



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

**IN
FOR
ME**

GESTIÓN 2022



ÍNDICE

TABLA DE CONTENIDO

Página

Mensaje de la Presidenta Ejecutiva	3
Junta Directiva	4
Revisoría Fiscal	4
Nuestra Cámara	6
Resultados de la gestión:	13
Función delegada	13
Servicios empresariales	21
Innovación, emprendimiento y desarrollo regional	53
Situación administrativa	77
Situación económica	105
Gestión y situación jurídica	109

MENSAJE DE LA PRESIDENTA EJECUTIVA

Queridos empresarios y empresarias:

Con gran satisfacción presentamos a ustedes el INFORME DE GESTIÓN 2022 de nuestra Entidad, el cual describe el cumplimiento de todas las metas que nos propusimos realizar en esta vigencia desde las diferentes áreas de organización.

Sin duda alguna, los importantes resultados obtenidos, en muchos casos superiores a los propuestos, se los debemos a ustedes, empresarios y empresarias que con tesón, energía, empuje y ganas, mantuvieron activas sus empresas, generaron riqueza y más empleos y contribuyeron con el crecimiento de nuestra economía.

Fueron ustedes quienes hicieron posible el logro de estas metas, gracias a su participación en las actividades, programas y proyectos, que con juicio y dedicación preparamos y pusimos a su disposición.

Muchas gracias por permitirnos estar más cerca para acompañarlos en los procesos de consolidación, fortalecimiento y crecimiento de sus unidades productivas.

Ustedes son nuestra razón de ser y quienes nos inspiran para continuar diseñando y ofreciendo servicios a la medida de los desafíos de sus empresas.

Muchas gracias,

Lina María Ramirez Londoño
Presidenta Ejecutiva

JUNTA DIRECTIVA Y REVISOR FISCAL



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

PERIODO 2019 - 2022

REPRESENTANTES DE LOS COMERCIANTES

Principales	Suplentes
Jhon Jairo Gómez Valencia	Inversiones Furtino S.A.S
Fredy García Ramírez	Sparta S.A.S
Jorge Hernán Guarín Castrillón (QEPD)	Promotora La Aurora S.A - La Aurora S.A
Abundio de Jesús Posada Idárraga	Astrid Andrea Bedoya Alzate
Armetales S.A	Diprocon Ingeniería S.A.S
Gloria Estella Zuluaga Ramírez	Integral Consulter Compañía LTDA.

REPRESENTANTES DEL GOBIERNO NACIONAL

Principales	Suplentes
Felipe Montes Trujillo	Fabián Escobar Montoya
Gustavo Alberto Hoyos Zuluaga	Andrés Jaramillo Bernal
Jorge Augusto Montoya Gómez	

REVISORÍA FISCAL

Nexia Montes & Asociados S.A.S

Principales	Suplentes
Eduardo Alberto Arias Zuluaga	Daniela Londoño Castaño

NUESTRA CÁMARA



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, es delegataria legal de funciones públicas, es un modelo de colaboración público – privado, a través del cual se realizan los fines constitucionales de promoción de la prosperidad general del empresariado, de la libertad de empresa como base del desarrollo nacional, de solidaridad y de participación en la vida económica nacional.

Características de la CCMPC:

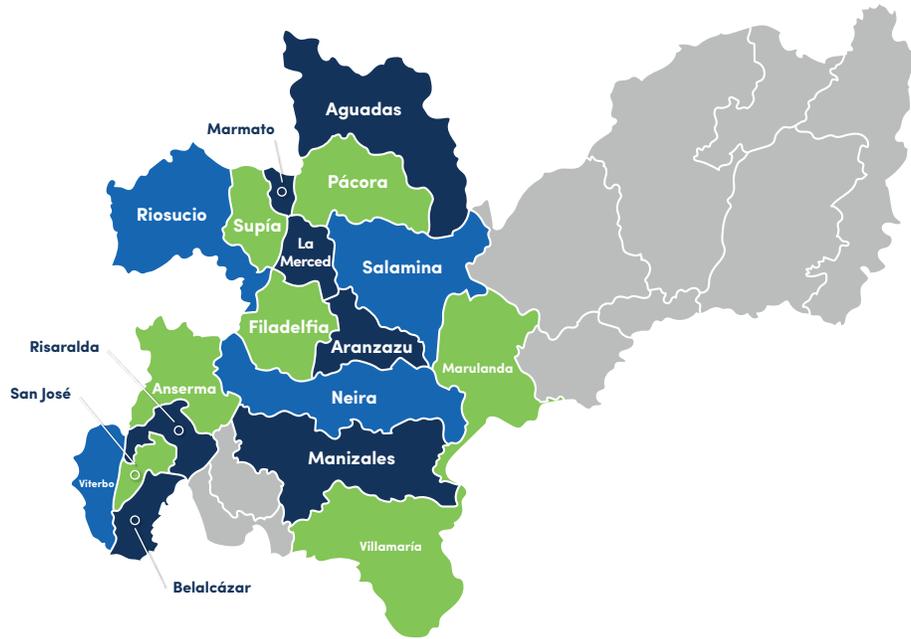


- Es una persona jurídica sin ánimo de lucro, de carácter corporativo y gremial
- Está sujeta en la ejecución de todos sus actos de administración, gestión y contratación al derecho privado.
- Tiene como fines defender y estimular los intereses generales del empresariado en su jurisdicción.
- Por delegación del Estado lleva los registros mercantil, de las entidades sin ánimo de lucro y el registro único de proponentes, sin que forme parte integrante de la administración pública ni al régimen legal aplicable a las entidades que forman parte de la misma. Además, administra otros seis registros públicos.

El máximo órgano de la Cámara es su Junta Directiva, la cual está conformada por 6 afiliados elegidos y por 3 representantes designados por el Gobierno Nacional. Todos los miembros principales tienen sus respectivos suplentes.

Jurisdicción:

La CCMPC brinda sus servicios en 18 municipios de la jurisdicción a través de la sede principal y una sede alterna ubicadas en la ciudad de Manizales y de cuatro Puntos de Atención al Comerciante (PAC), que operan durante todo el año y se encuentran ubicados estratégicamente con el fin de atender a los empresarios de la jurisdicción, así:



Sedes de la CCMPC

Sedes en Manizales



Sede principal



Neurocity



PAC Aguadas



PAC Anserma



PAC Riosucio



PAC Salamina

Manizales
Neira
Villamaría

Aguadas
Pácora

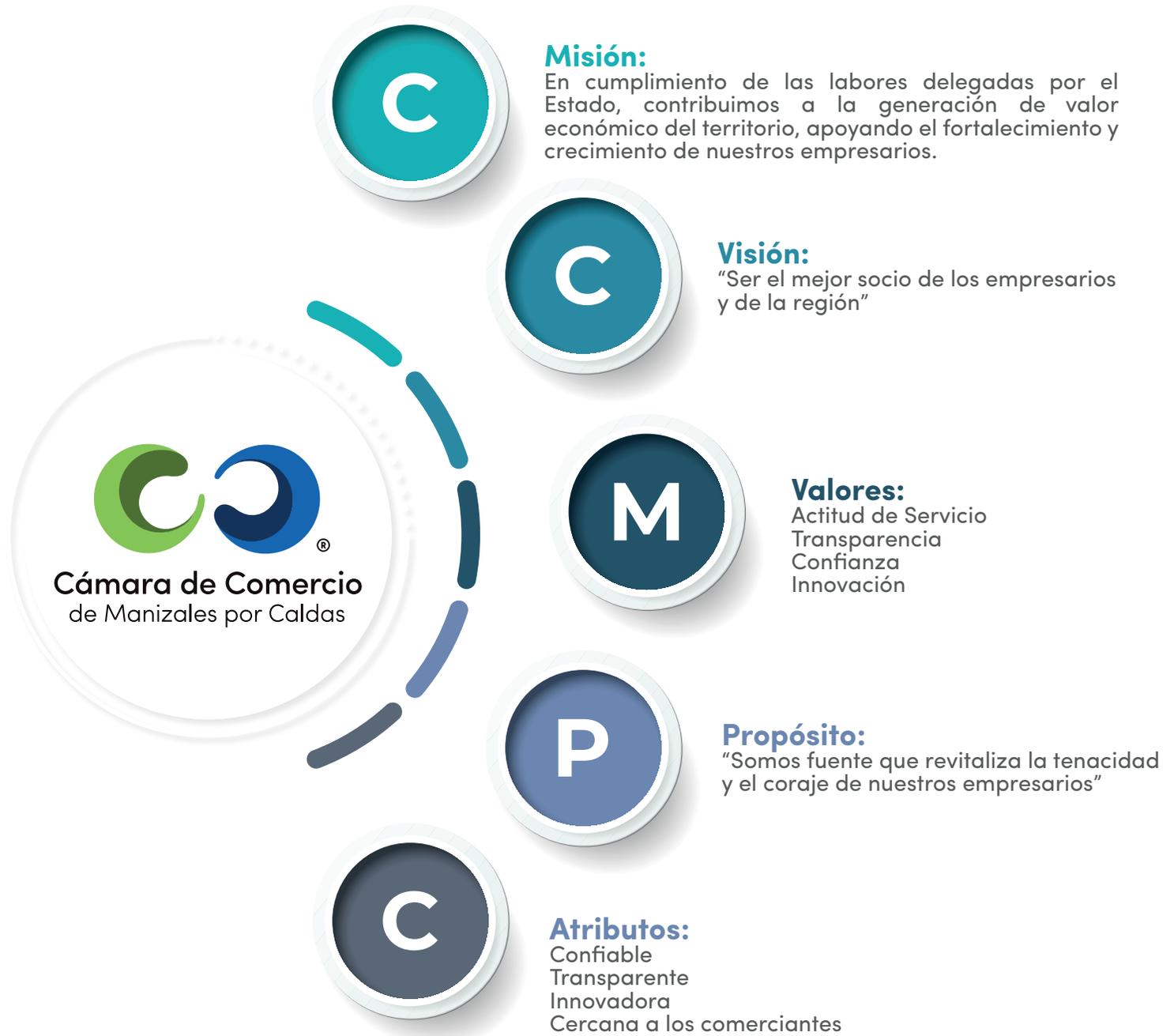
Anserma
Risaralda
Belalcázar
San José
Viterbo

Riosucio
Supía
La Merced
Marmato

Salamina
Aranzazu
Filadelfia
Marulanda

JURISDICCIÓN

Direccionamiento estratégico:



NUUESTRA MEGA

Para el 2023 la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas:



Contribuirá al incremento de las ventas en mínimo **un 25% en las empresas** que acceden a servicios específicos de **fortalecimiento y crecimiento empresarial**.



Alcanzará una cobertura del **40% de los matriculados con servicios empresariales**.



Tendrá ingresos por \$20.000 millones.

Propuesta de valor

Ofrecemos servicios a la medida de los desafíos de nuestros empresarios.

Confiable - Transparente - Innovadora - Cercana a los comerciantes

Objetivos estratégico:

1



Alcanzar la eficiencia operacional en registro y conciliación y aprovechar el acceso a la información de los empresarios y comerciantes, para fortalecer la base de datos empresarial más actualizada y completa de la jurisdicción.

2



Promover grandes proyectos de largo plazo que impacten el departamento, en alianza con actores estratégicos.

3



Promover iniciativas y acciones en torno a formalización, emprendimiento, innovación y fortalecimiento empresarial, asegurando que éstas cumplan con los criterios definidos en el plan estratégico institucional.

4

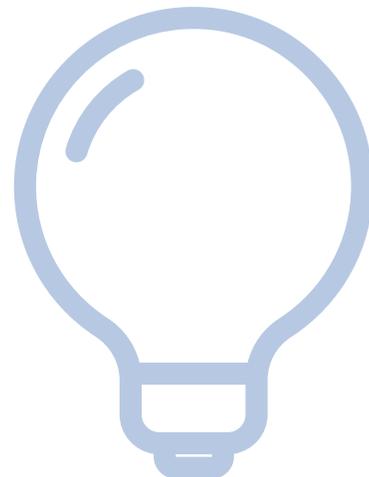


Desarrollar una cultura permanente de medición y reporte de impacto en la jurisdicción, que irradie positivamente en la comunidad.

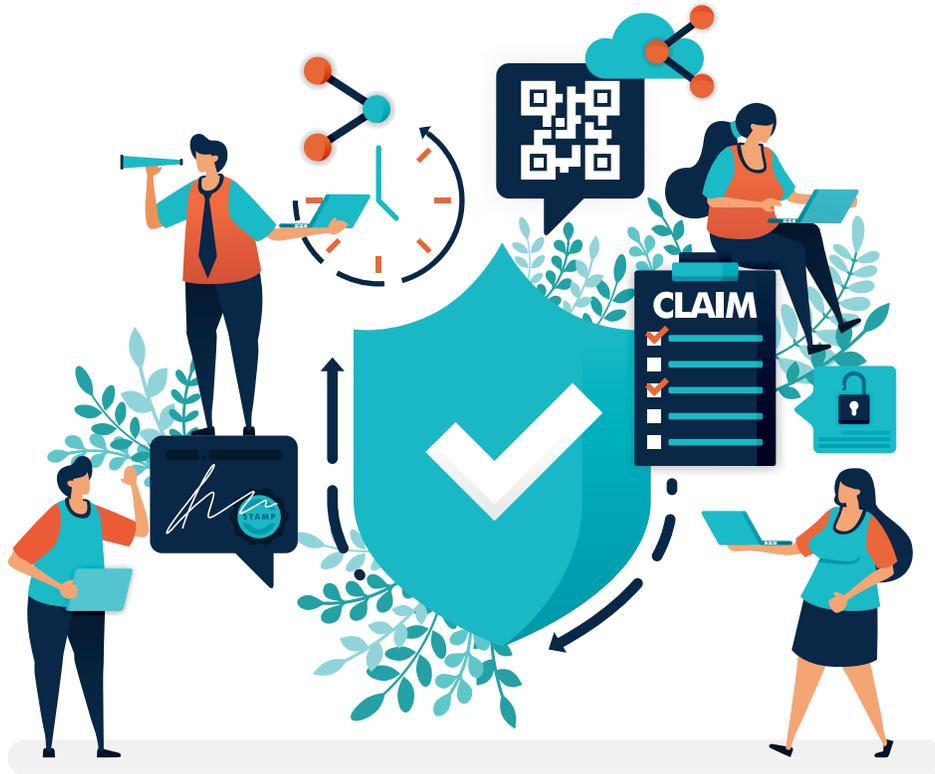
5



Alcanzar la eficiencia administrativa y financiera de la institución.



Política de calidad:



Cumplir con las funciones delegadas por el estado e integrar procesos de desarrollo y de prestación de servicios a sus afiliados, inscritos y a la comunidad; mediante el cumplimiento de las disposiciones y reglamentos y el mejoramiento continuo de su gestión para impulsar la competitividad y el desarrollo regional.

