

Balance Junta Directiva 2020

No hay duda que desde el 24 de Marzo del 2020 el mundo dejó de ser lo que creíamos. Todo lo planeado y lo soñado quedó en stand by...

Y aunque anhelábamos que era posible retomar prontamente el camino con la misma agenda, hoy lo único claro es que los tiempos por venir son un mundo por descubrir, lleno de opciones para adaptar, innovar y reinventar.

Al igual que el resto del planeta, la economía colombiana enfrenta uno de los choques más fuertes como consecuencia de la pandemia del Covid-19.

Los reportes del Banco de la República destacan que luego de un buen desempeño en 2019, que llevó al país a alcanzar una tasa de crecimiento del 3,3%, frente al 0,1% de América Latina y el Caribe, se esperaba que al cierre del 2020 el PIB de Colombia caiga 7.5%, cifra que es peor a la proyectada por el Ministerio de Hacienda, que espera un descenso del 5.5%.

Estos estimativos indican, como lo ha señalado el Banco de la República, que el PIB de Colombia no volverá a los valores de 2019 sino hacia finales del 2022.

Las cifras de desempleo ya muestran esta realidad. A Octubre del 2020 la Tasa de Desempleo en el país ascendía al 14.7% (En Abril había ascendido al 19,8%, y en las 13 ciudades y áreas metropolitanas al 23,5%), un aumento de 4.9 puntos porcentuales frente al mismo mes de la vigencia del 2019.

La rama económica de servicios aparece como la más afectada, donde se destacan las actividades de alojamiento y servicios de comida y diversión, servicios inmobiliarios, servicios administrativos, actividades profesionales y técnicas, construcción y comercio.

En relación con su distribución regional, Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca siguen registrando aún el mayor aporte a la pérdida total a través de todos los escenarios considerados.

Pero si adentro llueve, afuera no escampa. Entretanto, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) calcula que la tasa de crecimiento para América Latina y el Caribe se situará en un rango entre el -1,8% y el -5,5% en los próximos 3 años.

La Cepal, por su parte, concluyó que las medidas de contención total tendrían costos en la producción de América Latina de hasta 67% del Producto Interno Bruto (PIB) y el empleo podría llegar al 64% del empleo formal en América Latina y el Caribe.

Desde la perspectiva del Aburrá Sur el panorama es fiel reflejo de la realidad nacional, con indicadores que presagian bajas profundas en el índice de desempleo, en la producción regional y en la calidad de vida de la gente.

Estas cifras representan no un fracaso, sino un reto, y encarnan, sin duda alguna la necesidad de avanzar por un camino en el que sólo 3 verbos nos van a ayudar a superar estos tiempos de incertidumbre y recesión: **Innovar, Adaptar y Reinventar**.

Luego de trasegar eficientemente por las etapas de Crisis (Marzo a Mayo de 2020) y Reactivación (Junio en adelante), desde la Cámara de Comercio Aburrá Sur activamos un proceso profundo de adaptación al cambio, con algunas dosis de innovación y reinención.

A esa estrategia la denominamos **PERVIVE (Perseverancia, Vitalidad y Vehemencia)** y su meta es aportar una plataforma de servicios estratégicos que faciliten la reactivación, recuperación y continuidad de la estructura empresarial y comercial del Aburrá Sur.

Hoy más que nunca estamos dispuestos a acompañar a nuestros empresarios y comerciantes hacia las nuevas realidades que nos plantea el mundo reinventado que empezaremos a vivir, porque creemos en la fuerza y la resiliencia de los seres humanos que construyen empresas vivas, y porque, sin duda alguna, después de esta contingencia, queremos que la economía del **ABURRÁ SUR PERVIVA**.

Reinventarnos es dejar de lado lo que hemos sido y quien hemos sido hasta ahora para convertirnos en alguien diferente.

Eso requiere darnos cuenta que se necesitan implementar cambios drásticos y radicales para iniciar un proceso de transformación, pero muy especialmente del despliegue de una gran dosis de constancia, esfuerzo, dedicación y compromiso.

Charles Darwin nos decía que “no es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que mejor responde al cambio”.

En nombre de ello desde la Junta Directiva queremos hoy invitar a todos nuestros matriculados y afiliados para que, juntos, sigamos avanzando en el 2021 en ese proceso de reinención que nos permita estar a la altura del cambio. No será fácil, pero tampoco imposible... ¡Y lo vamos a hacer posible!

Balance Presidencia Ejecutiva 2020

La **CAMARA DE COMERCIO ABURRA SUR** mira la culminación de este 2020, en medio de la aún vigente e incierta pandemia del Covid 19, y sin tener un escenario claro de vacuna, con mucha esperanza y reconocimiento frente al desempeño, la lucha y el compromiso de su comunidad empresarial, comercial y de servicios.

