores visibilizados impactando a **14** en los espacios del Cali Meet Up.

## ENTORNO EMPRESARIAL

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

### Palancas de Competitividad

Impulsamos la competitividad regional mediante la participación de entidades que buscan la atracción de empresas con vocación exportadora en la región, la promoción de la región como destino turístico y el desarrollo de actividades de ciencia, tecnología e innovación. En 2023 se aportó a:

- **Invest Pacific:** Entidad que facilita la atracción de empresas con alta vocación de comercio exterior que puedan insertarse en las cadenas productivas de la región. Entre sus logros en 2023 se resalta: **25 proyectos de inversión** acompañados.
- **Cali Valle Bureau:** Entidad que promociona al Valle del Cauca y a Cali como destino turístico de eventos de talla nacional e internacional. Entre sus logros en 2023 se resalta: **30 candidaturas de ciudad región formuladas y presentadas.**
- **Reddi y Comité Intergremial:** Agencia de Desarrollo Tecnológico de la región (REDDI). Así mismo, se participó de una organización que genera espacios de concertación público-privados, con el objetivo de mejorar la competitividad y productividad de la región (Comité Intergremial). Entre sus logros en 2023 se resalta: **120 identificaciones y evaluaciones de nuevas tecnologías.**

### Calidad de Vida Urbana



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

- **Cali Cómo Vamos:**
  - **1 informe de calidad de vida**
  - **2 encuestas** de percepción ciudadana
  - **3 informes especiales** en temas de seguridad, movilidad y empleo
  - **25 boletines** infográficos de seguimiento a la calidad de vida
  - **1 informe de seguimiento al plan de desarrollo**
  
- **Yumbo Cómo Vamos:**
  - **1 informe de calidad de vida**
  - **1 encuesta** de percepción ciudadana

## Articulación Público-privada

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

## Cámara Coordinadora

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

- **3** transferencias de buenas prácticas a las cámaras de comercio del suroccidente. Campus virtual colaborativo con la Cámara de Comercio de Tumaco, Fábricas de Productividad a través de convenio con Cámara de Comercio de Pasto y buenas prácticas de medición de programas a la Cámara de Comercio de Buga.
- **1** informe consolidado de indicadores de constitución empresarial en el suroccidente colombiano. Se presentó y se encuentra on line el informe en forma de visor con datos de empresas constituidas, canceladas; Entidades Sin Ánimo de Lucro-ESALES, establecimientos, sucursales y agencias, tomadas de la información del registro mercantil de cada una de las 12 cámaras del suroccidente colombiano:

Buenaventura, Buga, Cali, Cartago, Cauca, Ipiales, Palmira, Pasto, Putumayo, Tumaco, Tuluá y Sevilla.

## Encuentros Bloque Regional y de Congresistas del Valle del Cauca

### **BLOQUE REGIONAL** Y DE CONGRESISTAS DEL VALLE DEL CAUCA

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

- **9** encuentros con participación de los gobernantes, congresistas, gremios, cámaras de comercio y entidades que apoyan el desarrollo. Se contó con participación de ministros de Defensa Nacional, Interior, Transporte, Educación, entre otros.

Entre los temas analizados se encuentran: Plan de Desarrollo Nacional, seguridad en la región, reforma estatutaria de educación, infraestructura de transporte y avances de proyectos estratégicos y catastro multipropósito.

## Laboratorio ciudadano Mi Cali Contrata Bien



Ejercicio de participación que contribuye al empoderamiento de los ciudadanos para ejercer seguimiento a ejecución de los recursos públicos a través del acceso a la información sobre contratación de la alcaldía.

- **2 informes de contratación** de la Alcaldía de Cali que reflejan las modalidades de contratación, montos y dependencia contratante.

- **1 informe** de licitaciones publicado.
- **94 ciudadanos asistentes** en 6 talleres de capacitación en manejo de SECOP II, para fortalecer a la ciudadanía en el seguimiento a la ejecución de proyectos con recursos públicos.

## Comisión Regional de Competitividad e Innovación



Es la instancia de coordinación y articulación departamental a diferentes niveles con el propósito de desarrollar y promover actividades e iniciativas en torno a los temas de competitividad e innovación de acuerdo con el Sistema de Competitividad Nacional. En este sentido, trabajamos en la implementación de la Estrategia Regional de Competitividad e Innovación basada en las fortalezas de la región, a través de la consolidación de las Apuestas Productivas Departamentales, la divulgación de información relevante, el seguimiento a la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación y la estructuración y ejecución de proyectos que apalanquen la competitividad e innovación del Departamento. Los principales resultados de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación en 2023 se presentan a continuación:

- Divulgación de la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca, a través de intervenciones presenciales en diferentes municipios del departamento con el apoyo de las 7 cámaras de comercio, por otro lado, también se presentó la narrativa en diferentes espacios como universidades, a miembros de los equipos de las unidades técnicas legislativas de los congresistas del departamento y se compartió el video “Un Valle que se Atreve” a las embajadas.
- 1 plan de divulgación de la Narrativa Estratégica de Competitividad implementado, por medio de las plataformas de Caracol Radio (Web, Radio, RSS, etc.), en cual se destacaron las fortalezas competitivas del Valle del Cauca, sus oportunidades y las iniciativas que están implementando diferentes entidades

para posicionar el Departamento como uno de los más departamentos competitivos del País.

- 1 proceso de actualización de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación del Valle del Cauca alineado a la política de reindustrialización del gobierno nacional y componente de subregionalización.
- indicador definido (infraestructura) para empezar piloto de priorización de indicadores de la mano de gobernación y CPC.
- plataforma de seguimiento (archivo compartido con los miembros de la estrategia) donde se encuentran cargados todos los avances realizados por las mesas de trabajo durante el año 2023.

## ECONÓMICA Y DE COMPETITIVIDAD

### Analítica y Estudios Económicos

Realizamos un monitoreo constante del ritmo económico de las principales regiones y departamentos del país, así como el análisis de la coyuntura y tendencias de mercado de distintas industrias relevantes para las empresas de Cali y el Valle del Cauca. Nuestros esfuerzos se reflejan en:

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

- **2** encuestas Ritmo Empresarial (ERE) aplicadas en los meses de febrero y agosto. En la última versión del mes de agosto, se logró la participación de 27 cámaras de comercio y se evaluó la percepción de 43.791 empresas afiliadas, aplicando 7.408 encuestas, con una cobertura de 29 áreas de jurisdicción de las cámaras en el país.
- Se realizó el seminario **ANIF** con una asistencia de 804 participantes por la plataforma de streaming, 441 en las redes sociales (Facebook y YouTube) y presencialmente se contó con una asistencia de 206 participantes. Los temas que se abarcaron dentro de este fueron historia de recuperación del Valle, perspectivas empresariales, sondeo de la reforma laboral, competitividad, sostenibilidad e impacto social para la región.
- Diseño y construcción de **2** sondeos, el primero Sondeo Empresarial de Movilidad Mío que encuestó 507 micros y pequeñas empresas de la ciudad de Cali. El segundo fue el Sondeo Empresarial de Reforma Laboral con 320 encuestas realizadas a personal directivo y a cargo de diferentes empresas de la región.
- Construcción y/o actualización de **6** Visores Interactivos de Analítica Empresarial (Empresas Vibrantes, Hoja de Vida Empresarial, Visor Interactivo de Registro Empresarial, Visor de Exportaciones, Encuesta Ritmo Empresarial y Afiliados).
- Realización de **3** webinar de entorno económico (Claves para entender la nueva ley de reducción de la jornada laboral en Colombia, Reforma laboral, Aspectos claves de planeación en materia aduanera y comercio exterior para el 2024).
- Construcción de indicadores de seguimiento a la internacionalización y priorización de sectores del Valle del Cauca.
- Segmentación de empresas para insumo de la estrategia corporativa de la CCC.
- Análisis técnico y dos presentaciones del Índice Departamental de Competitividad (IDC) y el Índice de Competitividad de Ciudades (ICC).
- Construcción Datamart Registros Públicos, con el objetivo de acceder a información de calidad sectorial de empresas y establecimientos en la jurisdicción de la CCC.
- Diagnóstico de gestión de datos y Datalake para avanzar en un repositorio centralizado de datos para analítica tradicional y avanzada de la Cámara de Comercio de Cali.



## Internacionalización Empresarial

Fortalecimos las capacidades de los empresarios para exportar a través de actividades y jornadas de formación. Impulsamos el crecimiento del tejido empresarial a partir de su internacionalización por medio de la realización y el apoyo a eventos que permitieron el establecimiento de nuevas conexiones comerciales.