RESULTADOS DE LA GESTIÓN

FUNCIÓN DELEGADA



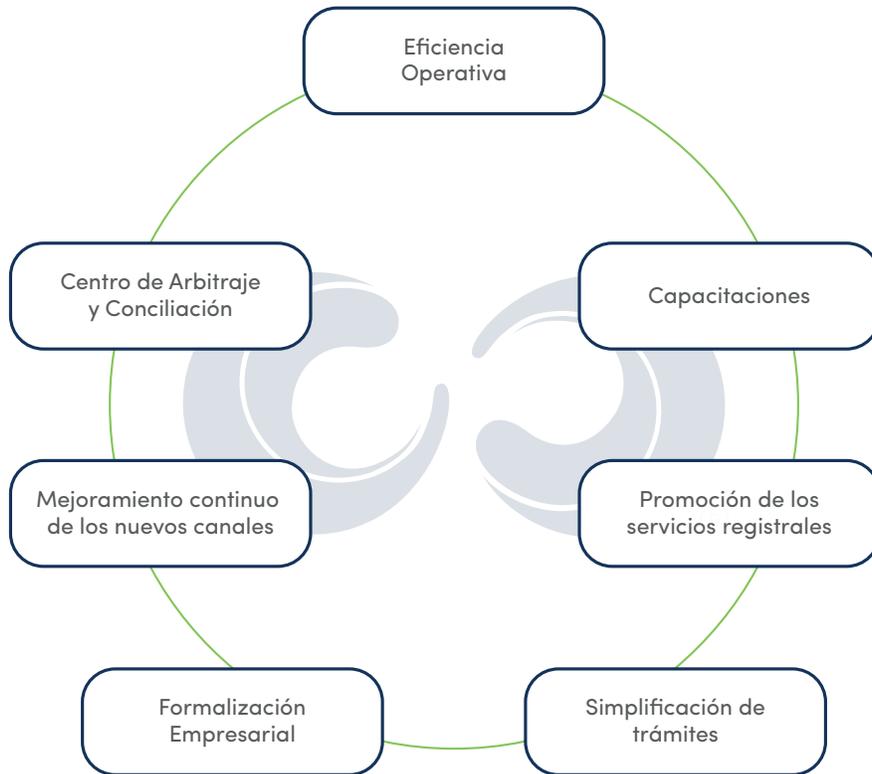
Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas



Unidad de Registro y
Asuntos Jurídicos



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas



Eficiencia Operativa:



Se implementó el nuevo modelo de servicio de revisión previa de documentos y cero papel, con los siguientes logros:

- Mayor agilidad en la prestación del servicio registral
- Reducción en la devolución de documentos y en las múltiples visitas de los usuarios a las sedes.
- Eliminación del soporte de papel para los trámites registrales que ingresan para revisión antes del pago.



Acompañamiento a los empresarios a través de mesas de ayuda.



1.341
asesorías
en temas
jurídicos



1.036
asesorías
en trámites
registrales



186
asesorías
en temas
tributarios.

Capacitaciones:



7 capacitaciones gratuitas a comerciantes en los siguientes temas:

- Renovación del Registro Único de Proponentes - RUP
- Creación de empresas
- Realización de asambleas y elaboración de actas
- Formalización empresarial
- Constitución y aspectos legales de las entidades sin ánimo de lucro.
- Organización y celebración de asambleas de accionistas
- Manejo de las acciones de capital en las SAS (en alianza con la Supersociedades).



Vigésima tercera versión del Simposio Nacional de Derecho Empresarial y Comercial.



Asistencia de

553 personas

a todas las capacitaciones mencionadas.

Promoción de los servicios registrales:

Realización de campañas de promoción de la asistente virtual CAMI y la APP de la Cámara de Comercio, a través de las cuales la entidad brinda orientación en servicios registrales y facilita la realización de trámites desde el celular.

Simplificación de trámites:



Promoción para la creación de empresa a través de la Ventanilla Única Empresarial - VUE.



Se logró la formalización de 1.370 matrículas.



Creación Observatorio Anti-trámites, que busca simplificar los trámites de los empresarios y mejorar la competitividad regional.

Formalización Empresarial:

Se llevaron a cabo los siguientes programas que buscan facilitar el cumplimiento de los deberes de comerciante:



Brigadas para la formalización:

- **6.268** asesorías brindadas por canal presencial y no presencial
- **7.753** empresarios formalizados (personas naturales, personas jurídicas y establecimientos de comercio) en todos los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio.
- Efectividad del programa: **123,69%**



Brigadas para la renovación:

- Se brindaron **2.258** acompañamientos personalizados a los comerciantes, para facilitarles el diligenciamiento del formulario para la renovación de su matrícula mercantil.



Corresponsales:

- Son empresarios a través de los cuales se les facilita a los comerciantes de su sector o municipio, la realización y pago del trámite de la renovación de la matrícula mercantil y la expedición de certificados, sin que tengan que desplazarse hasta las sedes de la entidad.

Actualmente, se cuenta con un total de 30 corresponsales, estratégicamente ubicados:

15

corresponsales de los municipios de Aranzazu, Belalcázar, Filadelfia, Marulanda, Pácora, San José, Supía, Viterbo, Risaralda, Riosucio, Anserma, Salamina y el corregimiento de San Félix.

15

que operan en diferentes barrios de Manizales y municipios de Villamaría y Neira.

En 2022 se vincularon 5 nuevos corresponsales en Manizales.



Logros del programa:

1.744 comerciantes renovaron su matrícula y/o solicitaron sus certificados.



Plan amigos:

- **Se asesoraron y diligenciaron formularios a 752 comerciantes** que no habían renovado su matrícula mercantil dentro del plazo de ley, con el fin de motivarlos a cumplir con este deber legal.
- Del total de comerciantes asesorados, se logró que **403 efectuaran la renovación de su matrícula mercantil** por el año 2022, lo cual representa una **efectividad del 53.5%**.

Mejoramiento continuo de los nuevos canales



Diseño e implementación de la segunda fase de omnicanalidad y agendamiento.

Propósito:

- Eliminar los tiempos de espera de los usuarios en las salas de la Unidad de Registro y Asuntos Jurídicos.
- Ofrecer la posibilidad de elegir el momento de la atención, logrando un nivel de satisfacción del usuario del **88%**.



Así mismo, se continuó con los servicios virtuales de registro disponibles en la página web y la App Cámara Manizales, 7 días a la semana 24 horas al día.

Logros:

- De un total de 66.394 registros realizados en 2022, 17.416 se realizaron ciento por ciento virtuales.
- Las transacciones virtuales representan el 26,23% del total de transacciones realizadas, sin incluir el trámite de expedición de certificados.
- Se identifica un crecimiento del 17,07% del uso de los canales virtuales, respecto al año 2021, y en su orden, el mayor crecimiento está dado en renovaciones, seguido por radicación de documentos jurídicos (actas, reformas) y matrículas.

Centro de Arbitraje y Conciliación



Diseño y ejecución del plan de promoción del Centro, logrando un incremento del 14% en el uso de los servicios de conciliación, arbitraje, amigable composición, insolvencia y/o recuperación empresarial.



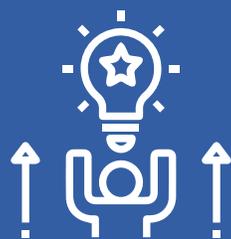
26 asesorías jurídicas especializadas, brindadas para responder a las necesidades particulares de los comerciantes y no comerciantes y celebración de tres (3) audiencias de conciliación, en el marco de la jornada de rescate, la cual busca resolver conflictos originados en época de crisis 2020.



Celebración de 12 audiencias de conciliación, en el marco de la conmemoración del mes del abogado, con el fin de incentivar el uso de los métodos alternativos de solución de conflictos.



19 asesorías brindadas a los comerciantes de los municipios, con el fin de atender sus necesidades y dar a conocer los servicios del Centro.



SERVICIOS EMPRESARIALES



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

Atención a Municipios

Capacitaciones:



Propósito:

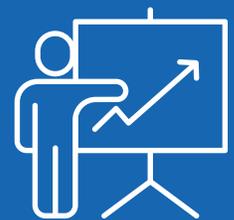
Aportar conocimientos a los empresarios de los municipios de la jurisdicción y sus equipos de trabajo.

Logros:

- **27** capacitaciones sin costo
- **709** participantes en representación de **441** empresas.

Temas tratados:

- Factura electrónica y régimen simple de tributación
- Inscripción y/o actualización del RUT
- Mujeres gestoras de oportunidad
- Manipulación de alimentos
- Personas felices = empleados felices
- Implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo
- Costos y presupuestos
- Estrategias de mercadeo y marketing digital
- Renta para personas naturales
- Vitrinismo
- Finanzas personales vs finanzas empresariales
- Servicio al cliente, entre otros.



Asimismo, se realizó el programa Vender Más que busca fortalecer las competencias comerciales de los empresarios de los municipios.

VENDER más



Módulos del programa:

- Alineando la estrategia de ventas
- Pitch 1
- Sistematizando y escalando procesos de ventas.
- Pitch 2
- Liderando el equipo comercial y canales de distribución.
- Marketing digital y Finanzas.

Por otra parte, se realizó una formación virtual con costo en “Formulación y Gestión de Proyectos”, contando con la asistencia de 7 participantes.

Participación en misiones, ferias y/o eventos comerciales:



Se logró la participación de **16 empresarias** de municipios de la jurisdicción, en la Feria del Hogar realizada en Bogotá, con el propósito de ampliar conocimientos en temas de tendencias de mercado y redes de contacto.

Rueda de negocios multisectorial:



Realización de la Rueda de Negocios Multisectorial en Manizales, con el propósito de conectar la oferta de productos y servicios de los municipios de la jurisdicción con la demanda regional.

La participación incluyó agenda con potenciales clientes, alimentación y hospedaje por empresa participante, apoyo logístico, acompañamiento previo al evento, espacios de networking y actividad de cierre de la rueda de negocios. Adicionalmente, se realizó un taller de negociación efectiva de manera virtual para los participantes de la rueda, el cual contó con una **asistencia de 22 personas**.

Resultados:

25 empresas participantes

125 citas de negocios

Expectativas de ventas por \$116.049.000

Ventas efectivas por \$1.510.000

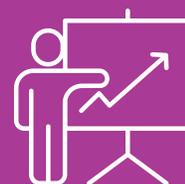
171 contactos generados durante la rueda de negocios.

Ruta de fortalecimiento de mujeres empresarias:

Ser empresaria

Se inició la ruta con **22 mujeres empresarias de los municipios de la jurisdicción**, quienes recibieron asesorías personalizadas y participaron en **6 talleres** en los siguientes temas, **para fortalecer competencias empresariales**:

- Pitch y negociaciones efectivas
- Marketing para potenciar las ventas en plataformas digitales.
- Liderando mi equipo de trabajo
- Estrategias comerciales para llegar a nuevos clientes.



Ser empresaria



Mujeres como tú que inspiran a otras a seguir creciendo

Logros:

empresas intervenidas

Fortalecimiento Empresarial Manizales

Capacitaciones:



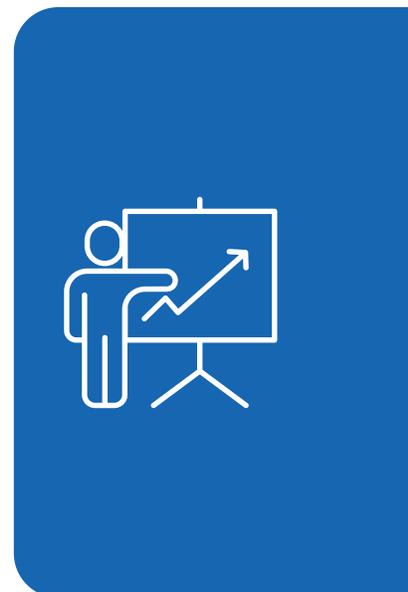
Resultados:

25 capacitaciones sin costo realizadas.

1.704 participantes en representación de 901 empresas.

Módulos del programa:

- Actualización tributaria
- Aspectos de contratación laboral
- Presentación del impuesto de Industria y Comercio
- Ética y transparencia empresarial
- Sistemas de prevención de lavado de activos, SAGRILAFT
- Nómina y facturación electrónica
- Actualización del RIT y del RUT
- Renta de personas naturales
- Agentes retenedores y autorretenedores del ICA
- Régimen simple de tributación
- Nueva Reforma Tributaria, entre otros.



Realización de dos versiones del programa Vender Más, que busca fortalecer y potenciar las habilidades comerciales de los empresarios de Manizales y sus equipos de trabajo, a través de 6 entrenamientos:

VENDER más



Módulos del programa:

- Alineando estrategia de ventas
- Pitch
- Sistematizando y escalando procesos de ventas
- Liderando el equipo comercial y canales de distribución
- Marketing digital



7 capacitaciones empresariales con costo desarrolladas
60 participantes en representación de **51 empresas**

Temas tratados:

- Masterclass de redes sociales
- Servicio al cliente
- Formación a la medida "Cómo gestionar el servicio al cliente"
- Formación a la medida "Seminario en venta consultiva"
- Formación a la medida "Crecimiento personal"
- Formación a la medida "Seminario en gestión financiera para gerentes de alto rendimiento".

Clínica Empresarial:



Propósito del programa: aportar a la sostenibilidad de los negocios, a través de la atención de comerciantes que atraviesan dificultades o que recientemente se matricularon en la CCMPC.

Logros del programa:

2.105

Comerciantes visitados

1305

Comerciantes que buscaron los servicios de la Clínica atendidos.

179

Asesorías a comerciantes en temas empresariales, tales como:

- Estrategias comerciales y mercadeo
- Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo – BIC
- Contabilidad y finanzas
- Contratación laboral
- Modelo de negocio
- Planeación estratégica
- Certificación de calidad, entre otros

5

Talleres realizados a nuevos matriculados en los siguientes temas:

- Finanzas
- Planteamiento de objetivos
- Direccionamiento estratégico
- Obligaciones tributarias
- Tips de venta
- Negociación efectiva

Se llevaron a cabo **4 actividades de fortalecimiento**, que incluyeron 2 visitas a la Industria Licorera de Caldas con tenderos para conocer buenas prácticas y generar relacionamiento comercial, una estrategia de acompañamiento denominada “Cámara en tu barrio” en la ciudadela del norte y un acompañamiento a la “Maratón digital” en el Barrio la Enea.

Ruta de fortalecimiento de mujeres empresarias:

Ser empresaria

Se inició la ruta con **32 mujeres empresarias de Manizales** de distintos sectores económicos, quienes participaron en **8 talleres** en los siguientes temas, **para fortalecer competencias empresariales**:

- Pitch y negociación efectiva
- Marketing digital en mi empresa
- Propuesta de valor
- Liderando mi equipo de trabajo
- Estrategias comerciales para llegar a nuevos clientes.

Se llevaron a cabo 2 actividades de networking, con el fin de que las participantes ampliarán sus redes de contactos y de negocios.



Programa de fortalecimiento sectorial:

Se realizó el “Programa Salud y Belleza la ruta hacia el fortalecimiento empresarial”, el cual incluyó diagnóstico inicial para la identificación de necesidades, talleres, asesorías personalizadas y misión empresarial.

Logros:

- 3 talleres realizados en: Propuesta de valor, Marketing digital y estrategias comerciales y Finanzas personales y empresariales.
- 1 actividad de networking
- 21 asesorías personalizadas
- 11 empresarios participando en la Feria Belleza y Salud en Bogotá y en la rueda de negocios en el marco de dicha Feria.



Clúster y Productividad



Propósito:

Mejorar los niveles de productividad y lograr mayor sofisticación de los productos y servicios de los comerciantes y empresarios de la jurisdicción.

Actividades desarrolladas:

1. **Formación:** En total se desarrollaron **33 capacitaciones** en temas de interés para las iniciativas clúster, con **508 participantes** en representación de **348 empresas**.



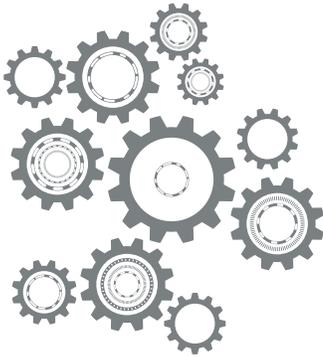
2. Identificación y/o consolidación de clúster:



Metalmecánico de Manizales y Caldas:

Logros:

1^{er} semestre



- En total se acompañaron 36 empresas
- Durante el primer semestre del año, se atendieron 13 empresas que forman parte del Clúster, a través de visitas de relacionamiento por parte de funcionarios de COTECMAR, con el fin de generar nuevas acciones en la industria astillera.
- Se realizó reunión con los empresarios de la línea astillera y representantes de la empresa EDUARDOÑO, para socializar estrategias y proyectos conjuntos.
- Se efectuó la socialización por parte de Camacol de los resultados de la vigilancia tecnológica aplicada a las 15 empresas de la Línea Construcción beneficiarias del proyecto INNOVACLUSTER.

2^{do} semestre

Se atendieron 23 empresas a través de los siguientes proyectos:



- **Colombia Productiva:** donde se realizó acompañamiento para el desarrollo de nuevos productos, participación en ferias nacionales, entrenamiento comercial y desarrollo de portafolio digital.



- **Innovaclúster con Innpulsa:** donde se realizó acompañamiento para el desarrollo de nuevos productos para la industria de la construcción y agendamiento comercial, participación en la FIB, en comité estratégico y , visitas a astilleros nacionales.