Pese a las múltiples cuarentenas, toques de queda y las disposiciones de ley seca, entre otras medidas, este año fue más que ejemplar la muestra de resiliencia con la que los empresarios de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta afrontaron esta crisis.

Si bien la mayor parte de nuestras 30 mil unidades productivas lograron reactivarse finalmente, muchas de ellas aún no están cumpliendo sus metas de ventas, y algunas, incluso, están trabajando con niveles de comercialización muy bajos.

Pese a ello, su persistencia, su reinversión y adaptación, son gestos de lucha y de perseverancia que las mantiene encendidas con la esperanza de poder alcanzar el final de este túnel.

A su lado, en todo momento ha estado la Cámara, brindándoles su apoyo, acompañamiento, asesoría e intermediación.

Nuestra tarea ha consistido en leer cada una de las etapas (Crisis, Reactivación y Sostenibilidad), con el fin de direccionar un Plan de Apoyo que siempre sea pertinente, oportuno y efectivo para atender sus expectativas y necesidades.

Es claro que el Alistamiento Financiero, la Productividad, la Bioseguridad, y la Transformación Digital son hoy los pilares sustanciales de ese proceso de cambio.

Con base en ello, y con el entusiasmo empresarial aspiramos a que el 2021 sea un año de cambio positivo, de sostenibilidad económica y de trascender definitivamente esta noche negra para avanzar hacia esa “nueva normalidad” que hoy debemos asumir.

Un sabio precepto del libro de los Proverbios señala que “con sabiduría se construye la casa; con inteligencia se echan los cimientos... Y con buen juicio se llenan sus cuartos de bellos y extraordinarios tesoros”.

Si el golpe de una Pandemia inesperada fue duro y nos dejó a todos impávidos y en la más absoluta incertidumbre, ahora más que nunca que pudimos superar las crudas cuarentenas (al menos hasta el momento de escribir estas líneas) es cuando más debemos demostrar que el tiempo que estuvimos restringidos nos dejó profundas enseñanzas y que con prudencia y cautela podemos reconquistar el terreno perdido.

Desde el Decreto 457 del 22 de Marzo hasta el Decreto 1168 del pasado 25 de Agosto, 5 fueron las olas de reactivación que debimos afrontar paulatinamente para que al menos un 96% de la base empresarial pudiera tener nuevamente permiso de regresar al mercado, previo el cumplimiento de las normas de bioseguridad.

Hoy vemos como, con excepción de sectores aún inactivos como los bares y cantinas, centros de eventos, de entretenimiento y espectáculos masivos, el país, y nuestra región en particular, ese necesario avanzar con pie firme en el cumplimiento efectivo del denominado “aislamiento selectivo con distanciamiento individual responsable”.

Esta es quizás la mayor prueba de fuego para las cerca de 30 mil unidades productivas del Aburrá Sur, que ahora deben ser capaces de permanecer y trascender en el mercado.

De igual manera es un reto similar para los consumidores que, hoy más que nunca, debemos actuar con disciplina y prudencia para evitar que el contagio se propague y un rebrote inesperado nos devuelva a la soledad del confinamiento.

Ya ha sido muy alto el costo que estamos pagando por cuenta del Covid 19. Se estima que sólo en el Valle de Aburrá se pueden haber perdido alrededor de 470 mil empleos a lo largo de la vigencia del 2020, y la cuenta creciente de quiebras y cierres empresariales es una realidad que apenas comenzamos a evidenciar.

No será fácil recuperarnos de este golpe, pero será mucho más trágico si no nos regulamos ahora para evitar que estos saldos negros incrementen su cuantía.

Y esto significa seguir practicando el credo preventivo de la pandemia: Lavado de manos, distanciamiento social y uso permanente del tapabocas.

A ello debemos sumarle un comportamiento ejemplar en nuestras relaciones sociales; en los desplazamientos y contactos familiares y laborales; en el respeto irrestricto de todas las regulaciones públicas, y en la implementación intensiva de todos los mecanismos de comunicación, consumo y relacionamiento seguro que nos provee la tecnología.

Según el analista Felipe Valencia Caicedo, “es difícil escribir cosas positivas durante una pandemia. Pero toda crisis representa una oportunidad. De cómo nos comportemos y reaccionemos en estos momentos puede depender no solamente nuestra supervivencia personal, sino también la construcción de la sociedad del mañana”.

Mi invitación muy respetuosa, por ello, es a que en el 2021 no perdamos la calma ni busquemos travesías peligrosas para tratar de superar estos tiempos aciagos.