Diseñamos un diagnóstico de madurez exportadora que permite atender a los empresarios de acuerdo con sus necesidades, cerrando las brechas que tienen actualmente para exportar.

Los principales resultados del área de Internacionalización Empresarial se presentan a continuación:

- **Destinos:**

En 2023 nos enfocamos en la exploración del mercado de **Venezuela**, teniendo en cuenta la reapertura comercial y el interés mostrado por varios empresarios en conocer un poco más sobre los requerimientos para poder realizar negocios efectivamente con clientes en ese destino. Se llevaron a cabo **3 eventos presenciales y 1 webinar** con enfoque en compartir información sobre coyuntura económica, medios de pago, aspectos comerciales y legales, logística y casos de éxito de exportación desde Colombia a Venezuela.

Adicionalmente, realizamos **1 infografía sobre cómo exportar a Venezuela y 1 informe sobre el sector de Macrosnacks en Venezuela**, los cuales fueron publicados en la página web de la Cámara de Comercio de Cali.

Actividad	Nombre de la actividad	Número asistentes	Modalidad
Conferencia	Profundizando en la apertura económica con Venezuela (Jornada 1: Panorama macroeconómico)	62	Presencial
Conferencia	Profundizando en la apertura económica con Venezuela (Jornada 2: Horizonte exportador)	112	Presencial
Conferencia	Charla exclusiva con el presidente de la Cámara de comercio Colombo Venezolana	30	Presencial
Webinar	Exporta con éxito a Venezuela: tu guía de actualización logística	132	Virtual
Infografía	Cómo exportar a Venezuela	NA	Disponible en página web de CCC
Informe	Análisis sobre el sector de Macrosnacks en Venezuela	NA	Disponible en página web de CCC

- **Fortalecimiento de capacidades para exportar:**

Estructuramos una **Ruta de Internacionalización**, para la cual elaboramos un **diagnóstico** que nos permitiera conocer la potencialidad de las empresas y validar sus capacidades actuales para exportar por primera vez o incrementar sus exportaciones actuales. De esta manera, logramos segmentar las empresas en 3 grupos: **Empresas con productos, Empresas born to be global y Empresas de servicios**. Luego, las empresas con productos las segmentamos en 4 grupos: **Principiantes, Junior, Senior y Top**.

Posteriormente, trabajamos en definir el **plan de acción para apoyar el cierre de brechas** de las empresas Principiantes, redireccionándolas a los diferentes programas con los que contamos en la Cámara o entidades aliadas, que aporten a ese fin.

Para las empresas Junior y Senior, definimos una primera solución para el cierre de brechas, a través de un **Plan de Internacionalización** que se trabajará en acompañamiento de un consultor externo (Araujo Ibarra). De esta manera esperamos lograr que más empresas cuenten con las herramientas necesarias para conquistar nuevos mercados internacionales. **Se asignaron 5 cupos en 2023 para el inicio del Plan de Internacionalización.**

## Actividades con aliados:

En el transcurso del año se desarrollaron **4 eventos con aliados: Building Markets, Atlanta Black Chamber of Commerce, ProColombia y Universidad Icesi**. Estos permitieron a las empresas fortalecerse en temas de internacionalización, identificar brechas con las que cuentan empresas pequeñas para poder vender a empresas grandes, conocer la oferta de programas y servicios de las diferentes entidades para la internacionalización y aprovechar espacios de conexión.

Actividad	Nombre de la actividad	Aliado	Modalidad
Conferencia	Compras más exclusivas empresas más competitivas	Building Markets	Presencial
Conferencia	Primer encuentro empresarial Atlanta Black Chamber of Commerce	Atlanta Black Chamber of Commerce	Presencial
Evento	Futureexpo	ProColombia	Presencial
Webinar	Foro: Explorando el mundo de los Operadores Económicos Autorizados	Universidad Icesi (Icecomex)	Virtual

- **Macrorrueda 95 ProColombia:**

La **Macrorrueda 95** es un evento de conexiones organizado por ProColombia, que permite a los empresarios presentar sus productos y servicios a compradores internacionales con el objetivo de lograr contactos comerciales, ventas en sitio o ventas a corto, mediano o largo plazo.

Con el programa de Acompañamiento para la **Macrorrueda 95**, el área de internacionalización Empresarial apoyó a los empresarios vallecaucanos inscritos en el evento en su preparación previa a las citas de negocio, con las siguientes formaciones: 1. ¿Cómo participar exitosamente en la **Macrorrueda 95?**; 2. ¿Cómo vender un producto o servicio a compradores internacionales?; 3. Sesiones personalizadas ¿Cómo costear tu producto o servicio para exportar?. Logramos apoyar a 54 empresas.

Participamos como aliados y con un stand comercial en la **Macrorrueda 95** de ProColombia que tuvo lugar el 22 y 23 de marzo en la ciudad de Barranquilla. La **Macrorrueda 95** contó con la participación de 1390 exportadores de 24 departamentos y 524 compradores internacionales, provenientes de 43 países. 188 empresas vallecaucanas lograron conectarse en reuniones comerciales obteniendo compras inmediatas por US\$ 4,6 millones y expectativas por más de US\$ 25 millones.

Posterior a la **Macrorrueda 95**, brindamos un apoyo económico a las empresas para el envío de muestras comerciales según sus compromisos con los clientes potenciales durante las negociaciones. Logramos apoyar a 8 empresas.

### **Plataforma Cluster**

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

En la Plataforma *Cluster* se han invertido más de COP \$8.676 millones entre 2019 y 2023, para la ejecución de más de 212 proyectos y actividades relacionados con formación especializada, estudios sectoriales, proyectos de desarrollo de negocio y posicionamiento estratégico, en los cuales han participado más de 5.210 empresas.

A continuación, se describen los proyectos y actividades de la Plataforma *Cluster* ejecutados en 2023:

### **Formación especializada**

Durante 2023 se realizaron 31 actividades de formación especializada en temáticas priorizadas por las empresas de las 9 apuestas productivas de Cali – Valle del Cauca, en las cuales participaron 1.937 asistentes. En estos espacios los asistentes tuvieron la oportunidad de fortalecer sus conocimientos y capacidades, de la mano de expertos nacionales e internacionales, en innovación, desarrollo tecnológico e internacionalización.

Iniciativa <i>Cluster</i>	Número de actividades de formación	Número de asistentes
Experiencias	5	177
Energía Inteligente	4	279
Macrosnacks	3	234
Proteína Blanca	1	62
Excelencia Clínica	4	162
Belleza	7	503
Sistema Moda	2	228
Hábitat Urbano	1	30
Economía Digital	4	262
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>1.937</b>

## Proyectos

En total se iniciaron 12 proyectos durante el transcurso del 2023, de los cuales 7 fueron ejecutados y 5 continúan en ejecución. Estos proyectos tuvieron como fin aumentar la competitividad y productividad de las empresas participantes, y permitieron que un total de 135 empresas de la ciudad-región fueran beneficiadas y. Algunos de estos proyectos se realizaron en alianza con diferentes actores como la Gobernación, Procolombia y Colombia Productiva. Los proyectos correspondientes se presentan a continuación:

Nombre del Proyecto	Iniciativa Cluster	# empresas participantes	Estado	Entidad externa que cofinanció
Estrategia de internacionalización	Macrosnacks	35	Ejecutado	N/A
Creación y fortalecimiento de áreas de innovación para empresas del Cluster de Hábitat Urbano	Hábitat Urbano	8	Ejecutado	Colombia Productiva
Caracterización de la nueva vivienda de bajo costo del Valle del Cauca	Hábitat Urbano	9	Ejecutado	N/A
Alistamiento para mercados internacionales de las empresas del Cluster de Belleza - Cosmoprof 2023	Belleza	30	Ejecutado	Gobernación, Procolombia
Proyecto "Rumbo a Colombiamoda"	Sistema Moda	31	Ejecutado	N/A
Proyecto Misión Tecnológica empresarial Foodvalley y Anuga	Proteína Blanca	2	Ejecutado	N/A
Desarrollo de productos turísticos experienciales: construcción narrativa "Cali, Salsa y Sabor"	Experiencias	0	Ejecutado	N/A
Acceso a mercados internacionales- Feria de Belleza Cosmoprof Miami 2024	Belleza	15	En ejecución	N/A
Robustecimiento del sistema de información turístico del valle del Cauca	Experiencias	0	En ejecución	N/A
Diagnóstico de digitalización de la industria de energía del Valle del Cauca	Energía Inteligente	0	En ejecución	N/A
Plan de expansión para la atención de pacientes internacionales	Excelencia Clínica	5	En ejecución	N/A
Diagnóstico de madurez digital en la industria de Excelencia Clínica	Excelencia Clínica	0	En ejecución	N/A

## Eventos de posicionamiento estratégico

- En noviembre de 2023 se llevó a cabo Qualinn: Simposio de Innovación en Excelencia Clínica un espacio de conocimiento y relacionamiento en el que las empresas, universidades y diferentes entidades pudieron actualizarse y profundizar en temáticas relevantes para esta industria como la analítica de datos para la toma de decisiones, desarrollos de dispositivos médicos que mejoran la prestación del servicio de salud y el desafío de humanizar la medicina en la época digital. Se realizaron 9 conferencias con participación de expertos nacionales e internacionales. Además, esta séptima versión de Qualinn contó con la asistencia de 236 personas, 10 desarrollos tecnológicos sofisticados para el sector salud y una zona comercial que permitió a los asistentes generar conexiones de valor.