Proveedores de Servicios de Marketing:

Logros:

21 empresas acompañadas con las siguientes actividades:

- Realización y socialización del proceso de benchmarking de tendencias en marketing digital.
- Se dio inicio al proceso de acompañamiento en prototipado aprovechando los resultados del benchmarking, con el fin de realizar el mapa de oportunidades para cada una de las empresas.
- priorización del desarrollo de un prototipo de un nuevo producto donde las 10 empresas del proyecto se articularon.
- Taller sobre propiedad intelectual dirigido a las empresas del clúster y acompañamiento empresarial.
- En el marco del Proyecto con Colombia Productiva, se realizó acompañamiento para el desarrollo de nuevos productos y estrategias de encadenamientos productivos, encuentros de conexión, seminario en propiedad intelectual y acompañamiento en temas comerciales.



LÁCTEOS

Lácteos:

Logros:

15 empresas acompañadas con las siguientes actividades:



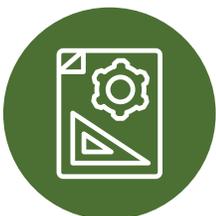
Misión exploratoria a Bogotá

Propósito: conocer la experiencia del clúster lácteos de Bogotá (hoy llamado Clúster de Alimentos).



Feria Alimentec

Propósito: conocer sobre las tendencias de la industria de los alimentos e identificar nuevos proveedores de insumos y maquinaria.



Clúster Más Pro de Colombia Productiva

Se realizaron actividades de sofisticación y desarrollo de nuevos productos, de propiedad intelectual, de estrategias comerciales y de acompañamiento en trámites ante el Invima.



Turismo de Naturaleza y Cultura del Norte de Caldas:

Logros:

140 empresas acompañadas con las siguientes actividades:

- Mapeo de los 27 municipios del departamento priorizando en el Norte de Caldas a los municipios de Neira, Salamina, Aguadas y Marulanda y los negocios de Naturaleza y Cultura, en el marco del convenio suscrito con la Gobernación de Caldas.
- Visitas a los empresarios con el fin de validar la propuesta del clúster a trabajar y los negocios identificados.
- Priorización de los municipios de Aranzazu, Filadelfia, La Merced y Pácora para realizar actividades de fortalecimiento.
- Encuentro con los empresarios del Clúster y taller realizado sobre experiencia del cliente en el sector turismo.
- Actividades de relacionamiento y asesorías brindadas en temas de estrategia, costeo y marketing turístico.
- Inventario de oferta turística del Clúster y landing page.



Confección y Moda Riosucio:

Logros:

130 empresas acompañadas con las siguientes actividades:

- Entrenamiento en temas comerciales a las 10 empresas que hacen parte del proyecto con Colombia Productiva.
- Acompañamiento en productividad
- Formación en patronaje y escalado
- Acompañamiento en diseño de portafolios
- Formación en temas de internacionalización
- Caracterización a empresas del municipio, estructuración y socialización de la propuesta de plan de acción con los beneficiarios del Clúster.
- Formación a 20 empresas en patronaje y escalado con Optitex
- Asesorías en temas de costeo
- Rueda de negocios Rio es Moda 2022
- Acompañamiento brindado en temas de productividad, internacionalización y acceso a nuevos mercados, en el marco del proyecto de Colombia productiva Clúster Más Pro.



3. Nuevas iniciativas y actividades interclúster:

- En convenio con la Alcaldía de Manizales, la Gobernación de Caldas y Colombia Productiva, se llevó a cabo un encuentro con las iniciativas Clúster alojadas en la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, con el fin de hacer un ejercicio de articulación de la comunidad clúster del municipio y del departamento, a través de la presentación de casos de éxito y actividades de networking.
- Se facilitó la participación de 23 empresarios de los Clúster de Confección y Moda de Riosucio y Metalmecánico de Manizales y Caldas, en la Feria Intermoda y Feria.Expomoda en México y en la Feria Internacional de Bogotá - FIB.



Crecimiento Empresarial

Capacitaciones:



Resultados:

157 capacitaciones con los empresarios, en el marco de los programas Empresas en Trayectoria Mega y Desarrollo de Proveedores.

2.635 asistentes



EMPRESAS EN TRAYECTORIA
MEGA

Programa Empresas en Trayectoria MEGA:



Propósito:

Acompañar a las empresas en procesos de direccionamiento estratégico encaminados a alcanzar metas retadoras denominadas MEGA, a través del intercambio de experiencias de líderes empresariales.

Logros:



Los resultados obtenidos por las 41 empresas de la cohorte IV fueron los siguientes:

El 92%

de las empresas aplicaron ajustes en sus procesos para dar alcance a la MEGA planteada.

El 69,2%

de las empresas tuvieron incremento en ventas y en EBITDA, alineados con la MEGA establecida durante el 2021.

El 71,8%

de las empresas lograron abrir nuevos mercados, segmentos y canales después de aplicar la metodología MEGA.

Los resultados de las 43 empresas de la cohorte V se conocerán en 2023, una vez termine la intervención.



Programa Fábricas de Productividad:

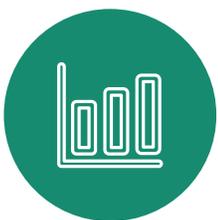


Propósito:

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



Los resultados obtenidos por las 26 empresas intervenidas en el Ciclo 3 fueron los siguientes:



El porcentaje de variación de la productividad fue del 29,7% frente a un 8% que era lo proyectado, según reporte de Colombia Productiva.



Reconocimiento a Plastiq S.A.S., empresa intervenida por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, por los resultados obtenidos en el proceso y por ser la única empresa que participó en los cuatro ciclos del Programa. Dicho reconocimiento fue recibido en el marco del Encuentro Nacional del Programa Fábricas de Productividad.

De las empresas del Ciclo 4, se culminó la intervención de 53 de ellas durante la vigencia y las restantes culminaron su intervención en febrero de 2023. En marzo se tendrá el resultado del porcentaje de variación de la productividad de las empresas que participaron de este Ciclo.

Programa Desarrollo de proveedores:



Propósito:

Identificar y fortalecer empresas ancla y sus proveedores para el desarrollo de sus encadenamientos.

Logros:

Se acompañaron 2 empresas ancla, Efigas S.A. E.S.P. y Caldas Gold Marmato y 11 empresas proveedoras, 4 de Efigas y 7 de Caldas Gold.

Principales resultados:



Sesiones de acompañamiento a sus proveedores, a través de talleres en:

- Formación estratégica de cartera
- Licitaciones
- Modelado de negocios para fortalecer la propuesta de valor.
- Formación para gestores de cartera y técnicas de cobro.
- Formación en procesos y procedimientos
- Formación en mantenimiento de equipos de obra.

105 asistentes en los talleres de formación.
15 empresas acompañadas



Acompañamiento a esta empresa ancla en la búsqueda de proveedores de dotación para el personal operativo y administrativo.

Resultados:

- Espacios de relacionamiento generados entre la empresa ancla y los posibles proveedores para facilitar la negociación.
- Agendamiento de citas con 7 posibles proveedores, quedando como finalistas Appleton y Creaciones Bon Jovi y resultando seleccionada esta última para confeccionar dotación para 900 mineros y 300 administrativos.



SEGUNDA
Rueda de Proveedores 2022
JUNTOS PROMOVEMOS LA COMPRA LOCAL

Rueda de negocios empresas ancla y proveedores:



Propósito:

Incentivar la proveeduría local.

Logros:

14

Empresas ancla

62

Proveedores

229

Citas desarrolladas

100%

de las empresas ancla lograron la generación de nuevos contactos, alianzas y/o proveedores.



Internacionalización

Capacitaciones:

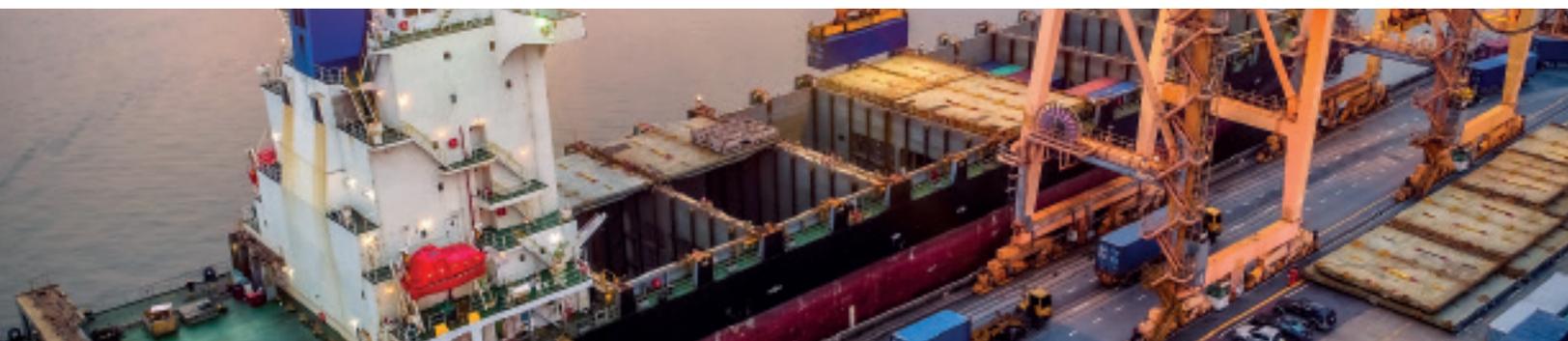


Propósito:

Aportar conocimiento a los empresarios y sus equipos. Estas actividades de formación se realizaron en alianza con ProColombia y otros aliados.

16 Capacitaciones sin costo, con **418 empresas participantes**, en los siguientes temas:

- Internacionalización para no exportadores
- Los primeros pasos del exportador
- Prepárese para exportar
- Diseñando su estrategia logística para la exportación
- Inmersión, inspección de contenedores a la hora de exportar
- Normatividad colombiana para la exportación, entre otros.



Antenas comerciales nacionales e internacionales:



Propósito:

Programa que busca generar crecimiento en las empresas mediante el acceso a nuevos mercados dentro y fuera del país, a través de la identificación de leads o listado preliminar de posibles contactos para agendamiento comercial y concertación de un número mínimo de citas.

Logros:

17

Empresas participantes en el programa de Antenas comerciales internacionales.

25

Empresas participantes en el programa de Antenas comerciales nacionales.

- Cotizaciones gestionadas con posibles clientes
- Incremento promedio en ventas del 9% frente a un 5% proyectado, de las empresas participantes en el programa Antenas Comerciales Nacionales.

La medición del incremento promedio en ventas del programa Antenas Comerciales Internacionales, se llevará a cabo durante la vigencia 2023.

Estrategia Inbound Marketing B2B-B2C:



Propósito:

Estrategia para generar la búsqueda de prospectos comerciales

Logros:

26 Empresas intervenidas

5.889 Prospectos comerciales

360 Citas desarrolladas



Transformación Digital

Capacitaciones:



10

Capacitaciones y formaciones sin costo

440

Participantes, en el marco de la Escuela de Transformación Digital y Gestión de la plataforma Aunclic.

Temas:

- Habilidades comerciales en digital
- Modelado de negocio y desafíos digitales
- Botón de pagos
- Ventas efectivas en el contexto de innovación
- B2B y marketing de contenidos, entre otros



Escuela de transformación digital empresarial:



Propósito:

Alfabetizar y sensibilizar al tejido empresarial en procesos de transformación digital.

Logros:

15

5 eventos de sensibilización

6

Maratones digitales en los municipios de Riosucio, Viterbo, Villamaría, Supía y Anserma, así como en el barrio La Enea de Manizales.

15

Cursos rápidos digitales en ventas "Reactiva y repiensa tu empresa en digital" con empresarios de Manizales, Filadelfia y Aguadas.

160

Participantes

Centro de Transformación Digital Empresarial:



Centros de **Transformación Digital Empresarial**

Propósito:

Facilitar a los empresarios la apropiación de tecnología en sus procesos.

Logros:

413

Diagnósticos y planes de transformación digital empresarial elaborados

288

Manizales

125

Municipios de la jurisdicción

383

Empresas que apropiaron soluciones digitales

271

Manizales

112

Municipios de la jurisdicción



Gestión de la plataforma Aunclic:



Propósito:

A través de la plataforma se brinda una solución de comercio electrónico a los empresarios para incentivar el crecimiento de sus ventas.

Logros:



1.297

Empresarios gestionados en la plataforma

445

Nuevos empresarios registrados



218.076

Visitas al micrositio



1.413.629

Interacciones en redes sociales



5

Actividades de formación con los empresarios que se encuentran en la plataforma.

\$51.303.928

En ventas que representan un crecimiento del 1.378,4%, comparativamente con el 2021.

Voucher digitales:



Propósito:

Apoyar a las empresas en el cierre de brechas, incorporando soluciones tecnológicas y digitales de mayor nivel.

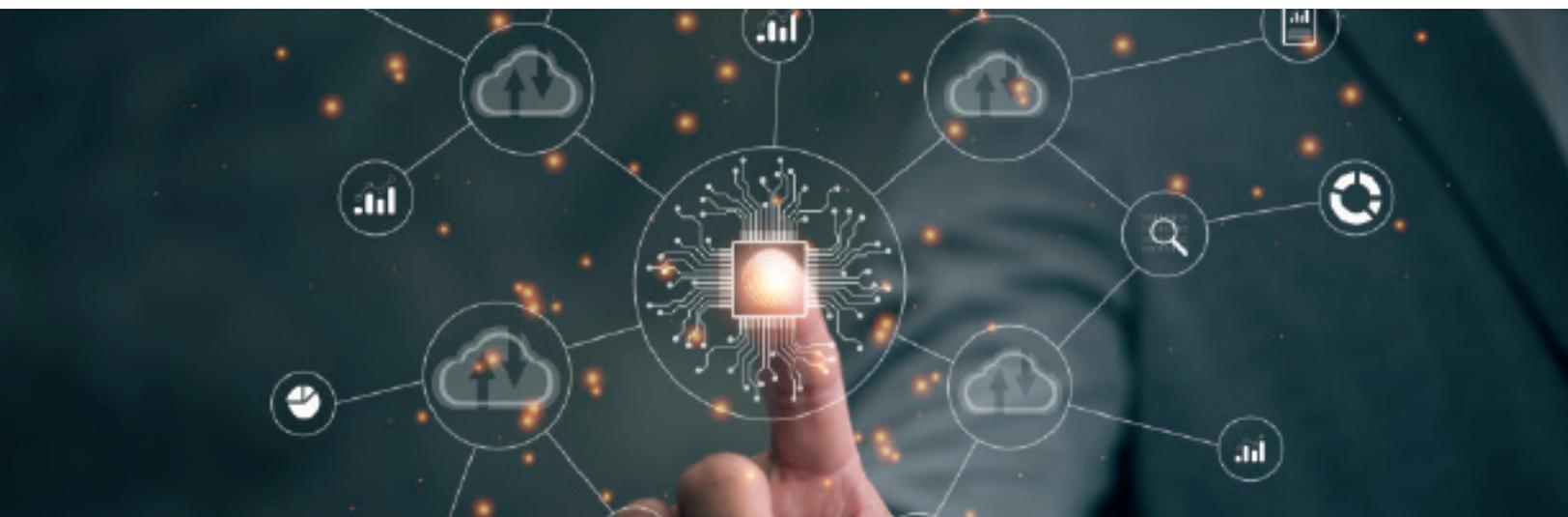
Logros:



15 empresarios acompañados (vienen del proceso de Centro de Transformación Digital en 2021).



Sitios web corporativos creados y en funcionamiento, como solución tecnológica para las empresas beneficiadas.



Turismo

Capacitaciones:



24 Acciones de formación sin costo, tanto en Manizales como en los municipios de la jurisdicción.

978 Empresarios participantes

Temas de las capacitaciones:

- Diseño de producto turístico
- Tips para la participación en ferias y ruedas de negocio
- Legalidad turística
- Cómo renovar el Registro Nacional de Turismo
- Manipulación de alimentos
- Proyectos turísticos especiales
- Calidad turística, entre otros



Ruta de fortalecimiento del sector turístico:



Propósito:

Fortalecer las habilidades empresariales para mejorar la calidad del destino turístico.