Moderación, sabiduría, previsión, cordura y tacto, son hoy los ejes conductuales que nos protegerán a todos de ese enemigo microscópico que sigue vigente en el entorno y que no cesará en hacer estragos hasta que podamos contar con un tratamiento o una vacuna segura.

Todo a su tiempo. Mientras tanto avancemos en los ajustes y ordenamientos que demanda la “nueva normalidad”.

Eso que hoy llamamos “reinención o adaptación” es la misma reingeniería que desde hace tantos años hemos incentivado para que nuestros empresarios y comerciantes siempre estén un paso adelante frente a los cambios de paradigmas, nuevas “revoluciones”, crisis económicas y escenarios catastróficos como los que trajo consigo esta pandemia.

Acojamos esta crisis como una oportunidad cambio aprovechando al máximo el potencial de las redes sociales; revisando nuestra estrategia financiera; controlando los gastos; retroalimentando el sentir de nuestros clientes; reestructurando nuestros equipos de trabajo, y gestionando buenas prácticas que nos sintonicen con las nuevas dinámicas del mercado.

En otro momento de la historia, y bajo circunstancias y una crisis diferente, Lenin sentenció que “hay décadas en las que no pasa nada, y semanas en las que pasan décadas”.

No hay duda que estamos viviendo justamente esas “*semanas en las que pasan décadas*”. De todos Ustedes, Señores Empresarios, y de nuestras comunidades, dependerá que más temprano que tarde por fin cese esta horrible noche y podamos recuperar esa energía vital que nos devuelva la energía, la fuerza, el entusiasmo y la fe que nos aplazó el Covid 19.

Balance Jurídico y de Registros 2020

Durante la vigencia del 2020 la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica y el Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición de la Cámara, consolidó una importante gestión acorde con las responsabilidades comprometidas en el Plan Anual de Trabajo de dicha vigencia.

1. Registros Públicos

1.1. Registro Mercantil

En 2020 se matricularon en la entidad entre Personas Naturales, Sociedades y Establecimientos de Comercio, un total de **9.777**, incluidos las que se tramitaron a través del Registro Único Empresarial y Social- RUES, los cuales fueron consignados en los respectivos formularios, y posteriormente revisados, tramitados y debidamente digitalizados.

1.1.1. Matrículas

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
3.853	1.910	4.014

1.1.2. Matrículas a través del RUES responsable Aburrá Sur

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
227	374	196

Se efectuaron **40.452** Renovaciones de Personas Naturales, Sociedades y Establecimientos de Comercio, incluidas las presentadas a través del RUES.

La Ley establece un término de Enero a Marzo 31 de cada año para cumplir con esta obligación. Sin embargo, este año por la declaratoria del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica en todo el territorio nacional, se expidió el Decreto 434 del 19 de Marzo de 2020, por medio del cual se extendía el plazo para la renovación de la matrícula mercantil, el Runeol y los demás registros que integran del RUES, hasta el 3 de Julio de 2020, con excepción del registro de Proponentes que se extendió hasta el quinto día hábil del mes de Julio de 2020.

1.1.3. Renovaciones

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
11.831	9.158	19.463

1.1.4. Renovaciones a través del RUES - Cámara Responsable Aburrá Sur

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
48	68	523

Se efectuaron **6.778** Cancelaciones de Personas Naturales, Sociedades y Establecimientos de Comercio, incluidas las presentadas a través del RUES.

1.1.5. Cancelaciones

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
3.180	293	3.305

1.1.6. Cancelaciones a través del RUES - Cámara Responsable Aburrá Sur

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
42	12	139

1.1.7. Registros

Se efectuaron en el Registro Mercantil **33.281** registros contenidos en Escrituras Públicas, Contratos, Documentos Privados, Cancelaciones y algunos otros solicitados por las diferentes autoridades administrativas y judiciales.

Por el servicio RUES, siendo responsable la Cámara de Comercio Aburrá Sur, se registraron **3.236** actos y documentos.

Así mismo, fueron expedidos por parte de la Cámara **111.235** Certificados de Existencia y Representación Legal, de Registro Mercantil y Certificados Especiales, de Proponentes y de Entidades Sin Ánimo de Lucro, sin contar la expedición de certificados que fueron solicitados por las diferentes entidades estatales y los requeridos para uso interno.

A través del Servicio RUES fueron expedidos los siguientes certificados: **6.411** de Registro Mercantil y Representación Legal, **76** de Entidades Sin Ánimo de Lucro y **35** de Proponentes.

Como Servicio de la Cámara, en calidad de Receptora del RUES, fueron atendidos por Matrícula **378**: por Renovación **915** y por Cancelación fueron atendidos **285** trámites.

Los documentos recibidos para Inscripción en otra Cámara fueron **1.696** y se tramitaron **5.824** Certificados de otras cámaras.