## Inteligencia competitiva sectorial

- Se elaboró y publicó 1 informe económico sobre el desarrollo de los *Cluster* de la región: *Confiabilidad energética: Clave para la competitividad del Valle del Cauca*
- Se realizaron 14 presentaciones sobre coyuntura de las industrias relacionadas con las Iniciativas *Cluster* de Cali – Valle del Cauca a empresarios, gremios y/o universidades.

## Conexiones empresariales:

- En septiembre de 2023 se llevó a cabo *Cluster Connect: Empresas + Academia*, un espacio de conexiones de valor entre las empresas de los diferentes *Clusters* del Valle del Cauca y las Instituciones de Educación Superior (IES) de la región, a partir de las necesidades y retos de las empresas y el portafolio de productos y servicios de las IES al servicio del sector industrial. Se realizó una conferencia de apertura dirigida por la Agencia de Desarrollo Tecnológico - Reddi y una potente rueda de negocios en la que se dieron más de 180 citas y participaron 135 asistentes representados en 96 empresas y 9 Instituciones de Educación Superior.
- Epicentro *Cluster* es una feria especializada de insumos y servicios para las empresas de alimentos, moda y belleza. Tiene como objetivo facilitar las conexiones estratégicas entre empresas proveedoras de insumos, materias primas, servicios y tecnologías especializadas, con empresas productoras de alimentos, productos de belleza, cuidado personal y moda. En 2023 Epicentro *Cluster* contó con 4 zonas: una zona de agenda académica que contó con 4 conferencias principales y 5 conferencias especializadas; una zona de Rueda de Negocios en la que participaron 72 empresas proveedoras de insumos, materias

primas, servicios y tecnologías especializadas, y 170 empresas compradoras, permitiendo así completar 615 citas de negocios a lo largo de los dos días del evento y expectativas de negocio por \$5.010 millones de pesos; una zona comercial de stands donde diferentes empresas presentaron su oferta de productos y servicios y finalmente una zona de experiencias en la que se presentó la versatilidad de diferentes desarrollos de productos de las industrias participantes. En este evento se tuvo la participación de más de 1.000 asistentes.

## GESTIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS

En el área de inteligencia de mercados durante el año 2023 seguimos trabajando para hacer del conocimiento y la información de la CCC en un activo estratégico, accesible y beneficioso para las empresas, a través de la comercialización y promoción de productos y servicios, tanto propios como aquellos derivados de convenios.

Nuestra estrategia centrada en el conocimiento profundo de nuestros clientes y la competencia ha generado resultados tangibles en la comercialización y promoción de productos y servicios. La identificación precisa de necesidades y tendencias del mercado ha permitido una promoción efectiva y la generación de valor para las empresas vinculadas a la CCC.

La identificación proactiva de oportunidades de negocio ha sido un pilar fundamental en nuestra gestión. Hemos explorado nichos emergentes y áreas de crecimiento potencial, permitiendo a las empresas asociadas capitalizar nuevas oportunidades y fomentar la generación de valor.

Mantenemos un compromiso constante con la colaboración y la creación de sinergias con otras Cámaras de Comercio a nivel nacional. Esta red estratégica nos ha permitido expandir nuestras operaciones y participar en negocios de venta de información, diversificando nuestras fuentes de ingresos.

En el año 2023, hemos consolidado y fortalecido el negocio de venta de información, especialmente con entidades financieras y Buros. La sostenibilidad en este modelo de negocio demuestra nuestra capacidad para adaptarnos a los cambios del entorno y mantener relaciones duraderas con nuestros clientes.



En el año 2023 logramos atender con nuestras soluciones y servicios a más de 180 empresas de todos los tamaños y sectores económicos de la región suroccidental, la cantidad de clientes atendidos bajó con respecto al 2022 dado a que estuvimos 6 meses sin legalizar el contrato de colaboración comercial con Certicámara y en esta unidad de negocio tenemos proyectos multiplicadores por medios de los cuales penetramos el mercado del suroccidente.

Este año nos seguimos enfocando en acompañar a nuestros empresarios con soluciones y servicios que les permitía la continuidad de su actividad económica a aprovechando las plataformas virtuales.

A través de la unidad de negocio Certicámara capacitamos a través de cursos pagos especializados y de temas relevantes y de manera virtual a 35 empresas:

MES	EVENTO	ASISTENTES
Agosto	Desayuno Taller Contratos Inteligentes	15
Noviembre	Curso Especializado de protección de datos	20
	<b>Total</b>	<b>35</b>

Así como también logramos la vinculación de nuevas y renovación de importantes empresas de servicios tales como Finesa, Global latam, Surtidora de Gas Del Caribe S.A., Gases de Occidente S.A., Empresa De Servicios Públicos del Cauca, Compañía Energética de Occidente S.A.S. EPS, Brilla, Abastecemos de Occidente, Pricesmart Colombia, Cámara Regional de la Construcción Valle – Camacol, Experian Colombia, Informa Colombia, comfandi, comfenalco, El Pais, Cámara de comercio de Bogotá entre otras.

Después de ganar las licitaciones y RFP pertinentes para los proyectos de Componentes de firmas electrónicas, claves seguras, OTP, soluciones para transferencia de información y data y Compite 360.

También hicimos más de 250 sesiones de venta consultivas sobre temas de transformación digital a los empresarios de la región.

Generamos ingresos por **\$904.443.607** cumpliendo en un **116 %** el presupuesto asignado para 2023, que refleja un crecimiento del **5%** sobre los ingresos del año anterior.

## SECRETARÍA GENERAL

### Asuntos Legales

- **Costumbre mercantil:** Promovimos la investigación de las siguientes tres prácticas mercantiles, con la finalidad de determinar la viabilidad de ser certificadas como costumbres mercantiles en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali:
  - “En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali es costumbre mercantil que, al celebrarse un contrato de franquicia se entienda también celebrado un acuerdo de confidencialidad sobre los elementos, información, técnicas y conocimientos que compongan el know how del franquiciante”.
  - “En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali es costumbre mercantil que el franquiciante otorgue al franquiciado una licencia de uso de su marca en la celebración del contrato de franquicia”.
  - “En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali es costumbre mercantil el pago de una prima de control en las sociedades de capital medianas y grandes cuando, como consecuencia de la enajenación de un número acciones por parte de un accionista mayoritario, el comprador adquiere la participación suficiente para adoptar cualquier decisión de conformidad con los quórum decisorios.”
- **Programa de datos personales:** La Cámara de Comercio de Cali es una institución propende por el tratamiento adecuado de los datos personales de los ciudadanos que se encuentran en nuestras bases de datos y archivos.

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

Bajo esa línea, en el año 2023 la Cámara desarrolló actividades que contribuyeron a la implementación, mejoramiento, seguimiento y mantenimiento del Programa, con el apoyo de una oficina externa especializada en privacidad y seguridad de la información, que hace las veces de oficial de datos personales en la entidad, y con la cual se trabajaron y gestionaron aspectos clave tales como el programa de

sensibilización en datos personales, políticas y procedimiento en la materia, presentación de informes, gestión de inventario de bases de datos, sistema de riesgos en la materia, gestión de encargados, entre otros.

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

- **Cumplimiento de tiempos de gestión:** El área de Asuntos Legales y Contratación tuvo un cumplimiento en los tiempos establecidos para gestión de documentos contractuales y otras solicitudes jurídicas del 95%, el cual está un 5% por encima de la meta establecida para la vigencia 2023.
- **Mejoras en el aplicativo de gestión contractual:** Se realizó mejora en el sistema de Gestión Contractual ORION, con el objetivo de adaptar la herramienta a los nuevos trámites virtuales, para optimizar y agilizar los tiempos de respuesta de área.