Asistencia técnica a

28
Empresas

Temas:

- Costos de la calidad y la no calidad
- Diseño de producto turístico
- Marketing turístico
- Plataformas digitales y presencia digital

Participación en misiones, ferias y/o eventos comerciales:



Propósito:

Ampliar las redes de contacto y propiciar espacios de negociación para los empresarios.

Misiones empresariales comerciales nacionales:

- Vitrina Turística de Anato en Bogotá
- Oferturismo y proveer en el Quindío
- Participación en una actividad de relacionamiento comercial entre empresas de turismo de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y agencias de viajes y turismo del Quindío, en el marco de un Fam Trip.

3



44
Empresas



Promoción del destino turístico Manizales y Caldas en turismo vacacional y MICE (Visit Manizales):



Propósito:

Atraer turistas al territorio generando desarrollo económico, ya sea a través de captación o apoyo a eventos en la ciudad.

1 Evento captado

19

eventos apoyados:

- Colombia Nature Travel Mart
- Asamblea Acemcal
- Gira Comercial de Europa en Colombia
- Encuentro Nacional de Turismo Comunitario
- Encuentro de Unidades Administrativas y Financieras de las Cámaras de Comercio.
- Retail Farmacéutico
- Evento Científico de Palinología
- Festival de la Montaña
- Décimo Congreso de Aviturismo
- Foro Mundial de la Bici



Con el fin de hacer promoción de la ciudad y del departamento como destino vacacional y/o MICE, se participó en las siguientes actividades:



- Rueda de negocios de encadenamiento y Colombia Travel Mart
- Rueda de negocios en el marco de la Gira Comercial de Europa en Colombia.
- Rueda virtual de encadenamiento comercial y Colombia Travel Mart
- Vitrina turística de la Universidad Católica, en el marco de la celebración del día mundial del turismo.

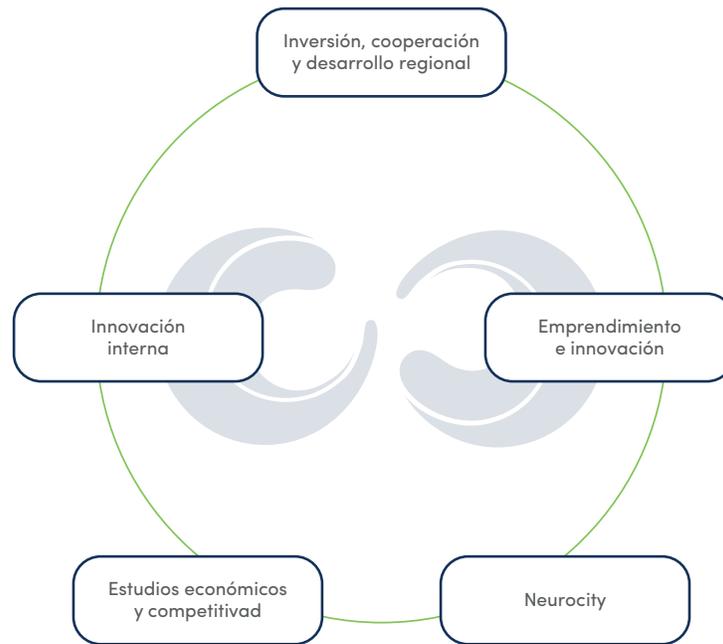
179 Contactos resultaron interesados en el destino.



Unidad de Innovación y
Desarrollo Regional



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas



Inversión, Cooperación y Desarrollo Regional



Capacitaciones:

- 4 capacitaciones en el marco del Lean Start Up realizado en alianza con el CESO/SACO (Canadian Executive Service Organization), con **26** participantes.
Temas:
 - Introducción del concepto Lean Startup,
 - Lienzo del modelo de negocio
 - Lienzo de la propuesta de valor y
 - Probando Ideas de Negocio
- 2 asistencias técnicas internacionales virtuales a empresas, con el programa de expertos senior holandeses (PUM). Resultado: Diagnóstico + Plan de trabajo.
- Programa de Inglés para el emprendimiento y el empleo, logrando certificar 51 jóvenes de estratos 1, 2 y 3, de los cuales el **47%** alcanzó un nivel A2, el **35%** un nivel A2+ y **18%** B1.

Proyectos de Infraestructura



acompañados en alianza con Comité Intergremial de Caldas - CIC y Centro de Observación para la Infraestructura de Caldas - COIC:

- **Se acompañaron 10 proyectos de Infraestructura:**
 - Aeropuerto del Café
 - Conexión Eje Cafetero – Magdalena Centro
 - Concesión Pacífico III
 - Autopistas del Café
 - Vías de hermanamiento con Antioquia
 - Plataforma Logística Multimodal La Dorada
 - Centro logístico y agroindustrial de Occidente, con foco en los proyectos: de Patio de Contenedores en Chinchiná y Tren del Café,
 - Hidroeléctrica Miel II
 - Proyectos de Infraestructura en Manizales: Cable aéreo Línea Tres, Intercambiador Los Cedros, Intercambiador Terminal de Transportes,
 - Macroproyecto San José, PTAR
 - Otras obras públicas de Manizales.

- **De los diez proyectos acompañados 5 presentaron avance en su ejecución y se describen a continuación:**

Autopistas del Café:

Avances:

- En marzo de 2018, el Tribunal de Arbitramento de la Cámara de Comercio de Bogotá, resolvió que Autopistas del Café debía invertir los excedentes de peajes que poseía a la fecha (\$98 mil millones), sobre el corredor vial concesionado, al igual que los excedentes que se generaran hasta su finalización en 2027.
- En un trabajo conjunto entre la Concesión y los tres gobernantes del Eje Cafetero, se priorizó la terminación de 11.6 km de doble calzada entre Santa Rosa y Chinchiná; único tramo faltante en el trayecto Manizales – Pereira.
- Hoy se encuentran contratados 6.1 km con inversiones superiores a \$100 mil millones, quedando pendientes 5.5 km los cuales cuentan con estudios y diseños.
- Se contrató la iluminación del tramo Manizales – Pavas en convenio con INVAMA y el diseño de intersección a desnivel para conectar Autopistas del Café con el Aeropuerto del Café. También se ajustaron los diseños de la intersección para ingresar a Chinchiná por la Avenida Juan Pablo II.

Conexión Eje Cafetero – Magdalena Centro:

Avances:

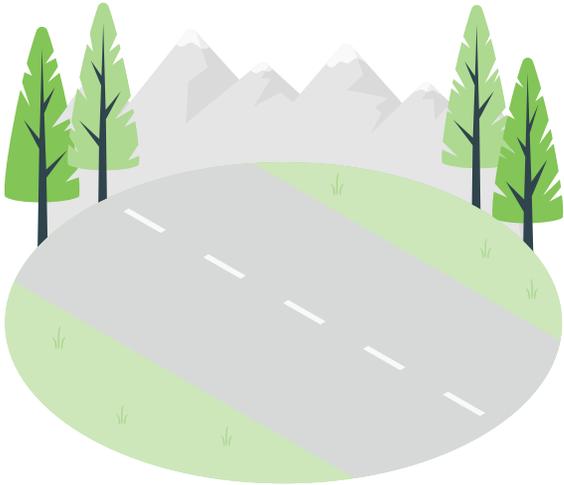
- Intervenciones en Variante Manizales y vía Manizales – Mariquita: En el convenio No.2041 de 2021 firmado entre INVIAS y el Gobierno de Caldas “Construcción, mejoramiento y mantenimiento de infraestructura para conectar territorios, gobiernos y poblaciones”, se comprometieron Vigencias Futuras a 2030 por \$186.500 millones, para intervenir la vía Manizales – Mariquita.
- En este tramo existe un consenso implícito en torno a los proyectos de mayor impacto que se requieren, los cuales son:



- Ø Variantes de Padua y Fresno (4.71 km)
- Ø Viaducto de Mesones (0.41km)
- Ø Rectificación vial Fresno-Mariquita (26 km)

En un espacio conjunto entre INVIAS y representantes del Comité Intergremial de Caldas, en junio de 2022 se estableció lo siguiente:

- InfiCaldas entregaría en agosto de 2022 los estudios y diseños “fase 3 para contratar” de las variantes de Padua y Fresno, y con este documento se procedería a comenzar los trámites ambientales y abrir la licitación para iniciar la inversión. A la fecha no se ha hecho entrega de estos estudios.
- Y para las demás obras en el tramo, InfiCaldas estructuró el Programa Regional de Gestión Vial, que consistió en un insumo para realizar la priorización de los puntos a intervenir en el tramo Manizales – Mariquita (con su inversión estimada). Esta actividad se llevó a cabo entre el mes de julio y agosto de 2022.
- Con las vigencias de los años 2022 y 2023 (\$12 mil millones) la Dirección Territorial de Caldas priorizó la atención a 4 puntos críticos, señalización, parcheo y rehabilitación en el tramo vial. Actualmente se está revisando el presupuesto.
- Inicialmente las vigencias 2022 y 2023 para esta vía eran de \$25 mil millones, pero el departamento de Caldas solicitó al INVIAS la modificación de la distribución de los montos por cada proyecto, sin superar el valor anual ya estipulado, de modo que por eso se habla de \$12 mil millones.
- De acuerdo con información de la Secretaría de Infraestructura de Caldas, a febrero de 2023 no se ha recibido respuesta asertiva por parte de INVIAS pero administrativamente se trabaja alrededor de estas metas para asegurar una pronta ejecución.



Concesión Pacífico 3:

Avances:

- Unidad Funcional 5 (La Felisa – La Pintada) se ha tenido un porcentaje de avance inferior al esperado, debido a problemáticas en diferentes frentes, donde con apoyo de la ANI se ha dado solución a temas técnicos como la red de Ecopetrol, traslado de petroglifo, obtención de licencia ambiental, modificación de diseños, entre otros.

Centro logístico y agroindustrial de Occidente, con foco en los proyectos: de Patio de Contenedores en Chinchiná y Tren del Café:

Avances:

- A la fecha se está trabajando en los términos de referencia para proceder con la apertura de la licitación del “Programa de Desarrollo Territorial Sostenible e Inclusión Productiva del Corredor Logístico y Agroindustrial de Occidente (CLAO)” por un valor de USD\$ 150.000 (USD\$ 100.000 por parte de la CAF y USD\$ 50.000 por parte de InfiCaldas) y un tiempo estimado de ejecución de 6 meses.
- Desde el COIC se ha señalado que es importante priorizar el establecimiento rápido y claro de las condiciones de ordenamiento territorial del polígono que conforma el corredor, de tal manera que el sector privado pueda realizar inversiones ordenadas dentro del perímetro del Km 41, en el corto plazo.

Proyectos de infraestructura en Manizales:

Avances:

- Cable aéreo Línea Tres, Intercambiador Los Cedros, Intercambiador Terminal de Transportes, macroproyecto San José, PTAR y otras obras públicas de Manizales:
- Actualmente el fabricante/proveedor, avanza en las etapas tempranas como validaciones de topografía, criterios de diseño y diferentes consideraciones, que le permita en los próximos días iniciar a presentar los diseños detallados para construcción, actualmente en proceso de contratación. El término de duración del contrato celebrado entre IDEAS MAS S.A. ESP y la UNIÓN TEMPORAL CABLE AÉREO Línea 3, se pactó desde la fecha del acta de inició, hasta el 15 de diciembre del 2023.

Aeropuerto del Café:

Avances:

- Como estrategia de seguimiento a la construcción de Aerocafé, se convocó a reuniones con congresistas, empresarios, sector social, veeduría ciudadana del proyecto, gremios y medios para asegurar el respaldo al proyecto.
- Se realizaron piezas visuales para dar claridad sobre el estado del proyecto a la comunidad, con el fin de mantener a las personas informadas sobre sus avances y se presentó en los diálogos regionales vinculantes (en todas las mesas de transformaciones) el documento en donde se prioriza el proyecto de infraestructura para el departamento.



Programas de ciudad:

Se acompañó la gestión de dos importantes proyectos de ciudad:

Centro Histórico de Manizales:

Actividades realizadas en alianza con la Asociación Cívica Centro Histórico de Manizales:

- Asistencia técnica en la normatividad de publicidad exterior visual a 50 establecimientos de comercio.
- Recorridos guiados e instalación de placas con códigos QR sobre la historia de los bienes muebles e inmuebles.
- Plan especial de exaltación e iluminación (sexta generación)

Plaza de Mercado de Manizales:

Actividades realizadas en alianza con la Cooperativa de Comerciantes de Manizales:

- Celebración del Carnaval de Vida y Reconciliación de la Plaza de Mercado.
- Entrega del manual y sello de recuperador y clasificador de residuos orgánicos útiles a 50 comerciantes del lugar.





Cooperación internacional

para el desarrollo empresarial:

Se gestionaron **3** proyectos ante fuentes de cooperación internacional, a saber:

- Proyecto Ibero4Jobs a la convocatoria del programa Erasmus+ de la Comisión Europea.
- Proyecto Green Pymes Alliance a la convocatoria Al Invest con la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Proyecto English and soft skills to enhance opportunities of young people in Manizales and the state of Caldas a la Embajada de Estados Unidos.

Los dos primeros ya fueron aprobados, logrando gestionar recursos por **\$457.000.000.**



Promoción de la región

como destino de inversión y negocios a nivel nacional e internacional - Invest In:

Se ejecutó una estrategia de atracción proactiva de empresas y talento a la región a través de:

- **43** prospectos de inversión identificados y contactados.
- **2** misiones de promoción de inversión a Madrid y Washington/Nueva York realizadas. En la misiones se presentó la propuesta de valor de ciudad y se lograron.
- **21** citas con posibles inversionistas.

Se acompañó la instalación de **6** nuevas empresas de inversión extranjera directa a Manizales y Caldas:

- Abai
- All Cine
- Tostao
- Colomich
- Amazon
- Smart Fit.

Impactos:

- Generación de **1.198** empleos
- Monto de inversión valorado en **\$34.250.000.000**

Emprendimiento



Capacitaciones:

- **43** capacitaciones con **144** participantes en el marco de los programas Empréndelo, Talentos Innovadores, Monarca, Expedición E, Manizales Más y Aldea Experimenta Avanzado.
- Sesiones de formación grupal y asesoría personalizada, para la implementación de los conceptos y conocimientos adquiridos, así:
 - **100** horas de asesoría para acompañar la estructuración de los planes de crecimiento de 10 empresas del programa Aldea Experimenta Avanzado, realizado en alianza con la Cámara de Comercio de Cali e Innpulsa Colombia
 - **161** horas más, para acompañar emprendedores de los programas Empréndelo, Talentos Innovadores y Expedición E.
 - **50** horas de asesoría brindadas a los emprendedores del programa Monarca, que se llevó a cabo en alianza con la Universidad Católica de Manizales.



Programa Empréndelo:



Propósito:

Acompañar a los emprendedores en etapa temprana, en la consolidación de su iniciativa empresarial, a partir de la sofisticación de su modelo de negocio, desde la base de la innovación, para mejorar las condiciones de sus emprendimientos por medio de entrenamiento grupal y asesoría personalizada.

- Temas de formación:
 - Taller habilidades estratégicas del Ser
 - Bootcamp estrategia con propósito de crecimiento
 - Bootcamp modelo de negocio
 - Inmersión en innovación
 - Panel con asesores en gestión financiera
 - Panel con asesores en gestión comercial
 - Panel con asesores en marketing digital

Logros:

- **36%** de crecimiento en ventas mensuales por parte de las empresas participantes.
- **60%** de las empresas mantuvieron los empleos.
- **30%** de las empresas crecieron en empleos.
- Redefinición de los modelos de negocio de las empresas participantes a partir del entendimiento del entorno, las tendencias y el nuevo normal, así como estandarizar o ajustar procesos empresariales.
- Mejoramiento y/o desarrollo de productos o servicios y adopción de tecnologías para facilitar procesos empresariales.
- Penetración a nuevos mercados y/o nuevos segmentos.



Programa Talentos Innovadores:

Se desarrolló en alianza con la Gobernación de Caldas buscando entregar herramientas a los emprendedores con iniciativas o empresas en etapa temprana, a partir de la experiencia acumulada en I+D+I, gracias al proceso de formación en “Buenas prácticas en Innovación”, del Instituto Galilee de Israel, enfocado a implementar este conocimiento en la estructuración de una iniciativa innovadora.

Metodología:

- Acompañamiento integral y personalizado, para el desarrollo de prototipos que pudieran llegar a validación real y posible puesta en marcha.
- Sesiones de formación en línea.
- Asesorías personalizadas.
- Capital semilla para algunos participantes, a través de un plan de inversión para el crecimiento empresarial.

Las sesiones de formación cubrieron temas, tales como:

- Ecosistema Israelí de innovación
- Innovación abierta
- Los ejes para transformar rutina en innovación
- Canvas
- Discurso del elevador, estructuración del pitch, entre otros

Logros

- Nuevos clientes
- Mejoras a productos o servicios actuales
- Desarrollo de nuevos productos o servicios
- Estandarización de procesos empresariales
- Nuevos puntos o canales de venta
- Redefinición del modelo de negocio
- Crecimiento en ventas en un 45% de los emprendedores que accedieron a capital semilla para la validación o puesta en marcha de su iniciativa empresarial.



Programa Monarca:



Propósito:

Programa de apoyo a la industria creativa funcional y cultural que busca transformar las iniciativas de negocio del sector, a través de la entrega de herramientas empresariales para lograr un crecimiento rápido, rentable y sostenido.

Líneas de intervención en Alianza con la Universidad Católica de Manizales - Desafío Naranja:

- Diplomado en Gestión y Diseño de proyectos para las Industrias Creativas
- Desafío Naranja
- Formación y Asesoría en prototipado y validación (conceptos básicos, herramientas y técnicas, puesta en el mercado).
- Taller de Innovación para empresas del sector de la Industria Creativa y Cultural.
- Talleres en gestión comercial, segmentación de mercados y estructuración del pitch.
- Espacios de conexión y generación de alianzas de valor entre los beneficiarios del programa y los empresarios de la ciudad (Eureka Naranja).

- Estrategia Dossier Digital implementada para dar a conocer las iniciativas de ciudad y conectarlas con otros sectores.
- A la fecha se cuenta con 50 portafolios de emprendedores de los sectores moda e indumentaria, arte y cultura, y marketing y publicidad.

Link de acceso:

[https://ucm.edu.co/dossier-proyecto-icc.](https://ucm.edu.co/dossier-proyecto-icc)



Programa Expedición E:



Propósito:

Acompañar a los emprendedores en etapa temprana de los municipios de la jurisdicción de la Cámara, en el replanteamiento de sus estrategias y redefinición de sus modelos de negocio desde la base de la innovación, para mejorar su capacidad de crecimiento en ventas, productividad y adaptación a los nuevos cambios de la dinámica económica.

Fases:

- **Iniciando la travesía:** generación de habilidades emprendedoras e innovadoras, a través de entrenamientos / bootcamps:

- Habilidades empresariales
- Desafío de crecimiento
- Modelos de negocios empresariales I
- Innovación
- Comercial
- Contabilidad y finanzas
- Marketing digital
- Entrenamiento pitch



- **De camino a la meta:** asesorías personalizadas para fortalecer las áreas estratégicas más importantes de su negocio.
- **Visualizando el futuro:** entrenamiento en discurso de venta (pitch), y sustentación de iniciativas de reactivación ante jurados para la selección de las empresas que recibieron recursos para fortalecer sus procesos.

Logros:

- 100% mantuvo el número de empleos
- Incremento del 25% en ventas
- Generación de nuevos clientes
- Control de inventarios
- Desarrollo de nuevos productos o servicios
- Estandarización o ajustes de procesos empresariales
- Definición de indicadores claves de desempeño
- Adopción de nuevas tecnologías para facilitar procesos empresariales.



Programa Manizales Más:

Manizales+
más

Propósito:

Entrenar empresas de alto potencial para que incrementen sus ventas y crezcan de forma acelerada, generando nuevas capacidades, conocimiento, acompañamiento y relacionamiento con el ecosistema regional y nacional.

El programa Empresas de Alto Potencial de Manizales Más, lo apoya esta Cámara como entidad soporte y se ha focalizado en empresas establecidas en Manizales o su área cercana, con ventas anuales entre \$500 y \$10.000 millones y una trayectoria en el mercado local, con aspiraciones de crecimiento en los niveles de venta de sus productos o servicios.

Sesiones de formación:

- Acelera tu crecimiento
- Alineando estrategia y ventas
- Cultura de flujo de caja para acelerar el crecimiento
- Generación de caja interna y externa para el crecimiento
- Entrenamiento en pitch
- Sistematización y escalamiento de procesos de ventas
- Desempeño de la fuerza y canales de venta
- Cultura y equipo para el crecimiento inmediato
- Estrategia digital



Logros:

- **85%** de las empresas tienen modelos de negocio en consolidación
- En el corto plazo las empresas tienen contemplado inversiones en tecnología y en innovación.
- Su visión de mediano plazo (5 años) está en la consolidación nacional, internacional, con firme intención de incrementar las ventas.
- **55%** de crecimiento en ventas
- Crecimiento en número de clientes
- Comercialización en nuevos canales



Programa Aldea Experimenta Avanzado:



Propósito:

Aunar esfuerzos para acelerar el crecimiento de emprendimientos innovadores con potencial de alto impacto, en alianza con la Cámara de Comercio de Cali e Innpulsa Colombia.

Sesiones de formación mediante la metodología de Bootcamps:

- Alistamiento financiero
- Estrategia de negocios
- Marketing digital
- Estrategia Comercial
- Validación

Se brindaron asesorías personalizadas a los participantes, con el fin de profundizar e implementar los conocimientos adquiridos en los Bootcamp.





Actividades de fortalecimiento

del ecosistema de emprendimiento e innovación empresarial:

5

Eventos de promoción

- Emprendetón en alianza con Cemprende Innpulsa Colombia
- Manizales con vocación STEAM en alianza con las instituciones de la Red de Emprendimiento.
- Festival de mujeres emprendedoras
- Epic Forum
- Reconocimientos Cóndor

3

Jornadas de formación

- Taller para la identificación y fortalecimiento de las capacidades del ecosistema con las instituciones de la Red y en el marco del evento Emprendetón.
- Taller en valoración de Startups, con el apoyo de Blackship un fondo de capital de riesgo con operación en México y España, interesado en apoyar al ecosistema en el cierre de la brecha de financiación e inversión para emprendedores.
- Transferencia de conocimientos adquiridos por Manizales Más en el MIT REAP, en la consolidación del ecosistema de emprendimiento e innovación.

645 participantes totales

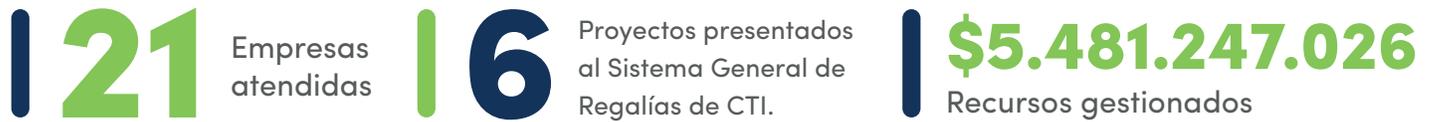
3

Iniciativas

- Alianza con Blackship consolidada, para traer al ecosistema regional herramientas de inversión a través de la figura Venture Builder.
- Programa de aceleración empresarial “Enlace Innova Creativo”, en alianza con la Universidad Nacional, que busca conectar a emprendedores culturales con empresas ancla, para agregar valor a sus bienes y servicios.
- Alianza entre Blackship e Incubar apoyada, para la operación de Ecosystem BT, que busca desarrollar startups de base tecnológica.

Innovación

Programa de Aceleración de Proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación:



Programa Colinnova:



Laboratorio de Creatividad e innovación NeuroCity

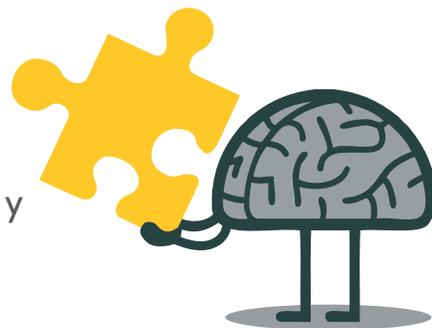


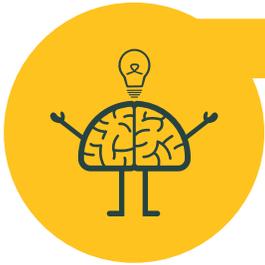
Capacitaciones:



Programas:

- Sofísticate
- Open Más
- Entrenamiento Especializado
- Diplomado en Gestión de la Innovación y propiedad intelectual
- Prototipado Universidad de Manizales





SofisTICate:

SofisTICate

Programa de sofisticación e innovación que acompañó a empresarios mipyme en su proceso de crecimiento y aceleración a partir de la identificación de una oportunidad de mejora, con el fin de generar valor o sofisticar un producto, servicio o proceso en pro de su reactivación económica.

A partir de la alianza con NeuroCity se lideró la ejecución de 2 fases:

- **Fase 1**

Realización de Bootcamp: Pruebas de concepto y testeo, enfocado en transferir conocimientos y técnicas para desarrollar prototipos y pilotajes de productos, servicios y procesos potencialmente innovadores.

- **Fase 2**

Prototipado y validación:

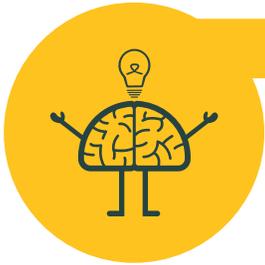
- 15 empresarios seleccionados con mayor viabilidad de escalamiento en el programa, mediante sesiones individuales con expertos técnicos para redefinir los planes de validación y efectuar la implementación de sus prototipos.

Esta fase se dividió en dos momentos estratégicos:

- Pruebas de concepto y ajuste de prototipado
- Validación y pruebas de campo de la solución priorizada.

Logros:

- 5 modelos de negocio elaborados
- 30 alianzas estratégicas detectadas y posibles a ejecutar
- 40% de aumento en la mejora de procesos
- 10% de incremento en el nivel de satisfacción de los clientes
- 28% de aumento en optimización de costos
- 14 soluciones (productos y servicios) mejorados
- 6% de incremento en recompra de los clientes



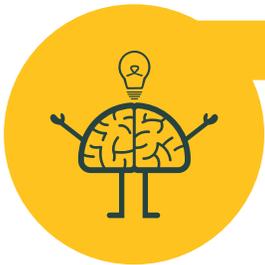
Programa OPEN Más:



Liderado por Manizales + y la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación de la Gobernación de Caldas, donde **NeuroCity fue aliado estratégico.**

Propósito: conectar reconocidas organizaciones del departamento con emprendedores, investigadores, docentes y estudiantes de educación superior de Caldas a través de un proceso de innovación abierta con propuestas de soluciones innovadoras basadas en TIC y tecnologías de la Industria 4.0.

Resultado: acompañamiento en la etapa de formación inicial con la realización de un Bootcamp de 4 horas en modalidad presencial en conceptos de prototipado y validación.



Entrenamiento Especializado

En alianza con la Universidad de Caldas, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, a través de su **Laboratorio de Creatividad e Innovación NeuroCity acompañó y lideró** el proyecto denominado "Implementación del Centro de innovación para el Departamento de Caldas" particularmente en el entrenamiento del personal en el Centro de Innovación, en metodologías de innovación, estructuración de una oferta básica de servicios en creatividad e innovación.

Características del entrenamiento:

- Modalidad presencial y virtual
- 12 sesiones de entrenamiento
- 85 horas de formación
- 10 consultores expertos temáticos vinculados



Diplomado en Gestión de la Innovación y propiedad intelectual

Se lideró el contenido metodológico y se ejecutó la formación especializada, en el marco de este diplomado para el Centro de Innovación para el Departamento de Caldas en la Dorada, con participantes de Manizales, Neira, Salamina y Villamaría.

Características del Diplomado:

- Intensidad de 68 horas de formación sincrónica y 32 asincrónica
- 12 consultores expertos temáticos vinculados
- 15 sesiones temáticas diferentes en conceptos y metodologías de innovación, tales como:
 - Inteligencia competitiva
 - Innovación abierta
 - Drivers y arenas de oportunidad
 - Business Design
 - Formulación y gestión de proyectos de CTEI, entre otros



Prototipado Universidad de Manizales:

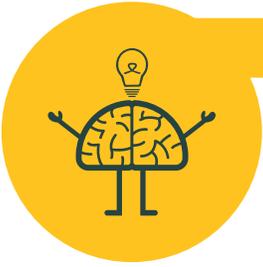
Talleres denominados “Inspírate para tu invención”

- 2 capacitaciones teórico-prácticas realizadas para la construcción de la primera versión de un prototipo de baja resolución de cara al módulo de patentes trabajado por la Universidad de Manizales, con los estudiantes de la facultad de Administración de Empresas.
- 2 encuentros cada uno de 4 horas para un total de intervención de 8 horas con dos grupos diferentes.



Formación en Formulación de Proyectos de CTI:

Con una duración de 10 horas en modalidad presencial, con el fin de vincular consultores especializados de la ciudad en el campo de innovación para aprender los mínimos esenciales a considerar con el fin de formular proyectos de innovación y aprender a identificar las fuentes de financiación del sistema de Competitividad e Innovación.



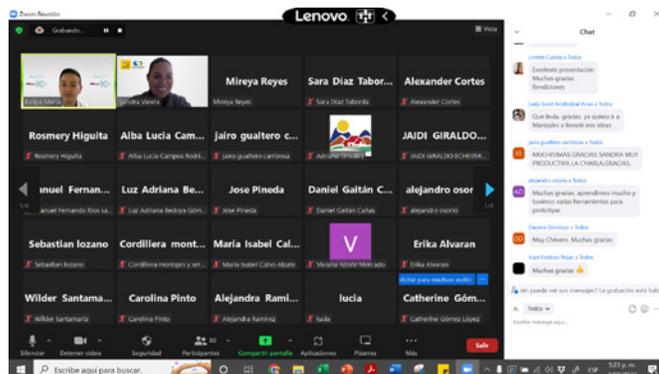
Capacitaciones:

3

"Sé naturalmente creativo" en el marco del Seminario Nacional de Capacitación SNC de la ANEIAP seccional Manizales.

"Prototipado ágil para materializar tu idea", como vinculación al "Martes de formación", liderada por CEmprende.

Piloto de microlearning "Tecnología sin Misterio", en alianza con Tertulia Digital (7 episodios y 3 al aire en 2022).



Estudios Económicos y Competitividad

- **Propósito del área:**

Realizar análisis y seguimiento a variables de coyuntura económica, con el fin de contribuir a la formulación de política pública y a la toma de decisiones informadas, en favor del desarrollo y la competitividad de Manizales y Caldas

Asimismo, se acompañan los procesos de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas.



Estudios, informes e infografías elaborados:

- **Estudio económico:**

1

Comercio exterior en los departamentos de Colombia: una propuesta de índice sintético.

- **Informes periódicos:**



8

Mercado laboral

(Octubre de 2021 – Octubre de 2022)



8

Comercio exterior

(2021)



8

Dinámica empresarial

(2021 comparado con 2020)



8

Inflación

(2022)

● **Informes, presentaciones y/o infografías estratégicas locales y regionales:**



● **Otros informes:**

2 Encuestas Ritmo Empresarial ERE aplicadas

3 Informes de coyuntura económica publicados

1 Análisis y presentación de los resultados de la encuesta de percepción ciudadana y del informe de calidad de vida de Manizales correspondientes al año 2021, en el marco del proyecto de ciudad Manizales Cómo Vamos.



Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas:

Desde el área de Estudios Económicos y Competitividad se acompañaron los procesos de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas – CRCI.

Propósito: Gestionar la agenda departamental de competitividad e innovación, promoviendo la identificación, formulación, financiación y monitoreo de los proyectos, programas e iniciativas.