## Comunicaciones

En la Cámara de Comercio de Cali nos hemos propuesto producir comunicación inspiradora y potente que visibilice el aporte de las empresas y de la Cámara de Comercio de Cali al desarrollo regional. Trabajamos para ser la agencia de contenidos empresariales más relevantes de la región y una de las más importantes del país, entregando información de valor a los diferentes grupos de interés de manera oportuna y confiable. Para ello, avanzamos desde la estrategia de comunicación orientando y cuidando la narrativa de la entidad, la consolidación de los canales y la adecuada visibilidad para contribuir a la construcción de credibilidad y confianza en nuestros grupos de interés, con un enfoque que parte desde las necesidades de los empresarios y la presencia de la entidad en los territorios, con el fin de que los grupos de interés nos reconozcan esos atributos reputacionales estratégicos.

La estrategia de comunicación de la Cámara de Comercio de Cali se centra en tres frentes: La comunicación institucional, que guía la vocería de la entidad y su narrativa; la comunicación para el mercadeo, para orientar y gestionar la publicidad de las convocatorias y visibilización de los programas y servicios de la entidad; y la comunicación interna que acompaña los procesos de alineación y cultura organizacional para darle sentido a la estrategia en el público interno.

En el frente **comunicación institucional** se destaca en el indicador de impacto mediático, que la entidad generó 1.349 noticias en medios de comunicación, 849 de ellas clasificadas de impacto nacional, es decir, con una audiencia mucho más amplia. Frente al año 2022 se registró un incremento de 142 noticias Tier 1 y se registraron 137 noticias más que el año pasado donde la fuente de información fue la Cámara de Comercio de Cali.

Mientras el porcentaje de cumplimiento cerró en el 2022 en 57%, este año logramos ascender al 64%, impulsada por una vocería más activa de la cámara en diferentes aspectos coyunturales de la ciudad y del entorno empresarial.

Es importante destacar el incremento de audiencia con el cambio de formato del programa del presidente: **Empresarios Vibrantes**, que generó mayor cercanía con las historias de emprendimiento de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali y que tuvo un aumento de más de 2 mil vistas en la cuenta de Instagram y más de 150 interacciones promedio por programa.

El micronoticiero ‘Cámara a la Calle’, que se implementó en el 2023, también ha tenido gran acogida en las redes corporativas sólo a nivel orgánico con un promedio de 6.200 vistas por programa en Instagram y 274 interacciones promedio únicamente en 9 programas analizados. Este micronoticiero cuenta las actividades que realiza la cámara de Comercio de Cali en su jurisdicción e invita a los empresarios a participar más de sus programas y eventos. Se inicio en el mes de marzo y ahora se cuenta con 10 ediciones emitidas durante el 2023.

Asimismo, en alianza con la Andi Valle y Comfandi, la CCC participó de un proceso de fortalecimiento reputacional del empresariado del Valle del Cauca, donde se activó el especial de El Tiempo Un Valle que se Atreve, realizamos procesos de acercamiento con líderes de opinión como los directores de El Tiempo y Portafolio y la formación de vocería de 15 mujeres voceras empresarias para visibilizar los logros del empresariado vallecaucano.

En el frente de comunicación para el mercadeo, destacamos los resultados del ecosistema digital de la Cámara de Comercio de Cali. En 2023, se registraron **2.685.613** visitas al ecosistema digital de la Cámara de Comercio de Cali y un porcentaje de conversión del

8% (Un promedio de 9.940 registros de personas, interesadas en nuestros servicios y/o programas). Asimismo, contamos con una potente comunidad digital en nuestras redes sociales integrada por:

- 66.337 seguidores en Facebook
- 33.789 seguidores en X
- 40.077 seguidores en Instagram
- 30.649 seguidores en LinkedIn

Este año logramos un promedio mensual de alcance de la conversación en digital de 14.874.797 de personas, con una participación mayormente positiva o neutra que nos permiten cerrar el año con una buena salud de marca en digital.

Para lograr estos resultados, la Cámara de Comercio de Cali se ha apalancado en una estrategia de generación de contenidos a partir del portal CRECER donde difundimos historias, logros empresariales, productos y servicios de la entidad, y herramientas prácticas gratuitas para el crecimiento y fortalecimiento de los empresarios. En 2023, desarrollamos contenidos novedosos de circulación mensual en formato de video, podcast, e-books, infografías y artículos que movilizaron el acceso al portal, el cual contó con 180.847 visitas de usuarios en el portal. Adicionalmente, para promover dichas visitas y entregarle estos contenidos a nuestros empresarios y afiliados de manera más cercana, a lo largo del año realizamos el envío mensual de newsletters por correo electrónico a nuestras bases de datos e inscritos, los cuales contaron con un total de 165.809 aperturas y 4.164 clics en los contenidos de interés.

Finalmente, en el frente de Comunicación Interna se dio continuidad al fortalecimiento de los canales formales a través de una comunicación transparente y cercana. En ese sentido, en la Intranet que tiene la condición de ser una red social interna, contamos con la participación de 289 usuarios activos mensuales con un resultado del 44% de tasa de engagement. Participaron e interactuaron con los contenidos divulgados en la intranet el 70% de los colaboradores. Resultado que está por encima de otras empresas con intranet colaborativas similares, que en este indicador presentan un resultado promedio de 30% en tasa de interacción. Asimismo, realizamos 3 espacios de comunicación presenciales denominados Cómo Vamos, liderados por el presidente de la entidad, para compartir los resultados de los principales indicadores, así como escuchar las inquietudes y preguntas de los colaboradores. Se realizó la Jornada de Alineación donde se divulgó a los colaboradores la estrategia corporativa de la entidad.

## Experiencia del Cliente

Desde el proceso de Experiencia del cliente para el año 2023 se continuó realizando implementaciones en el proceso a través de actividades de seguimiento y mejora para las diferentes áreas y procesos de la entidad, por medio de los mecanismos establecidos en la voz del cliente y los diferentes canales donde se recolecta la información.

Dado lo anterior tenemos las siguientes líneas e indicadores respectivos, según las metas de trabajo trazadas:

- **Medición de Satisfacción Relacional:** por medio de la cual estamos midiendo la relación de la Cámara de Comercio de Cali con nuestros empresarios en un periodo de tiempo, y la cual se compone de 3 indicadores principales que son Índice neto de Satisfacción (INS) – Índice neto de recomendación (NPS) - Nivel de esfuerzo del cliente (CES)
- **Medición de satisfacción Transaccional:** con este tipo de mediciones estamos midiendo interacciones específicas de los diferentes servicios y eventos de la Cámara de Comercio de Cali, y la cual se compone de 3 indicadores principales que son Índice neto de Satisfacción (INS) – Índice neto de recomendación (NPS) - Nivel de esfuerzo del cliente (CES)
- **Canales de atención:** son los medios que la Cámara de Comercio de Cali pone a disposición para comunicarse y relacionarse con sus empresarios, para nuestro caso, tenemos el call center con el cual recibimos llamadas entrantes, chats y realizamos acciones de campañas de envío de email's, mensajes de texto y llamadas de salida también conocido al interior como convocatorias, los indicadores que medimos en el call center son Nivel de Atención (NA) - Nivel de Servicio (NS) y Cumplimiento de envío de mail's.

Dado todo lo anterior mostramos a continuación los diferentes indicadores de los temas que se trabajan transversalmente desde el proceso de Experiencia del Cliente:



- Medición de satisfacción Relacional:**
  - El índice Neto de satisfacción (INS) fue de 85.5% para el año 2023
  - El índice Neto de recomendación (NPS) fue de 72.7% para el año 2023
  - El nivel de esfuerzo del cliente (CES) fue de 14.5% para el año 2023
- Medición de satisfacción Transaccional:**
  - El índice Neto de satisfacción (INS) fue de 89% para el año 2023
  - El índice Neto de Recomendación (NPS) fue de 83% para el año 2023
  - El nivel de esfuerzo del cliente (CES) fue de 10 % para el año 2023
  - Debemos tener en cuenta que los 7 meses de operación de la medición de satisfacción transaccional logramos 6.845 encuestas efectivas de todos los asistentes a los servicios, programas y eventos realizados por la Cámara de Comercio de Cali.
- Canales de Atención:**
  - Se recibieron un total de 92.353 llamadas entrantes y 36.691 chats, para un total 129.044 interacciones atendidas en el call center.
  - Al 31 de diciembre de 2023 se mantuvo el nivel de servicio en el 93% en las llamadas entrantes con relación al año 2022.

- Se Cerro el año 2023 con un nivel de atención del 99,32% y un nivel de servicio del 95,28% para las diferentes interacciones presentadas en llamadas entrantes y en el chat.





# Gestión financiera y administrativa



## ASPECTO FINANCIERO

Síntesis financiera (expresada en millones de pesos)

### Estado de Situación Financiera

Los activos de la Cámara de Comercio de Cali presentaron un saldo de \$147.063 millones, incrementando 5% frente al año 2022, \$7.218 millones.

- El activo corriente presentó un incremento del 33%, \$9.730 millones, fundamentalmente explicado por aumento en los otros activos financieros a costo amortizado en \$16.557 millones, como consecuencia de la colocación de los excedentes de tesorería del año 2022 y el crecimiento en los ingresos durante el año 2023
- El Activo no corriente presentó un decrecimiento del 2%, \$2.512 millones principalmente por:
  - Disminución en el saldo de Instrumentos financieros a valor razonable por \$1.794 millones, que incluye el ajuste en la estimación de las acciones medidas a valor razonable y la reclasificación a inversiones al método de participación de una inversión por cambio en su política de medición.
  - Disminución de Propiedad, planta y equipo en \$680 millones, por efecto de la depreciación acumulada.

Los pasivos registraron una disminución del 1% \$115 millones, explicado básicamente por la disminución de \$309 millones en el saldo del pasivo corriente, ocasionado principalmente por menor saldo de las cuentas por pagar a cierre de 2023; compensado parcialmente por el incremento de \$194 millones en el saldo del pasivo no corriente, fundamentalmente por el incremento de los pasivos por arrendamientos a largo plazo.

### Estado de Resultados

La operación de la Cámara de Comercio de Cali en el año 2023 arrojó un excedente de ingresos sobre gastos netos de \$7.947 millones.

- Los ingresos por actividades ordinarias ascienden a \$73.595 millones y presentan un crecimiento respecto al año anterior del 14%, \$8.900 millones, explicado principalmente por los mayores ingresos de registros públicos en \$6.489 millones y rendimientos financieros en \$2.833 millones.

- Los otros ingresos fueron de \$402 millones, disminuyendo un 16% respecto al año anterior, \$77 millones menos; fundamentalmente por decrecimiento en recuperaciones, distribución de utilidades e ingresos de ejercicios anteriores.
- El total de gastos de operación ascendió a \$61.839 millones, presentando un incremento del 20% frente al año anterior, \$10.208 millones. Este comportamiento obedece principalmente a una mayor ejecución en los programas y servicios desarrollados por la Cámara de Comercio de Cali en el año 2023 y mayores gastos de funcionamiento que soportan el cumplimiento del objeto social de la entidad.

## GESTIÓN DE TECNOLOGÍA

### EVOLUCIÓN INFORMÁTICA

A continuación, se describen los proyectos, acciones y logros más relevantes en cuanto a Gestión Tecnológica para el año 2023.

- **NUEVOS SERVICIOS HABILITADOS**

- **MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL EMPRESARIO:**

- **Pague aquí su factura:** Permite al usuario pagar un trámite (producto o servicio) con un pedido generado a través de un servicio en línea.
- **Link de pagos:** Permite realizar el pago de un servicio a través de un link de pago creado para un evento, trámite o producto de la Cámara de Comercio.
- **Devolución de dinero en línea:** Permite realizar la devolución de dinero a los usuarios a través de un servicio en línea.
- **Certificados no figura:** Permite a los usuarios generar este tipo de certificados en línea a través de la aplicación de certificados electrónicos. Los Certificados “No Figura” o “Negativos” son aquellos que certifican que la información relacionada con el Registro Mercantil del comerciante (persona natural) NO se encuentra inscrita y por ende certificada en la Cámara de Comercio de Cali.

- **AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD:**

- **Implementación Robot** para apoyar los trámites de RNT impactando los establecimientos registrados, a realiza los procesos para los cuales fue entrenado tales como RENOVACION - INSCRIPCIONES dentro de las categorías de inmuebles - establecimientos - guías de turismo.
- **Automatización** de actividades manuales en el proceso de constitución de Sociedades Anonias Simplificadas (SAS) gestionadas en línea a través de la

aplicación virtual para reducir los tiempos en el proceso desde que se radica el pago. (Célula promesa).

- **Certificado de copias de documentos inscritos**, por instrucción de la Superintendencia de Sociedades (Oficio 303-130942 del 6 de julio de 2023), se implementó el certificado de contratos, prendas y en general de copias de documentos inscritos, con firma digital y código de verificación. Se permite a los usuarios solicitar los certificados de copias de documentos que se reportaron a la Cámara de Comercio de Cali.
- **DISMINUCIÓN DE RIESGOS:** Dar cumplimiento a las disposiciones legales.
  - **Implementación de ajustes para dar cumplimiento a la Circular Externa 100-000002 de 25 de abril de 2022.** Se actualizaron las alertas informativas y los términos y condiciones de uso de los servicios virtuales: actualización de datos, libros electrónicos, matrícula/constitución, renovación, RUP, inscripción de actos y documentos, con el fin informar los tiempos, fechas máximas y tareas que tendrán los ciudadanos para culminar los procesos virtuales iniciados, indicándole si los datos y documentos aportados serán eliminados, almacenados o mantenidos en la plataforma durante el tiempo que tenga vigencia el servicio y después de que el mismo sea rechazado por la no culminación por parte del ciudadano. Numeral 1.1.12.5. Alertas que deberán enviar las cámaras de comercio. Decreto 1041 de 2022 – formulario RUP. Comunicación 2022-01-954456 del 30 de diciembre de 2022 (E.S.). Datos Emprendimiento Social, remitidos por la SuperSociedades 27 de noviembre 2023.
- **FORTALECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA**
  - **Implementación de Telefonía Cloud.** Durante el 2023, se realizó la migración del servicio de Telefonía de Avaya ON-Premise a Cloud. Mejorando la conectividad de las conexiones físicas de quipos locales a Teléfonos de 100MPS a 1000 MPS, garantizando la conexión dentro y fuera de las instalaciones sin depender de VPN, ampliando la posibilidad de aumentos de extensiones en temporadas críticas.
  - **Fortalecimiento de la ciberseguridad.** Implementación del Centro de Operaciones de Seguridad – SOC que es una empresa alterna a nuestra entidad responsable de gestión alertas de seguridad a través del monitoreo y mitigar posibles amenazas que están llegando a los diferentes equipos de la infraestructura, con el fin de informar y aplicar correctivos a tiempo.
  - **Renovación de Seguridad Perimetral.** Se modernizó la solución de firewall perimetral a la Generación 7 de las sedes de Yumbo, Aguablanca, Obrero,

Unicentro, San Antonio y Jamundí. Esta solución permite mantener y robustecer la postura de seguridad del perímetro y mitigar los riesgos de ataques de características avanzadas.

- **Cambio de SW de servidores.** Se modernizó el componente de red para conexión de servidores. Esta solución permite mejorar la velocidad de respuesta entre los componentes y tener una mejor capacidad de soporte del tránsito de los procesos de la entidad.
- **Análisis de plataforma Cloud para servidores:** Se realizó un análisis de las diferentes nubes y su compatibilidad con la infraestructura de la entidad. Se realizaron dos pruebas de concepto “POC”. Siendo satisfactorio e iniciando el proceso de invitación formal con 12 posibles candidatos entre nubes públicas y privadas.  
El datacenter DRP se inició proceso de contratación con un proveedor público para finalizar la migración en enero 2024
- **Reposición de equipos de cómputo:** Se realizó el cambio de 134 equipos correspondiente a la reposición 2023; sin novedades en la entrega a los usuarios

## • RATIFICACIÓN DE LA CERTIFICACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

En el 2023, se realizó la auditoría de seguimiento al Sistema de Gestión de Calidad por parte del ICONTEC bajo la norma NTC ISO 9001:2015, con cero no conformidades y manteniendo la certificación para los servicios de Registros Públicos, Conciliación y Arbitraje.