Logros:

- Dinamización de las mesas de internacionalización y de indicadores
- Mapa de actores para el municipio de Manizales y de las subregiones bajo occidente, alto oriente, centro sur y norte de Caldas construido.

- Elaboración de los siguientes boletines, los cuales fueron difundidos a través de correos electrónicos, página web y twitter, como parte de la estrategia de comunicación de la comisión para dar a conocer esta instancia a las instituciones y a la sociedad civil:

- Los retos del departamento para escalar en la carrera hacia la competitividad.
- Manizales y Caldas comprometidos con la internacionalización
- Caldas le apuesta a un cambio sostenible



- Realización de ajuste al tablero de control de programas, proyectos e Iniciativas, con el fin de identificar a que pilar y subpilar le apuntan cada uno de ellos, de modo que la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación de Caldas se encuentre alineada con el proceso de actualización de la Agenda Nacional de Competitividad e Innovación.
- Jornada de actualización con los líderes de los Programas, Proyectos e Iniciativas de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación, con el fin de conocer el estado de los proyectos, fuentes de financiación identificadas y requerimientos de apoyo por parte de la CRCI.
- 3 proyectos subregionales formulados bajo la Metodología General Ajustada con el objetivo de que las administraciones municipales puedan presentar dichos proyectos a diferentes convocatorias de orden nacional y se identificaron fuentes de financiación.

Los proyectos formulados fueron:

- Diseño, montaje e implementación de un taller para comercialización de artesanías en el corregimiento de Arauca.
- Adecuación de la planta de mieles para la producción de bebidas artesanales a partir del jugo de caña En el municipio de Marquetalia - Subregión Oriente.
- Adecuación de la planta física y tecnológica para el montaje de un Call Center En el municipio de la Merced Caldas Alto Occidente.

- Acompañamiento en la identificación de fuentes de financiación, para los proyectos:
 - Transformación y comercialización de café pergamino excelso, tostado en grano molido en el municipio de Marquetalia.
 - NeuroCity.
 - Somos Artesanos del municipio de Aguadas.

Innovación Interna



- Gestión de proyectos especiales
- Promoción del desarrollo de una cultura y mentalidad innovadora
- Acompañamiento a procesos internos en busca de agilidad y eficiencia.



Proyectos especiales:

Proyectos formulados y/o acompañados en su formulación:

- Clúster Lácteos
- Clúster Metal para el Agro
- Reto de Ciencia de datos
- Generación de capacidades en innovación a la convocatoria 29 SGR.
- Validación comercial de prototipos a la convocatoria 30 mecanismo 2 SGR.
- Adopción de capacidades en innovación a la convocatoria 30 mecanismo.
- Fortalecimiento Clúster Lácteos convocatoria Clúster Más Pro
- Fortalecimiento Clúster Turismo convocatoria Clúster Más Pro

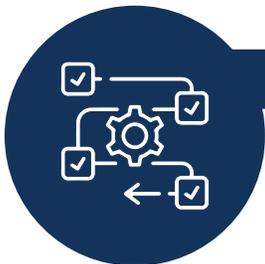
Diseño o iteración de servicios o iniciativas empresariales:

- Diseño y pilotaje del servicio del Hub de Innovación Financiera
- Diseño de la Ruta de Emprendimiento e Innovación, conjuntamente con las áreas de la Unidad de Innovación y Desarrollo Regional.
- Iteración de la iniciativa Transformación de Información y Datos – TID en conjunto con la Unidad Administrativa y Financiera.
- Iteración de la estrategia B2B de la plataforma Aunclic con la Unidad de Desarrollo Empresarial.



Cultura y mentalidad innovadora:

Talleres, world café, pausas creativas y una Escuela de Líderes de la mano con el área de Gestión Humana de la Entidad, realizadas.



Acompañamiento a procesos internos:

- Iniciativa de creación la TID (Transformación de Información y Datos).
- Medición de hechos de crecimiento para el plan de acción institucional.
- Creación de espacios de Coworking que evalúa actualmente la entidad.

SITUACIÓN ADMINISTRATIVA



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

La Entidad cuenta con tres unidades misionales:

Unidad de Desarrollo
Empresarial

Unidad de Innovación
Desarrollo Regional

Unidad de Registro y
Asuntos Jurídicos

Son apoyadas por la Unidad Administrativa y Financiera

De 423

metas de actividad que componen el plan de acción 2022 de la Entidad, el 24,35% es ejecutado directamente por la Unidad Administrativa y Financiera. A continuación, se muestran las principales actividades desarrolladas:



Afiliados



Total afiliados a diciembre de 2022:
1.119 empresarios vinculados

Algunas de las actividades a destacar son:

- **Campaña especial de renovación:**

Logros:

- **95%** de los Afiliados que venían del 2021 mantuvieron su condición
- **556** afiliados fueron renovados a domicilio
- **62** recibieron asesoría jurídica en la renovación del Registro Único de Proponentes.

● **Campaña especial de fidelización:**

Logros:

- Contacto personalizado con **946 Afiliados**, con el propósito de generar una mayor cercanía y promover su participación en los diferentes espacios desarrollados desde el Área y desde la Entidad.
- **108** nuevos comerciantes vinculados al programa de Afiliados.

● **Capacitaciones exclusivas para afiliados:**

10

Espacios formativos sin costo

430

Participantes en representación de

275

Empresas afiliadas a la CCMPC.



Temas desarrollados:

- Actualización en Asuntos Laborales
- Tecnología 4.0 en entornos empresariales
- Aprende cómo generar una cultura financiera en tu empresa.
- El poder del servicio al cliente para fortalecer la gestión comercial.
- Lo que los líderes deben conocer sobre los sistemas de gestión.
- Neurociencia aplicada a la productividad de las empresas.
- Conoce los beneficios de la ley 2088 de 2022 - Ley de segundas oportunidades.
- Retos económicos y de competitividad para las empresas de Caldas.
- Taller de fotografía - Ideas creativas para que tus fotografías de productos o servicios atraigan más clientes.
- Pensar a futuro, perspectivas de negocios a 2032

● Estrategias de cercanía y relacionamiento:



3

Encuentros empresariales

206

Afiliados participantes

Encuentro Anual de Afiliados de Municipios

Objetivo: conectar a los asistentes mediante una experiencia sensorial, que les permitiera aplicar nuevas técnicas en el relacionamiento con sus clientes.

41 Afiliados asistentes

Encuentro de Gerentes

Objetivo: estrechar lazos con los Afiliados y generar mayor cercanía. Se desarrolló en el marco de un taller empresarial denominado "El Efecto Ajá de la Innovación".

64 Afiliados asistentes

Encuentro Anual de Afiliados

Objetivo: espacio de conversación sobre el valor del empresario para nuestra sociedad.

100 Afiliados asistentes

● Celebraciones especiales:

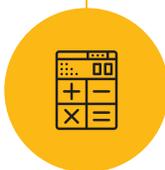


4

Celebraciones especiales

365

Afiliados beneficiados



Día del contador

30 asistentes



Día de la secretaría

60 asistentes



Día del mensajero

68 asistentes



Cumpleaños afiliados de los municipios

207 afiliados

EMPRESAS AFILIADAS

● **Otras actividades:**

- **88** afiliados nuevos registrados en la plataforma A un clic, para tener mayor visibilidad de sus empresas en la web.
- **1** Proceso de elecciones de Junta Directiva y Revisor Fiscal para el periodo 2022 - 2026, apoyado.



Actividades desarrolladas:

- Depuración del Censo Electoral en cumplimiento a lo establecido en la Ley 1727 de 2014 y en el Decreto 1074 de 2015. La versión final fue publicada el 1° de noviembre de 2022 y estuvo conformada por todos los Afiliados que cumplieron los requisitos y condiciones para participar en el proceso electoral.
- Estrategia de comunicación y difusión del proceso electoral, buscando motivar a los afiliados para que participaran, como candidatos y como electores.
- Plan de pedagogía electoral, a través de visitas personalizadas para explicar a los Afiliados los detalles del proceso electoral.

Resultados:

- Durante la jornada electoral 375 afiliados ejercieron su derecho al voto, de un total de 927 afiliados que conformaban el censo electoral.
- 40,45% de afiliados participantes

Comunicaciones Corporativas



Gestión permanente para:

- Dar a conocer las actividades, programas y proyectos que adelanta la CCMPC en favor de sus inscritos
- Fortalecer las relaciones con los públicos de interés.

Estrategias para el logro de los objetivos institucionales:

- Permanente contacto con medios de comunicación
- Uso y gestión de redes sociales: Instagram, Facebook, Youtube, Twitter y LinkedIn
- Actualización continua del sitio web y con información de interés para los diferentes segmentos de acuerdo con la normatividad vigente.

RELACIONES CON PÚBLICO DE INTERÉS		
	ACCIÓN	CANTIDAD
Medios de comunicación	Boletines de prensa	95
	Comunicados de prensa	5
	Total, envío a medios de comunicación	100
	Menciones en medios de Comunicación	605
	Medios de comunicación que publicaron	45
	Encuentros con periodistas	2
Redes sociales	Publicaciones	3.475
	Alcance	1.998.850
Sitio web	Usuarios	130.211
	Visitas	485.008
Envíos a empresarios	Revista Empresarios	2
	Boletines Cámara al Día	6
	Video cápsulas microempresarios	4
Reputación corporativa	Medición de reputación corporativa en donde se obtuvo un resultado positivo e 97,39%.	

Mercadeo Institucional



Acciones relevantes:

- Posicionamiento y visibilidad de la marca CCMPC
- Marketing relacional
- Conocimiento del cliente
- Plan de vigilancia estratégica

Logros:

- Campaña publicitaria “Creemos en ti Empresario”, entre junio y julio del 2022.

Propósito:

- Resaltar la importancia del empresario
- Reconocer su función en la sociedad y en el desarrollo de la región
- Exaltar su rol como generadores de oportunidades y empleo, desarrolladores del territorio y el tejido empresarial, promotores del desarrollo social y constructores de paz.



Alcance de la campaña:

- Offline:



- Pautas en cuñas radiales
- Prensa digital
- Periódico impreso en especiales
- BTL en centros comerciales

- Online:



Redes sociales a través de piezas gráficas
Video oficial de la campaña.



● **Aplicación de la metodología de innovación Customer Journey Map.**

Propósito: Reestructurar y rediseñar la experiencia de servicio entregada por la CCMPC a sus clientes, así como desarrollar una ruta de contacto diferencial que estuviera alineada con sus necesidades, y de esa manera fortalecer la percepción de valor de los servicios de la Cámara.

Dicha metodología contó con las siguientes fases:



Resultados:

- Detectar oportunidades de mejora que se vienen trabajando al interior de la Entidad, tanto en medios digitales, como vía telefónica y atención presencial.
- Potencializar el servicio al cliente mediante una cohesión de procesos y relacionamiento que determinen cómo podemos mejorar la actual experiencia de usuario.
- Mejorar la comunicación con el cliente y ofrecerle contenido útil y oportuno, según los medios digitales o tradicionales de su preferencia.

● Posicionamiento de la imagen Institucional

Algunas acciones relevantes:

- Inversión de recursos por \$44.940.000 para patrocinar eventos de ciudad de tipo cultural, empresarial, social, gremial y deportivo.
 - Producción y distribución de:
 - 18.855 calendarios de pared
 - 5.615 calendarios de mesa
- Público objetivo:** empresarios matriculados en la Entidad.



Gestión Humana



A noviembre 30 de 2022, la entidad contaba con **156 colaboradores**, de los cuales predomina el sexo **femenino con el 65%** y el **masculino con el 35%**, distribuidos de la siguiente manera:

Según contrato:

TIPO DE CONTRATO	CANTIDAD
Contrato laboral	92
Contratistas	50
Aprendices SENA	2
Practicantes Universitarios	12
Total	156

Según rango etario:

RANGO ETARIO	CANTIDAD
Entre 20 y 29 años	55
Entre 30 y 39 años	47
Entre 40 y 49 años	32
Mayores de 50 años	22
Total	156

● Líneas generales lideradas desde Gestión Humana:

- Procesos de selección, contratación y desarrollo del personal de la Entidad
- Actividades enfocadas a garantizar su calidad de vida desde el entorno laboral y personal.

● **Capacitaciones:**

- Fortalecimiento de las competencias del equipo de trabajo:



- Desarrollo de competencias propias de los cargos
- Habilidades del ser
- Formación en temas legales
- Habilidades tecnológicas
- Seguridad y salud en el trabajo

63 acciones de formación

1260 Usos para 171 Personas



● **Inducciones y reinucciones:**

- Desarrollo de agenda de inducción al personal nuevo que ingresa a la Entidad y reinucción para el antiguo: **39 jornadas**

● **Evaluación del personal:**

Propósito: identificar el nivel de apropiación de las competencias organizacionales y el desempeño de los colaboradores.

Resultados:

- Calificación promedio del desempeño: 91%, lo cual indica que el personal de la entidad cuenta con logros y resultados destacados.
- Compromiso 97%
- Comunicación con el usuario 96%
- Iniciativa, flexibilidad y creatividad 93%
- Relaciones interpersonales y comunicación 96%
- Vocación de servicio 94%



● **Actividades de bienestar:**

Propósito: contar con un equipo comprometido y apasionado con lo que hace.

Para fortalecer los ambientes de trabajo, el clima laboral y la satisfacción del personal, se desarrollaron las siguientes actividades:

8 actividades de reconocimiento a colaboradores

4 actividades de integración con alcance al grupo familiar

11 Colaboradores beneficiados de auxilios educativos

11 Colaboradores beneficiados de sesiones de acompañamiento desde el ser

Continuidad al plan de carrera y al proceso de sucesión

● **Medición del clima organizacional:**

Se obtuvo un resultado del 94.6% de satisfacción, lo cual permite concluir que la entidad se preocupa por el personal, por el cuidado de las relaciones interpersonales y con sus líderes y que promueve una comunicación abierta y respetuosa en todos los niveles.

● **Sistema de Gestión en seguridad y salud en el trabajo:**

Cumplimiento de los estándares mínimos en un 100%, de acuerdo con la autoevaluación establecida en el artículo 27 de la Resolución 0312 de 2019, que busca promover el bienestar físico, mental y social de los colaboradores.

Algunas actividades desarrolladas:

- Gestión permanente de Comités: Copasst y Convivencia Laboral
- Intervención en los riesgos identificados y priorizados
- Medición de la batería de riesgo psicosocial
- Resultado de la última medición: riesgo bajo para la Entidad
- Construcción del Sistema de Vigilancia Epidemiológica
- Desarrollo de la estrategia de pausas activas
- Auditoría al SGSST



Gestión Documental



En el 2022 se creó el área de Gestión Documental

Propósito: atender temas relacionados con la operación de la Ventanilla Única de Correspondencia, la gestión del archivo de los Registros Públicos y los archivos de la gestión general de la entidad.

● Principales actividades desarrolladas:



Ventanilla Única de Correspondencia – VUC:

- Trámite general de la correspondencia física y virtual, entrante y saliente.
- Puesta en marcha de la Ventanilla Única Virtual como resultado de la integración de las peticiones que ingresan por la página web con el sistema de radicación del Docxflow.



Archivo de los Registros Públicos:

- Tablas de Retención Documental de la función pública versión 1. Convalidada por el Consejo Departamental de Archivos de Caldas y Registrada en el RUSD – Registro Único de Series Documentales del Archivo General de la Nación.
- Implementación de la Tabla de Retención Documental de la función pública, serie documental Registros Públicos.
- Protocolo de Digitalización para la serie Registros Públicos actualizado, el cual será implementado para el modelo “Cero Papel” en los trámites registrales.
- Robotización del proceso de indexación y archivo de los formularios de renovación que ingresan por canales virtuales y soporte operativo a los trámites RUES como cámara responsable y receptora.



Archivos de la Gestión General:

- Revisión, actualización, elaboración e implementación de los instrumentos archivísticos exigidos por la Ley
- Tablas de Retención Documental actualizadas:
 - Contratación y Compras
 - Contabilidad
 - Gestión Humana
 - Afiliados
 - Centro de Arbitraje y Conciliación
- 410 expedientes contractuales organizados y almacenados en el gestor documental.
- 2.673 documentos de la serie documental contratos y convenios fueron revisados y cargados en el sistema
- 96 Historias Laborales organizadas y digitalizadas
- 110 solicitudes de afiliación digitalizadas
- 156 expedientes de audiencias del Centro de Arbitraje y Conciliación digitalizados.