## • PLAN DE GESTIÓN DOCUMENTAL

Se desarrollaron las actividades del Plan de Gestión Documental propuesto para el año 2023:

- Se elaboraron 6 modelos y/o guías archivísticas, para el desarrollo estandarizado en las Cámaras de Comercio del país de los planes y programas del Programa de Gestión Documental
- Se ejecutó el plan para envío a custodia de 1400 cajas de archivo
- Se ejecutó el plan de conservación documental de lo correspondiente al 2023
- Se ejecutó el plan de capacitación al personal técnico de gestión documental
- Se ejecutaron los siguientes proyectos y/o actividades, las cuales continúan en el 2024:
  - Organización de los archivos físicos y alistamiento para su posterior transferencia al archivo central en un 85% en el 2023. El 15% restante queda planeado para el año 2024

- Se ejecutó el plan de transferencias programado para el 2023, el cual representa el 15% del total estimado. El restante se tiene planeado para transferir en el 2024.
- Se ejecutó en un 24% el proyecto de actualización de las Tablas de Retención Documental de la función privada.

## GESTIÓN HUMANA

- **Desarrollo y fortalecimiento del modelo de gestión por competencias:**  
Durante el 2023, 103 colaboradores de diferentes áreas fortalecieron las competencias técnicas relacionadas con sus roles, con el objetivo de optimizar los procesos a su cargo; las temáticas abordadas fueron:
  - Liderazgo
  - Analítica de Datos
  - Actualizaciones legales y jurídicas
  - Direccionamiento estratégico
  - Experiencia del cliente - Customer Experience Management
  - Excel
  - Innovación para clústeres
  - Dirección de negocios rentables.

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

- Realización de Feedback a los colaboradores seleccionados y a los que internamente han participado en procesos de selección (hayan sido seleccionados o no), donde se socializan los resultados obtenidos en el proceso de selección y se les recomienda realizar un plan de mejora para las competencias que requieren desarrollo y/o se identifican esas tareas diarias que han permitido o permiten ir cerrando las brechas.
- **Desarrollo de un plan de cultura organizacional:** A través de la firma consultora “Caramelo Escaso” se realizó el diagnóstico y evaluación de la cultura actual de la CCC y la construcción de la requerida de acuerdo con la nueva estrategia.

### Este plan de trabajo se desarrolló en tres etapas:

1. **Entendimiento del negocio:** Entender la estrategia y para dónde va la entidad. Las acciones para lograrlo fueron:

- Café con el presidente.
  - Conversaciones y contexto con personas claves.
  - Sesiones con los líderes
  - Conversatorio con toda la organización.
- Entregable: Levantamiento de hipótesis y primeros hallazgos para diseñar la ruta que conecta la cultura con la estrategia.
- 2. **Comprensión - medición de cultura:** Entender el grado de madurez de la cultura en la Entidad, identificando lo que está escondido en los comportamientos. Se entra a conocer el tejido cultural a través de una encuesta de 3 dimensiones, Yo – Todos – Nosotros. Entregable: Informe de hallazgos sobre las percepciones, motivaciones y rasgos de la entidad.
- 3. **Marco de cultura/ tejido Cultural/ indicadores:** Cómo vamos a expresar nuestra cultura, qué comportamientos van a acompañar la declaración cultural. Los entregables: Marco de cultura y tejido cultural.
- **Fortalecimiento de procesos de coaching colectivo:**
  - Se activó programa de coaching para la UEC con el objetivo de mejorar la comunicación, el trabajo en equipo y la cohesión. Este proceso se cerró satisfactoriamente, estableciendo rituales de comunicación que permiten entender el aporte del área a la estrategia y estar como equipo actuando coordinadamente.
  - Con tres personas de asuntos legales, se realizó un proceso de coaching, a fin de mejorar el proceso del área, ser más ágiles y mejorar el clima laboral. Se culminó de forma satisfactoria, encontrando acuerdos y mejores formas trabajar y comunicarse.
  - 4 colaboradores de la Entidad (3 de la UEC y 1 de Aseguramiento Corporativo), asumieron nuevos retos laborales en roles directivos, con el objetivo de fortalecer sus competencias directivas, iniciaron proceso de acompañamiento individual, el cual está en proceso y les ha permitido identificar de forma clara, puntos de mejora.
  - 1 colaborador del área de tecnología recibió acompañamiento individual, con el fin de mejorar sus competencias de liderazgo y comunicación, debido a que se enfrenta al reto de manejar un equipo nuevo de personas.
- **Desarrollo de programas de calidad de vida:**
  - Comunicación e interacción constante con los colaboradores a través de la intranet Corporativa y actividades presenciales como el Cómo Vamos, con el objetivo de informar a los colaboradores el avance de las distintas áreas en la

estrategia, los resultados y nuevos retos; además de seguir consolidándonos como comunidad CCC, conociendo intereses y gustos de nuestros compañeros, nuevos ingresos, entre otros.

- Cumplimiento de los requisitos en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Ejecución de campañas de promoción y prevención
- Cierre de año con cero accidentes de trabajo.

Durante todos los meses del año, se realizaron actividades para los colaboradores de planta y temporales, con el objetivo de incrementar el compromiso y cohesión de ellos hacia la Entidad y por lo tanto impactar el ambiente laboral y que esta satisfacción se refleje en el empresariado al que atienden. Las actividades estuvieron enfocadas en el reconocimiento y bienestar incluyendo en algunas de ellas a sus familias reconociendo así la importancia de su apoyo en el desarrollo de una cultura laboral positiva.

#### **Algunas actividades fueron:**

- **Celebración de fechas especiales:** Reconocimiento a colaboradores de Registro, día de la mujer, del hombre, de la secretaria, de la madre, el padre, día de los niños, cumpleaños de la Entidad, reconocimiento y quinquenios, despedida pensionados y celebración Navidad. Se realizó de diferentes actividades en pro del bienestar de nuestros colaboradores (17 eventos durante el año) se impactó a colaboradores directos y contratados a través de agencia de empleo temporal.

- **Procesos Transversales**

#### **Nómina:**

1. Se realizó el estudio e informe de cálculo actuarial de pensionada del régimen anterior.
2. Se realizó el presupuesto 2024 de nómina CCC para personal de planta con la empresa Mercer
3. Se negoció tarifas de MP para el año 2024 con Suramericana y Coomeva.
4. Contratación efectiva y dentro de los tiempos solicitados del personal temporal en misión.
5. Gestión total del 100% de la cuota SENA.



## **SERVICIOS ADMINISTRATIVOS**

Durante el 2023 se llevaron a cabo los siguientes proyectos:

### **Inversión en activos:**

- Se realizó la compra de equipos de seguridad para el sistema de circuito cerrado de televisión y sistema contra incendios.
- Se realizó la compra de equipos de audio y video para la actualización de las salas múltiples 2 y 3.



# Gestión de control interno



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

En el año 2023, se trabajó en los planes de acción y/o rutas de fortalecimiento del sistema de control interno, basados en el informe de evaluación del nivel de madurez emitido por el experto externo (año 2022). De un total de **94** recomendaciones aplicables, se logró un avance en su implementación equivalente a un **35%** en promedio, representado principalmente en actividades de Gobierno Corporativo, Gestión de Riesgos, Seguridad de la Información, capacitaciones y sensibilizaciones, entre otras.

### **Auditorías Internas**

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

- Plan de Acción 2023
- Proceso Financiero
- Unidad Económica y de Competitividad
- Unidad Entorno Empresarial
- Unidad de Fortalecimiento Empresarial
- Gestión Humana
- Arqueos a cajas menores, bases de caja y formularios en las diferentes sedes
- Indicadores de cobertura y agenciados
- Revisión de tablas de retención documental
- Auditoría de Backup's
- Logs de base de datos de registros públicos
- Pruebas de Tarifas (Registros públicos, Centro de Conciliación y Arbitraje, Afiliados)
- Pruebas de depuración de registros públicos
- Revisión de declaraciones tributarias de manera selectiva
- Seguimiento a planes de acción de los hallazgos de auditoría
- Revisión de reportes a entes de control previamente acordados
- Diseño de 2 pruebas de auditorías continuas

## **Consultoría en controles y otros**

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

- Acompañamiento a proyectos:
  - Creación y fortalecimiento de áreas de innovación para empresas del Cluster de Hábitat Urbano
  - Macrorueda
  - Cosmoprof
  - Capital Summit- Taller de riesgos
  - Sueño de Cámara
  - Link de pagos
  - Devoluciones
  - Herramienta para la solicitud de viajes y gastos de viajes
- Realización de pruebas técnicas en la temporada de renovación en las diferentes sedes y puntos, para asegurar el normal funcionamiento.
- Actividades de sensibilización con respecto a la gestión de riesgos, control interno y seguridad de la información, a través del uso de la intranet y programación de capacitaciones a colaboradores tanto de planta, como temporales.
- Diseño y puesta en marcha de curso virtual en control interno para personal de planta y temporales, logrando una participación del **97%** del total de matriculados.
- Participación de 100 colaboradores en las actividades diseñadas en la “Semana de Control Interno”.

## **Reportes y atención a entes de control**

- Atención visita CGR- Auditoría de Cumplimiento
- Consolidación y reporte de Informe Anual consolidado CGR
- Consolidación y reporte del Informe de Labores a la Superintendencia de Sociedades

## **Gestión de Riesgos**

La Cámara de Comercio de Cali, comprometida con el fortalecimiento de su sistema de control interno y el mejoramiento continuo de sus procesos, opta por un Sistema de administración de Riesgos que permite gestionar riesgos críticos que pudieran

impedir el logro de sus objetivos estratégicos, de procesos, de proyectos y que pongan en riesgo la preservación de sus recursos.

En el año 2023 se realizaron actualizaciones y seguimientos a los mapas de riesgos de diferentes procesos tales como:

- Registros Públicos y Redes empresariales
- Tecnología y Procesos
- Conciliación y Arbitraje
- Gestión Humana
- Servicios Administrativos
- Gestión de Mejoramiento
- Gestión de Aseguramiento Corporativo
- Asuntos Legales y Contratación
- Financiero
- Gestión Documental

## **Seguridad de la información**

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

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

Adicionalmente, se continuó el sistema de monitoreo de la plataforma de servicios de la CCC, encaminado a mitigar riesgos en la adecuada prestación de servicios (disponibilidad, desempeño, integridad, tiempos de respuesta, funcionalidad, entre otros).



# Situación jurídica de la entidad



Los siguientes son los procesos judiciales a favor y en contra de la entidad y su estado:

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<b>Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado Octavo Laboral del Circuito de Cali</b> Radicación: 2015-00336	<b>Resultado:</b> Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado.  <b>Estado Actual:</b> Se encuentra en trámite ante el Tribunal Superior de Cali (Sala Laboral) a la espera del fallo de segunda instancia.	<b>Cuantía:</b> \$245.000.000

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<b>Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado Cuarto Laboral del Circuito de Cali</b> Radiación: 2015-00324	<b>Resultado:</b> Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado.  <b>Estado Actual:</b> Se encuentra en trámite ante el Tribunal Superior de Cali (Sala Laboral) a la espera del fallo de segunda instancia.	<b>Cuantía:</b> \$500.000.000

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<b>Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado 19 Laboral del Circuito de Cali</b> Radicación: 2018-00031	<b>Resultado:</b> Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado proferido el 18 de agosto de 2023, absolviendo a la entidad de todas y cada una de las pretensiones.  <b>Estado actual:</b> Se encuentra en trámite el recurso de apelación promovido en audiencia de forma oral por el apoderado judicial de la demandante.	<b>Cuantía:</b> \$350.000.000

*Continúa...*

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<b>Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado Octavo Laboral del Circuito de Cali</b> <b>Radicación: 2022-00506</b>	<p><b>Resultado:</b> Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado, proferido el 3 de febrero de 2023, a través del cual resolvió absolver de todas y cada una de las pretensiones a la Cámara de Comercio de Cali.</p> <p><b>Estado actual:</b> Se encuentra en trámite el recurso de apelación en promovido en audiencia de forma oral por el apoderado judicial de la demandante. Aún el Tribunal Superior de Cali, no ha corrido traslado para presentar alegatos.</p>	<b>Cuantía: \$75.000.000</b>

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<b>CONSEJO DE ESTADO - SECCIÓN PRIMERA</b>  NULIDAD RELATIVA ARTÍCULO 172 DECISION 486 - PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL  No. del proceso: 11001032400020210001700	<p><b>Estado Actual:</b> Auto de trámite del 4 de agosto de 2023: Se acepta renuncia de poder de apoderada de la SIC.</p>	<b>No tiene cuantía.</b>

*Continúa...*



Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p><b>Consejo de Estado - Sección Tercera</b> <b>Expediente:</b> 76001233300020120027701</p>	<p><b>Resultado:</b> Fallo favorable proferido por el Consejo de Estado - Sección Tercera.</p> <p><b>Estado actual:</b> 4 de julio de 2023: El Consejo de Estado Sala de lo Contencioso Administrativo - Sección Tercera - Subsección B profirió sentencia relacionada con una apelación de sentencia por error judicial interpuesta por Agropecuaria Los Robles y otros en contra de la Nación - Rama Judicial. El fallo es el siguiente: 1°) Modifícase la sentencia proferida el 13 de agosto de 2018 por el Tribunal Administrativo del Valle del Cauca la cual queda así: PRIMERO: Declárase la caducidad del medio de control jurisdiccional respecto de la vinculación procesal oficiosa de las Cámaras de Comercio de Guadalajara de Buga y Santiago de Cali. SEGUNDO: Declárase la caducidad del medio de control jurisdiccional en relación con las pretensiones de la demanda relativas al error judicial del laudo arbitral proferido el 14 de abril de 2008 por el Tribunal de Arbitramento de la Cámara de Comercio de Santiago de Cali, así como también frente a la providencia proferida el 22 de junio de 2010 por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cali. TERCERO: Deniéganse las pretensiones de la demanda por el error judicial de los fallos de tutela emitidos el 13 de abril de 2011 y el 24 de mayo de 2011 por las Salas de Casación Civil y Laboral de la Corte Suprema de Justicia, respectivamente. CUARTO: Condenar a la parte vencida en el proceso al pago de las costas de esta instancia, las cuales deberán ser liquidadas por la secretaría de esta corporación, para lo cual se fijan como agencias en derecho el 0,1% del valor de las pretensiones denegadas en la sentencia, de conformidad con lo establecido en el numeral 3.1.2 del artículo 6° del Acuerdo 1887 de 2003. 2°) Condénase en costas de segunda instancia a la parte actora y fíjanse agencias en derecho a su cargo en cuantía equivalente a tres (3) salarios</p>	<p><b>Cuantía:</b> \$ 40.115.409.301</p> <p><b>Nota:</b> El demandando principal es la Nación, Rama Judicial, Consejo Superior de la Judicatura, Dirección Ejecutiva de la Administración. La Cámara de Comercio de Cali es parte dentro del proceso en calidad de litis consorcio necesario.</p>

	<p>mínimos legales mensuales vigentes a la fecha de esta providencia. 3°) Ejecutoriada esta providencia, por secretaría devuélvase el expediente al tribunal de origen, previas las correspondientes constancias secretariales de rigor.</p> <p>Actualmente el expediente se encuentra en la Secretaría del Tribunal Administrativo del Valle del Cauca en trámite de liquidación de costas a las que fue condenada la parte demandante.</p>	
Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p><b>Juzgado Catorce Administrativo de Oralidad del Circuito de Cali</b></p> <p>Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA</p> <p>No. del proceso: 76001333301320190013000</p>	<p><b>Estado Actual:</b> 17 de abril de 2023: Abogada de parte demandante radica memorial describiendo traslado de las excepciones presentadas por los demandados.</p>	<p><b>Cuantía:</b> 450 SMMLV</p>

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p><b>Juzgado Sexto Administrativo del Circuito de Cali</b></p> <p>Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA</p> <p>Proceso No. 760013333006-2019-00122-00</p>	<p><b>Estado Actual:</b> Se llevó a cabo la audiencia de práctica de pruebas. Se corrió traslado a las partes para presentar alegatos de conclusión. El 4 de octubre de 2023 se radican alegatos de conclusión por parte de la Cámara de Comercio de Cali.</p>	<p><b>Cuantía:</b> \$410.731.217</p>

Continúa...

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p><b>Tribunal Administrativo del Valle del Cauca</b></p> <p>Medio de control: ACCIÓN DE NULIDAD Y RESTABLECIMIENTO DEL DERECHO</p> <p>Proceso No. 76001-23-33-000-2020-00160</p>	<p><b>Estado Actual:</b> El término concedido para subsanar la demanda venció el 3 de marzo de 2021, sin que la parte demandante cumpliera lo ordenado. Con fecha 9 de marzo de 2023 se profiere Auto que rechaza demanda por no subsanar.</p>	<p><b>Cuantía:</b> Sin información.</p>

*Continúa...*

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p><b>Juzgado Diecinueve Administrativo del Circuito de Cali</b></p> <p>Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA</p> <p>No. del proceso: 760013333019-2019-00192-00</p>	<p><b>Estado Actual:</b> 13 de junio de 2023: Se reconoce personería jurídica y se acepta llamamiento en garantía presentado por la Cámara de Comercio de Cali y se indican aspectos relevantes a tener en cuenta durante la gestión del proceso. 20 de junio de 2023: demandante descorre traslado de excepciones. 28 de junio de 2023: Alcaldía se pronuncia - contestación llamamiento en garantía. 30 de junio de 2023: Alcaldía descorre traslado de excepciones. 11 de julio de 2023: Contestación al llamamiento en garantía y a la demanda por parte de SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A. 14 de julio de 2023: Apoderada demandante radica memorial descorriendo traslado de excepciones presentadas por SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A. Auto de fecha 8 de agosto de 2023: Tiene por notificada por CONDUCTA CONCLUYENTE, la demanda y demás actuaciones surtidas al interior del proceso al Distrito Especial de Santiago de Cali, en fecha 28 de junio de 2023, y Seguros Generales Suramericana S.A, en fecha 11 de julio de 2023. Se indica canal exclusivo de envío de comunicaciones al Juzgado y se solicita subsanar poder so pena tener por no contestada la demanda. Auto de fecha 29 de agosto de 2023: Reconoce personería jurídica a la apoderada de Seguros Generales Sura. ETAPA PRELIMINAR - pendiente que el Juzgado se pronuncie sobre la contestación de la demanda.</p>	<p><b>Cuantía:</b> \$788.548.408</p>

Continúa...