Planeación Física y Logística



Propósito: brindar soporte logístico en lo referente a herramientas, personas, equipos, alimentación para el desarrollo de las actividades misionales y mantener en óptimas condiciones la infraestructura de la Entidad.

Principales actividades realizadas:

1912

Eventos realizados por las diferentes áreas de la entidad fueron apoyados:



83

Empresarios y aliados fueron apoyados para la realización de sus eventos.

60

Alquileres de salones a empresarios y particulares, atendiendo sus requerimientos técnicos y brindando el acompañamiento necesario en cada uno de estos eventos.

Adquisición de nuevos equipos para la realización de eventos virtuales y mixtos, tales como consola, micrófonos, salas zoom y sala streamyard, con el fin de llegar a empresarios que no asisten de manera presencial a las capacitaciones y programas de Cámara en general

Se incorporaron pantallas/monitores en el Centro de eventos de la CCMPC para guiar a los asistentes a eventos y dar a conocer los diferentes servicios y programas que tiene la Cámara para los comerciantes.

Ejecución del plan anual de mantenimiento.

Planeación y Finanzas



Esta administra dos procesos:

- Sistema de Gestión de Calidad - SGC
- Indicadores de Gestión

Sistema de Gestión de la Calidad – SGC:

El sistema cuenta con tres procesos misionales implementados:

- Registros Públicos y Asuntos Jurídicos, Servicios CAE Centro de Atención Empresarial.
- Servicio de Afiliados
- Fortalecimiento y Desarrollo Empresarial

Apoyo a siete procesos más:

- Gestión general
- Seguimiento al SGC
- Infraestructura
- Tecnologías de la Información y las Comunicaciones
- Gestión Humana
- Contratación y Compras
- Comunicaciones Corporativas



Principales logros:

- 9 auditorías internas de calidad realizadas bajo los criterios de la norma ISO 9001:2015.
- 12 revisiones al Sistema de Gestión de la Calidad, donde se analizaron las no conformidades, las acciones correctivas y las acciones preventivas, desde su registro hasta comprobar su eficacia.
- Supervisión al correcto funcionamiento de la gestión de documental del SGC, entre otras actividades.

Indicadores del Sistema de Gestión de la calidad

Resultados:

PROCESO	NOMBRE DEL INDICADOR	ESTATUS
REGISTROS PÚBLICOS Y ASUNTOS JURÍDICOS, CAE	Grado de satisfacción cliente CAE	99,10%
	Cumplimiento de la promesa del servicio en inscripción de documentos del RM y ESADL	98,00%
	Cumplimiento de la promesa del servicio en inscripción de documentos del RUP	96,00%
	Cumplimiento de la promesa del servicio en trámites de matrícula y renovación RUES	97,00%
	Cumplimiento de la promesa de servicio en expedición de certificados especiales	97,67%
CONSULTORÍA Y ASESORÍA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL	Grado de satisfacción del cliente Consultoría	98,75%
	Calificación del consultor según la evaluación de asesores o consultores	100,00%
SERVICIO DE AFILIADOS	Crecimiento en el porcentaje de afiliados antiguos renovados durante el primer semestre	95,00%
	Porcentaje de afiliados nuevos con relación a afiliaciones proyectadas	108,00%
	Nivel de satisfacción del servicio de Afiliados	94,57%
CONTRATACIÓN Y COMPRAS	Grado de satisfacción del cliente interno CyC	94,25%

GESTIÓN HUMANA	Satisfacción del cliente interno	91,15%
	Clima Organizacional	95,03%
	Nivel de desempeño	92,00%
	Nivel de competencias organizacionales	94,00%
SEGUIMIENTO AL SGC	Grado de satisfacción de los líderes y coordinadores frente al apoyo de seguimiento	97,43%
COMUNICACIONES CORPORATIVAS	Calificación promedio de la encuesta de satisfacción	98,85%
INFRAESTRUCTURA	Grado de Satisfacción del cliente	93,71%
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES	Grado de Satisfacción de los usuarios	100,00%
	Cumplimiento de los acuerdos del nivel del servicio	93,18%
ANTENAS NACIONALES Y/O INTERNACIONALES	Nivel de Satisfacción del usuario de Antenas Comerciales	96,59%
	Cumplimiento de la promesa del servicio en cuanto a número de citas agendadas	103,54%
CENTRO DE ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN	Grado de satisfacción de los usuarios	98,72%

● Indicadores de gestión:

● **Balanced Scorecard - BSC**
Consta de cuatro perspectivas:

- **Financiera:** mide cumplimiento de ingresos anuales, cumplimiento de egresos anuales y participación de ingresos no registrales sobre los totales.
- **Clientes:** mide satisfacción en la prestación de servicios de registro y conciliación.
- **Procesos internos:** mide cumplimiento del SGC, crecimiento de renovaciones virtuales, cumplimiento del plan de acción, número de comerciantes renovados.
- **Aprendizaje y crecimiento:** mide la calificación del clima laboral y el incremento de competencias organizacionales.



Resultados:

BALANCED SCORECARD			
PERSPECTIVA	NOMBRE DEL INDICADOR	FÓRMULA	RESULTADOS A DICIEMBRE DE 2022
Financiera	Cumplimiento ingresos anuales	(Ingresos totales ejecutados en el período actual del año actual / ingresos totales proyectados en el período del año actual) por 100%	114,55%
	Cumplimiento egresos anuales	(Egresos totales ejecutados en el período actual del año actual / egresos totales proyectados en el período del año actual) por 100%	99,97%
	Participación ingresos no registrales sobre los totales	(Ingresos totales - ingresos Registro Mercantil - ingresos Registro de Proponentes - ingresos Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro) / ingresos totales) x 100	23%
Clientes	Satisfacción en la prestación de servicios de registro y conciliación	(Calificación del nivel de satisfacción en la prestación del servicio de Registros Públicos en el período actual por 70%) más (Calificación del nivel de satisfacción en la prestación del servicio de Conciliación en el período actual por 30%)	98,50%
Procesos internos	Cumplimiento del SGC	Promedio de los resultados de los indicadores del Sistema de Gestión de la Calidad en el período actual	96,99%
	Porcentaje de cumplimiento del plan de acción	(Sumatoria de las ejecuciones de los indicadores de actividad en el período actual ponderadas) sobre (sumatoria de las metas de los indicadores de actividad en el período actual ponderadas) por 100%	205,57%
	Número de comerciantes renovados	Número de comerciantes renovados	22.055

BALANCED SCORECARD			
PERSPECTIVA	NOMBRE DEL INDICADOR	FÓRMULA	RESULTADOS A DICIEMBRE DE 2022
Aprendizaje y crecimiento	Calificación del clima laboral		95,03%
	Porcentaje de competencias organizacionales		95,00%

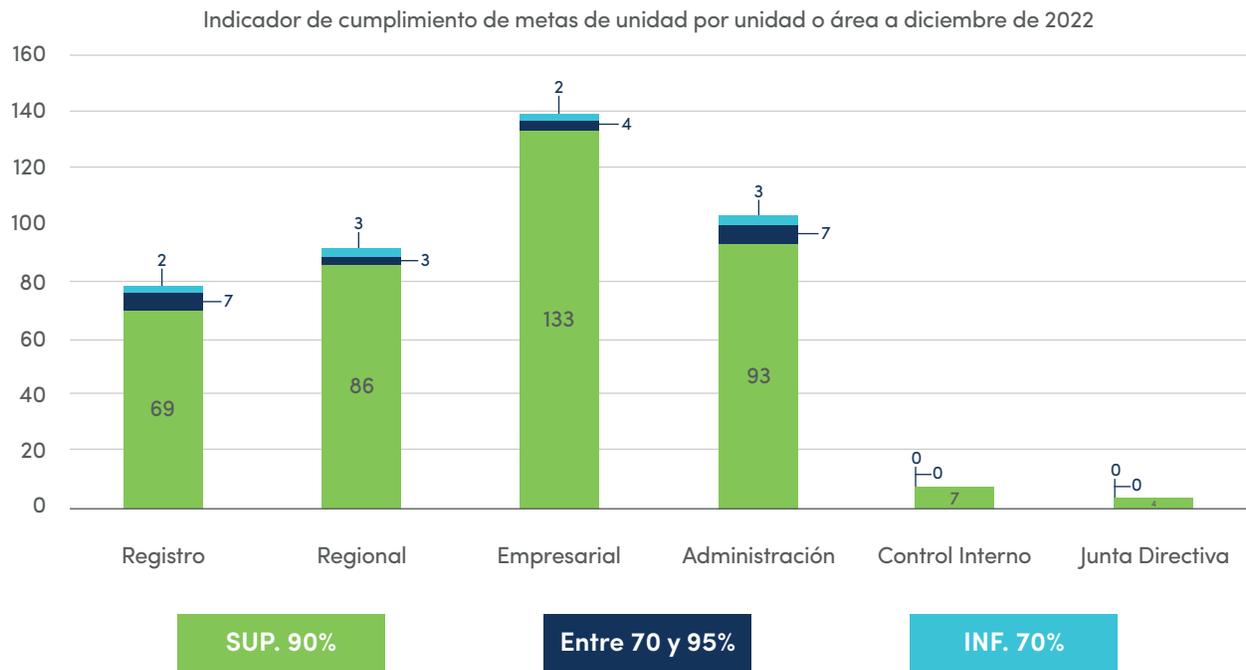
● **Indicadores de gestión:**

- Evaluación de metas de actividades, egresos e ingresos, mediante una herramienta administrativa complementaria para hacer seguimiento de las acciones proyectadas por todas las unidades y áreas de la Entidad y que están contempladas en el plan de acción del año.

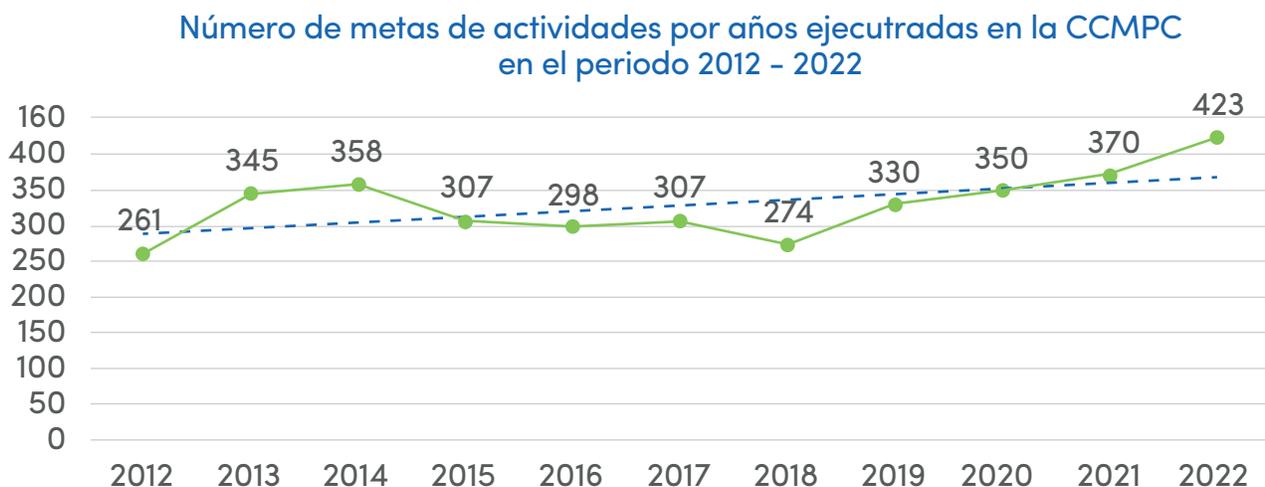


Resultados:

Indicador de cumplimiento de metas de unidades a diciembre de 2022



Número de acciones de plan de acción, desde el año 2012 hasta el año 2022, el cual evidencia que la capacidad de gestión de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas ha ido en aumento:



Tecnología

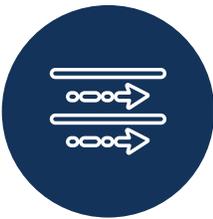


Propósito: acompañamiento, asesoría e implementación de soluciones para un óptimo desarrollo tecnológico de la CCMPC.

Acompañamientos:

Desarrollo del módulo de activos fijos integrado al sistema ERP de la Entidad con las siguientes funcionalidades:

- Seguimiento y control en tiempo real de los activos
- Flujos de aprobación de entradas, salidas, traslados, movimientos
- Manejo de código QR.

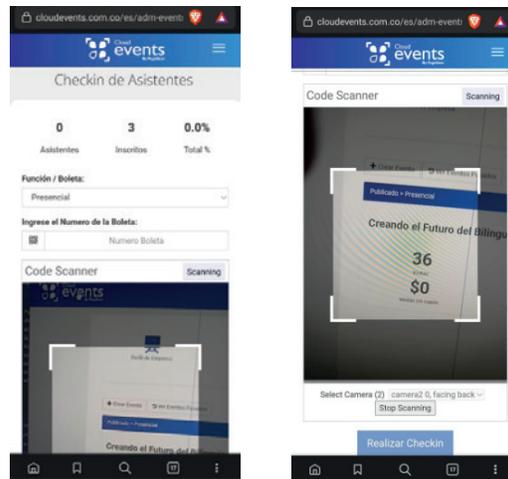


Construcción de las páginas Web de Neurocity y de Estudios Económicos usando estándares modernos para el diseño de sitios basados en CMS (Sistema de Gestión de Contenidos), con un enfoque técnico de usabilidad y optimización del rendimiento que permiten garantizar la satisfacción y experiencia positiva del usuario final.

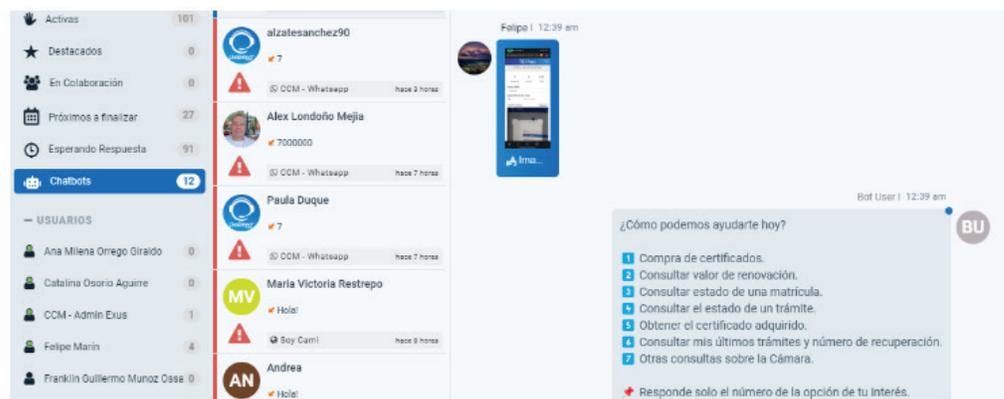




Código QR para el sistema de eventos: permite el registro de asistencia a eventos usando lectura de código QR a través de celular o Tablet. El registro de asistencia queda integrado 100% al CRM de manera automática y en tiempo real.



Sistema multicanal de atención: permite la recepción de conversaciones de múltiples canales. Esta implementación mejora la eficiencia en la comunicación, atención, cercanía y satisfacción del usuario final.





CRM: solución de Zoho CRM conectado de manera automática al Sistema Registral y al Sistema de Eventos de la Entidad. Cuenta con integraciones que automatizan el proceso de ingreso de información, lo que reduce el tiempo que los colaboradores dedicaban con anterioridad a esta tarea de forma manual.



Construcción del tablero BI del CRM: solución de inteligencia de negocios (BI) para la consulta de indicadores e informes del CRM en tiempo real que facilitan la toma de decisiones y análisis de la información.