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<b>Juzgado quinto Administrativo de Oralidad del Circuito de Cali</b>  Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA  No. del proceso: 76001-33-33-005-2019-00135- 00	<b>Estado Actual:</b> 12 de enero de 2023: Se describen excepciones propuestas por Seguros Generales Suramericana S.A. (Aseguradora llamada en garantía por parte de la Cámara de Comercio de Cali).	<b>Cuantía:</b> \$150 SMMLV

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SALUD  Resolución No. 2022320000000189 de 2022  Proceso de liquidación forzada ordenado por la Superintendencia Nacional de Salud S.A. en liquidación	<b>Estado actual:</b> En espera de que se cumpla el cronograma de pagos y en el evento de existir activos realizables, se pague la suma reconocida de \$29.161.142.	<b>Cuantía:</b> \$31.625.364

*Continúa...*

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p><b>Juzgado veintiuno Administrativo Oral de Santiago de Cali</b></p> <p>Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA</p> <p>No. del proceso: 76001-33-33-021-2019-00083-00 -</p>	<p><b>Estado actual:</b> 16 de enero de 2023: Por medio de Auto Interlocutorio 003 vencidos los términos de ley, procede el Despacho a fijar la audiencia de que trata el artículo 180 del C.P.A.C.A., se hace necesario convocar a las partes fijando fecha y hora para la realización de audiencia inicial, a la cual deben concurrir en forma obligatoria los apoderados y optativamente las partes y el Ministerio Público, advirtiendo que tal diligencia se efectuará de forma virtual mediante el aplicativo Lifesize, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7º del Decreto Legislativo 806 de 2020. Se fija fecha de audiencia inicial para el 23 de marzo de 2023 a las 9 am de forma virtual.</p> <p>27 de febrero de 2023: apoderada judicial de la CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL DEL VALLE DEL CAUCA – CVC, adjunta la certificación del ACTA EXPEDIDA POR EL COMITÉ DE CONCILIACIÓN DE LA CVC.</p> <p>9 de marzo de 2023: Ministerio de Defensa Nacional - Policía Nacional presenta Incidente de Nulidad procesal por indebida notificación.</p> <p>16 de marzo de 2023: Se radica memorial por la parte actora solicitando no conceder el incidente de nulidad por indebida notificación, adjuntando el soporte respectivo.</p> <p>23 de marzo de 2023: Se sustituye poder por parte de apoderado de FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DEL PACÍFICO - ESAL-</p> <p>27 de marzo de 2023: Se recibe enlace para ingreso a audiencia virtual el 6 de junio de 2023 a las 9:00 a.m.</p> <p>2 de junio de 2023: Abogada parte actora envía solicitud con certificados clínicos de la Sra. Ayda Fabiola Escobar, por problemas de salud le es imposible asistir a la Audiencia de pruebas.</p> <p>29 de junio de 2023: Se emite</p>	<p><b>Cuantía:</b> \$186.677.500</p>

	<p>Auto por medio del cual se incorpora al expediente la prueba documental contenida en la carpeta No. 0121 del expediente digital, se cierra etapa probatoria, se prescinde de la realización de la audiencia de alegatos y juzgamiento, y se CORRE TRASLADO a las partes por el término común de 10 días, para que presenten por escrito los alegatos de conclusión. En dicho termino, el Ministerio Público podrá presentar su concepto, si a bien lo tiene. 12 de julio de 2023: Alegatos de conclusión de LA PREVISORA S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS, llamada en garantía de EMCALI EICE ESPO. SENTENCIA No. 177: Con fecha 8 de septiembre de 2023 se profiere SENTENCIA DE PRIMERA INSTANCIA dentro del proceso iniciado en ejercicio del medio de control de REPARACIÓN DIRECTA por las señoras AYDA FABIOLA ESCOBAR MORA y LUZ MIRYAM MONTAÑEZ MORA, en contra del MUNICIPIO SANTIAGO DE CALI Y OTROS, radicado bajo la partida No. 76001-33-33-021-2019-00083-00: Resuelve: PRIMERO: DECLARA PRODADA la excepción de falta de legitimación en la causa por activa para reclamar el resarcimiento de los perjuicios derivados de la demolición de la vivienda identificada con el número de techo 245361, de acuerdo con lo expuesto en la parte considerativa. SEGUNDO: DECLARA PRODADA la excepción de falta de legitimación en la causa por activa respecto de la señora Luz Miryan Montañez Mora, para reclamar el resarcimiento de los perjuicios derivados de la demolición de la unidad productiva identificada con el número 245361-0, de acuerdo con lo expuesto en la parte considerativa. TERCERO: NEGAR las demás pretensiones</p>	
--	--	--

	<p>de la demanda, por lo expuesto en la parte motiva. CUARTO: SIN COSTAS, por lo expuesto en la parte motiva. 27 de septiembre de 2023: Parte actora presenta recurso de apelación en contra de la sentencia de primera instancia. Por medio de auto de fecha 19 de octubre de 2023 se resuelve: PRIMERO: CONCEDER, en el efecto suspensivo, el recurso de apelación interpuesto por la apoderada judicial de la parte actora contra la Sentencia No. 177 del 08 de septiembre de 2023. SEGUNDO: Ejecutoriado el presente auto, remítase el expediente al Tribunal Contencioso Administrativo del Valle del Cauca para lo de su cargo.</p>	
--	--	--

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p>JUZGADO 1 CIVIL MUNICIPAL - VALLE DEL CAUCA – CALI</p> <p>No. del proceso: 760014003001-2023-00454-00</p>	<p><b>Estado actual:</b> 28 de septiembre de 2023: se admite demanda. 30 de noviembre de 2023: Se radica contestación de demanda por parte de la Cámara de Comercio de Cali. 4 de diciembre de 2023: se notifica por estado número 183 Auto número 3011 de fecha 1 de diciembre del año 2023 proferido por el Juzgado Primero Civil Municipal de Cali, por medio del cual: (i) se reconoció personería amplia y suficiente a la apoderada de la Cámara de Comercio de Cali para actuar dentro de la acción verbal declarativa de responsabilidad civil extracontractual identificada con el número de radicación 760014003001-2023-00454-00 en los términos y para los fines expresados en el poder otorgado por la Cámara de Comercio; (ii) se tuvo por contestada la demanda por parte de la Cámara de Comercio; y, (iii) corrió traslado a la parte demandante de las excepciones de mérito o fondo, presentadas en su</p>	<p><b>Cuantía:</b> \$117.191.100</p>



	oportunidad por la apoderada, por el término improrrogable de 5 días, para que se pronuncie sobre ellas y adjunte o pida las pruebas que pretenda hacer valer.	
--	--	--

## **PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR**

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

A 31 de diciembre de 2023 no tenemos conocimiento de reclamaciones pendientes por parte de autoridades o terceros y que involucren posibles violaciones de las normas de propiedad intelectual o de derechos de autor.

## **LIBRE CIRCULACIÓN DE FACTURAS**

Atendiendo lo establecido por la Ley 1676 del 20 de agosto de 2013, la Cámara de Comercio de Cali deja constancia de que no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los proveedores de bienes y servicios.

De igual forma dando cumplimiento al artículo 87 de la Ley 1676 de agosto 20 de 2013, la organización no obstaculizó a los proveedores, en su intención de realizar alguna operación de factoring con las facturas de venta que ellos expidieron a la entidad durante el año 2023.



**LUIS FERNANDO PÉREZ PÉREZ**

Presidente Ejecutivo

Cámara de Comercio de Cali