Nombre de Matriculado	Nit	Identificación RL	Tipo de organización	Número de identificación
EXT- INIPULSA COLOMBIA	830054060		EXTERNA	
EXT- COMITE DE CAFFTROS DE CALDAS	8600075382		EXTERNA	
EXT- INSTITUTO TOLIMENSIS DE FORMACION TECNICA PROFESIONAL	80017370		EXTERNA	
EXT- CLINICA DE LA PRESENTACION	890801890		EXTERNA	
EXT- CENTRO COMERCIAL HUNGOSORES	900382259	900393259	EXTERNA	
EXT- SIVIA SEGUROS DE VIDA COLOMBIA SA	800340882		EXTERNA	
EXT- SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.	800903407		EXTERNA	



Blockchain en firmado de documentos administrativos: con el objetivo de mejorar la seguridad y confiabilidad en la firma de documentos internos y contratos, se ha incorporado la marca de tiempo basada en Blockchain en el sistema de firma electrónica.

Timestamp of 59369f5ae022

Document digest (sha256):

59369f5ae022bb4afbdc49001cb73393035a7670b6f8255435da006d45b5ddf

■ Bitcoin Attestation
 ■ Unknown Attestation
 ■ Pending/Other Attestation
 ■ Comments
 ■ Fork

append(61b8c1...)	59369f5ae022bb4afbdc49001cb73393035a7670b6f8255435da006d45b5ddf1b8c115c724e66dde9fd192e781258b
sha256()	c03109bb3d821adc39375e0849c57982f8aaba17c7dc9a0b450aaa427d248055



Módulo de Actas Virtual: Permite la gestión eficiente de actas de grupos primarios y comités de la CCMPC, facilita el seguimiento de compromisos y aprobación virtual.



Soluciones de automatización robótica (RPA) sobre los siguientes procesos:

- Procesos registrales de Industria y Comercio
- RNT (Registro Nacional De Turismo)
- Indexación de documentos de renovación mercantil
- Procesos de seguimiento del plan de acción y presupuesto.

Estas soluciones de automatización permitieron ahorro de tiempo, aumento del ROI, eliminación de errores humanos, aumento de la seguridad e integridad de la información.

Gestión tecnológica:



Tecnología para el sector social: teniendo en cuenta que la Cámara es una institución sin fines de lucro, se presentó una solicitud ante TechSoup Makaia para acceder a los descuentos otorgados por múltiples empresas multinacionales del sector de la tecnología, la cual fue aprobada.

Beneficios:

- Acceso a diversas licencias de software
- Acceso a aplicaciones en la nube a precios más bajos
- Ahorro y ampliación de nuestra capacidad para utilizar tecnologías que beneficien a nuestra entidad.





2 charlas de ciberseguridad, con el fin de fortalecer y brindar herramientas para administrar de manera correcta la seguridad de la información por parte de los colaboradores y funcionarios de la Entidad.



1 análisis de brechas basado en la norma ISO 27001, con el fin de identificar el estado actual de la Entidad frente a los 114 controles de la norma, y las acciones que se deben adelantar para adoptar buenas prácticas que permitan una posible certificación

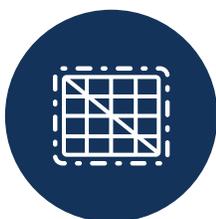


Gestión de Control Interno

Principales actividades desarrolladas:



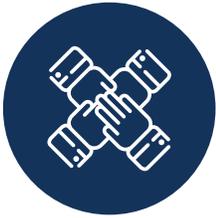
Auditorías con enfoque basado en riesgos, de acuerdo con el plan anual de auditorías; a través de éstas, se evaluó el estado del Sistema de Control Interno de la Entidad.



Acompañamiento al proceso de actualización y/o elaboración de mapas de riesgo y oportunidades por proceso.

La entidad cuenta con mapas de riesgos de los siguientes procesos, los cuales se actualizan por lo menos una vez cada dos años, de acuerdo con la política interna:

- Contratación y Compras
- Registros Públicos
- Centro de Atención Empresarial – CAE
- Contable y Financiero
- Infraestructura
- Métodos Alternativos de Solución de Conflictos
- Fortalecimiento para el Desarrollo Empresarial – Subproceso de Antenas Comerciales,
- Fortalecimiento para el Desarrollo Empresarial – Subproceso Consultoría
- Tecnologías de la Información
- Gestión Humana
- Comunicaciones Corporativas
- Afiliados
- Seguimiento al Sistema de Gestión de Calidad – SGC
- Ventanilla Única de Correspondencia – VUC.



Elaboración de planes de manejo de riesgo, en donde se describen los hallazgos, las actividades de mejora propuestas y las fechas de ejecución. Se consignó el seguimiento al cumplimiento y la efectividad de la acción. Se suscribieron planes con los siguientes procesos:

- Afiliados
- Comunicaciones Corporativas
- Seguimiento al Sistema de Gestión de Calidad- SGC
- Ventanilla Única de Correspondencia- VUC
- Gestión Humana.



Verificación del cumplimiento de los planes de acción de las unidades de la Entidad.



Se hizo verificación y se dio conformidad a los diferentes informes presentados por la Administración a los entes de control.



Seguimiento al cumplimiento de los planes de mejoramiento suscritos con entes de control externos.



Coordinación del comité de control interno, espacio en el que se evalúa la ejecución del plan de acción y presupuesto y se identifican los riesgos que pueden afectar su cumplimiento y las acciones a implementar para minimizarlos.



SITUACIÓN ECONÓMICA



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS
NIT. 890.801.042-6
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INDIVIDUAL
A DICIEMBRE 31 DE 2022 COMPARADO CON 2021
(Cifras expresadas en miles de pesos Colombianos)

ACTIVOS	NOTAS	2022	2021	% VARIACIÓN
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y equivalentes al efectivo	4	3.315.929	5.025.633	-34,02%
Cuentas por cobrar	5	852.373	180.873	371,26%
Activos Financieros corrientes	6	11.833.931	9.014.699	31,27%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		16.002.232	14.221.205	12,52%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Activos Financieros no corrientes	7	431.608	412.151	4,72%
Propiedad, Planta y Equipo	8	4.443.311	4.518.383	-1,66%
Propiedades de Inversión	9	2.229.501	1.970.917	13,12%
Intangibles	10	4.790	6.386	0,00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		7.109.210	6.907.837	2,92%
TOTAL ACTIVO		23.111.442	21.129.042	9,38%

PASIVOS	NOTAS	2022	2021	% VARIACIÓN
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por pagar	11	1.868.363	1.298.734	43,86%
Beneficios a empleados	12	671.240	654.226	2,60%
Otros pasivos no financieros corrientes	13	380.285	949.593	-59,95%
TOTAL PASIVO CORRIENTE		2.919.888	2.902.553	0,60%
PASIVO NO CORRIENTE				
Provisión beneficios empleados no corrientes	12	34.289	25.749	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		34.289	25.749	33,17%
TOTAL PASIVO		2.954.177	2.928.302	0,88%
PATRIMONIO				
Fondo Social		12.690.455	11.675.460	8,69%
Resultado del Ejercicio		1.956.526	1.014.995	92,76%
Ganancias Acumuladas		5.510.284	5.510.284	0,00%
TOTAL PATRIMONIO		20.157.265	18.200.739	10,75%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		23.111.442	21.129.042	9,38%

CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS
NIT. 890.801.042-6
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INDIVIDUAL
ENERO 1o. A DICIEMBRE 31 DE 2022 COMPARADO CON 2021
(Cifras expresadas en miles de pesos Colombianos)

INGRESOS	NOTA	2022	2021	VARIACIÓN \$	% VARIACIÓN
Ingresos netos de actividades ordinarias	15	12.384.708	11.206.787	1.177.921	10,51%
Gastos Operacionales de Administración	16	-12.018.890	-10.662.733	-1.356.157	12,72%
RESULTADO OPERACIONAL	14	365.818	544.054	-178.236	-32,76%
OTROS INGRESOS					
Otros Ingresos	15	1.436.223	632.341	803.882	127,13%
Otras ganancias p/variación valor razonable Propiedades de Inversión e Instrumentos Financieros	15	258.584	104.872	153.712	146,57%
TOTAL OTROS INGRESOS		1.694.807	737.213	957.594	129,89%
OTROS GASTOS					
Otros Gastos	16	-104.099	-266.272	162.172	-60,90%
TOTAL OTROS GASTOS		-104.099	-266.272	162.172	-60,90%
RESULTADO DEL EJERCICIO	14	1.956.526	1.014.995	941.531	92,76%

Indicadores Financieros

		2022	2021
RAZON CORRIENTE	Activo Corriente	\$5,48	4,90
	Pasivo Corriente		
Por cada peso que la entidad debe pagar de su pasivo a corto plazo, tiene en activos realizables a corto plazo, tantos pesos cuantas veces haya dado la razón corriente.			
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$13.082.344	11.318.651
Muestra el valor que le queda a la Entidad, después de haber pagado todos los pasivos de corto plazo			
ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total	12,78%	13,86%
	Activo Total		
Por cada peso invertido en activos, cuánto está financiado por terceros y qué garantía está prestando la Entidad a los acreedores.			
ROTACIÓN DE CARTERA	Ventas a crédito	19	10
	Promedio cuentas por cobrar		
Determina el tiempo que le toma a la Entidad convertir en efectivo las cuentas por cobrar que hacen parte del activo corriente.			
ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR	Compras a crédito	28	33
	Promedio cuentas por pagar		
Identifica el número de veces que en un periodo la entidad debe dedicar su efectivo en pagar sus pasivos			
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	Resultado del ejercicio	8,47%	4,80%
	Total activos		
Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa			
MARGEN OPERACIONAL	Resultado operacional	2,95%	4,85%
	Ventas netas operacionales		
Determina la eficiencia operativa de la Entidad			
MARGEN NETO DE OPERACIÓN	Resultado neto	15,80%	9,06%
	Ventas netas operacionales		
Permite medir la rentabilidad de una empresa			
MARGEN EBITDA	Utilidad O + Deprec + Amortiz	3,65%	6,06%
	Ventas netas operacionales		
Proporciona información sobre la rentabilidad de una empresa en términos de sus procesos operativos. Por cada \$100 pesos que vendo me quedan 3,65, luego de restar los costos y gastos operacionales excluyendo el efecto contable de las depreciaciones y amortizaciones			

Como hechos relevantes de la vigencia 2022, se tienen los siguientes:



Incremento en los recursos de liquidez de la CCMPC y un cierre del ejercicio con excedentes, son el reflejo del aumento en las tasas de inversión, así como el buen comportamiento de los ingresos tanto públicos como privados.



Aumento de gastos de la entidad, como consecuencia del incremento de actividades y también por los efectos de la inflación.



Luego de los resultados positivos presentados en la temporada de renovación, la administración solicitó a la Junta directiva adicionar los ingresos públicos y privados por tener un comportamiento superior al valor presupuestado en la vigencia; igualmente, solicitó adicionar los gastos privados para realizar adecuaciones en la infraestructura del Edificio.



La Entidad cumplió oportunamente con sus compromisos comerciales y sus obligaciones legales y laborales, sin ningún traumatismo que pudiera generar impacto en el funcionamiento normal de sus operaciones.

La Entidad seguirá monitoreando los efectos relacionados al incremento de la inflación y del dólar, así como la situación política del país, para controlar y mitigar los posibles riesgos asociados que surjan en hechos posteriores.

Basados en las anteriores precisiones y teniendo en cuenta que la contabilidad, los indicadores y la información financiera prevén una continuidad de la CCMPC, podemos afirmar que la Entidad no presenta ningún indicio que pueda generar algún tipo de impacto significativo para mantener su capacidad de negocio en marcha.



GESTIÓN Y SITUACIÓN JURÍDICA



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

Cumplimiento institucional:



Gestión contractual:

704 contratos y órdenes de servicio publicados en la plataforma Sistema Electrónico para la Contratación Pública – SECOP I, en cumplimiento del Decreto 1082 de 2015 y la Ley de Transparencia.



Ley de protección de datos personales:

Se ejecutó el programa, se actualizaron y revisaron los documentos del sistema de protección de datos personales.



Ley de transparencia:

100% de cumplimiento del Índice de Transparencia y Acceso a la Información Pública - ITA, de acuerdo con la Ley 1712 de 2014, en materia de acceso a la información pública, accesibilidad web, seguridad digital y datos abiertos.



Operaciones con miembros de la Junta Directiva:

Durante el ejercicio 2022 esta Cámara no realizó operaciones con los miembros de la Junta Directiva o los administradores de la entidad.



Propiedad intelectual y derechos de autor:

- Cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.
- Se cuenta con la titularidad y/o autorización de uso de los derechos patrimoniales, y con la autorización de explotación y cesión de derechos de autor.
- Los programas, aplicaciones y software están debidamente licenciados, para lo cual se lleva un control de instalación y se tiene implementadas medidas de seguridad informática.



Cumplimiento del pago de aportes a la seguridad social y parafiscales:

La Entidad ha cumplido hasta la fecha con todas la obligaciones laborales y pago de los aportes de forma correcta y oportuna, de acuerdo a lo establecido en la ley 100 de 1993, el artículo 50 de la ley 789 de 2002 y en concordancia con la ley 828 del 2003



Cumplimiento con la Libre Circulación de Facturas:

La Entidad no obstaculizó de alguna forma las operaciones de factoring que los proveedores y acreedores de la entidad han pretendido hacer con sus respectivas facturas de venta.



Situación jurídica – procesos judiciales:

Los siguientes son los procesos activos o que presentaron actuaciones durante la vigencia:

Situación jurídica – procesos judiciales:

Los siguientes son los procesos activos o que presentaron actuaciones durante la vigencia:

Descripción del proceso	Estado actual	Demandante	Demandados	Juez o autoridad competente
Acción de nulidad y restablecimiento del derecho – Juzgado Administrativo de Manizales admitida el 23 de marzo de 2021 – (A.I.270)	Activo	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Unidad Administrativa de Gestión Pensional y Contribuciones Parafiscales - UGPP	Juzgado Administrativo de Manizales (oral)
Denuncia Penal - Proceso relacionado con la solicitud de Casa Luker. Remitido a la Fiscalía Seccional del Valle asignado a la Fiscalía 04 de Buenaventura, mediante oficio número 392 del 25 de febrero de 2019	Activo	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Indeterminado	Fiscalía General de la Nación
Demanda de nulidad simple contra acto de registro de la matrícula mercantil Nro. 167099 establecimiento de comercio denominado "Cafetería y Bar Búhos"	Activo	Viviana Patricia Salazar Gómez	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Juzgado segundo administrativo del circuito de Manizales
Acción popular instaurada presuntamente por desconocer derechos e intereses colectivos al no contar actualmente con unidades sanitarias públicas, aptas para ser empleadas por ciudadanos que se desplazan en silla de ruedas.	Fallo	Mario Restrepo	Finanfuturo, vinculada a la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Juzgado Civil del Circuito de Salamina
Corte Suprema de Justicia - acción de tutela promovida por Mario Restrepo contra la Sala Civil Familia del Tribunal Superior de Manizales, trámite al cual fueron vinculados el Juzgado Primero Civil del Circuito de Salamina, la Procuraduría General de la Nación y las partes e intervinientes en la acción popular n° 2021-00083.	Fallo	Mario Restrepo	Juzgado Primero Civil del Circuito de Salamina	Corte Suprema de Justicia

Descripción del proceso	Estado actual	Nombre del demandante	Nombres demandados	Juez o autoridad competente
Acción de tutela Accionante: Jhon Jairo Gómez Valencia Vinculada: Cámara de Comercio de Manizales por Caldas Demanda solicitud para que se amparen los derechos constitucionales fundamentales a elegir y ser elegido elecciones junta directiva Cámara de Comercio.	Fallo	Jhon Jairo Gómez Valencia	Dirección de Supervisión de Cámaras de Comercio y sus Registros Públicos y siendo trámite al que se vinculó a Superintendencia de Sociedades	Juzgado Segundo Penal del Circuito
Presunta falsedad material en documento público - Artículo 287 Código Penal	Activo	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Desconocido	Fiscalía 09 Seccional
Presunta falsedad material en documento público	Activo	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Desconocido	Fiscalía 15 Seccional
Presunta falsedad material en documento público	Activo	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Desconocido	Fiscalía 09 Seccional



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas

**IN
FOR
ME**

GESTIÓN 2022