1.1.8. Certificados

Entidades sin Ánimo de Lucro	Proponentes	Registro Mercantil y Representación Legal
2.668	1.532	107.035

1.1.9. Asesoría Jurídica en temas registrales

La Cámara brindó a su comunidad empresarial y comercial asesoría en temas jurídicos, especialmente en aspectos propios de las sociedades (Constitución de S.A.S, entre otras), los contratos mercantiles, arrendamiento de locales comerciales, Registro de Proponentes, Entidades Sin Ánimo de Lucro y Empresas Asociativas de Trabajo; Registro Nacional de Turismo, Entidades de la Economía Solidaria, la constitución de empresas bajo los parámetros de la normatividad vigente y los trámites ante el Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición.

En ejecución de lo anterior fueron brindadas **8.150 asesorías de manera personal, virtual y telefónica**, incluyendo las asesorías que fueron previa y debidamente agendadas.

Así mismo, con el fin de poder brindar un acompañamiento más completo y atender oportunamente a nuestros usuarios, debido al aislamiento preventivo y obligatorio, **la Cámara habilitó, a través del Micrositio de Gestión de Crisis, el Servicio de Chat para las consultas en temas registrales, fueron recibidas 14.368, a través de este medio.**

Igualmente, y con el fin de mejorar la atención y facilitar el ingreso virtual de los documentos, se implementó el **Servicio de Agendamiento de Citas a través de nuestra Página Web.**

Este apoyo permitió orientar al usuario desde el ingreso del documento hasta el pago, evitando así el mínimo de devoluciones. Este servicio es atendido exclusivamente por personal de la Dirección de Servicios Registrales.

Complementariamente, desde los diferentes puestos de orientación, a través de los correos institucionales, se ofreció información puntual de los trámites y diligencias que se cumplen ante la Cámara.

1.1.10. Seguimiento Atención Usuarios en Sedes

Con el fin de monitorear permanentemente la atención que se brinda a los usuarios en las 5 sedes institucionales, la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica realizó **control de los turnos atendidos en los Puestos de Caja y Orientación en las diferentes sedes corporativas.**

Semanalmente se analizaron estos reportes con el fin de realizar ajustes en la capacidad de respuesta en cada sede cameral.

Este ejercicio sirvió, igualmente, para adoptar medidas complementarias en materia de fortalecimiento de la infraestructura física y tecnológica, al igual que en materia de capacitación del personal para garantizar la prestación idónea y oportuna los servicios registrales.

1.1.11. Devoluciones

No todos los documentos recibidos en la Cámara en la vigencia del 2020 pudieron ser registrados, toda vez que algunos presentan inconsistencias de orden legal que impiden su registro.

Esto supone elaborar Notas de Devolución. En el año 2020 se efectuaron las siguientes Devoluciones: **4.260** en relación con el Registro Mercantil, **573** del Registro de Proponentes, y **277** de Entidades Sin Ánimo de Lucro.

Es importante anotar que, una vez efectuada la Nota de Devolución, el abogado que estudia el trámite le envía en forma inmediata un correo al interesado reportándole un Link para que pueda visualizar la Nota de Devolución realizada.

1.1.12. Respuesta a consultas de entes oficiales

En el 2020 se atendieron comunicaciones, exhortos y oficios de las distintas entidades del Estado, tales como: DIAN, Policía Nacional, Fiscalía, Juzgados, entre otros.

En total se despacharon **1.491 oficios y respuestas a solicitudes de certificados e información**. Lo anterior se suma a los convenios interinstitucionales que ha suscrito la Cámara para que algunas entidades públicas acceden y consulten directamente las bases de datos institucionales, a través de la Página www.rues.org.co.

1.1.13. Requerimientos de despachos judiciales

Los oficios de embargo y otras medidas cautelares relacionadas con limitaciones al dominio de los establecimientos de comercio o de las diferentes participaciones de los socios en las sociedades que solicitaron los despachos judiciales y entidades con jurisdicción coactiva (DIAN, Municipios etc.), al igual que las inhabilidades para ejercer el comercio, fueron debidamente atendidas en 2020.

En la citada vigencia fueron registrados y atendidos **404 requerimientos de este tipo** y se enviaron las respectivas comunicaciones dejando constancia del registro o no de la medida.

1.1.14. Capacitación en Temas Registrales

En 2020 la Cámara, a través de su Dirección de Servicios Registrales, desarrolló una **Agenda Académica para los comerciantes y usuarios en general de los 5 municipios de la jurisdicción**, orientada a fortalecer los temas registrales y otros aspectos relacionados con la competitividad comercial.

En cumplimiento de esta tarea se realizaron un total de **11 Conferencias y Seminarios dirigidos a 1.839 empresarios, comerciantes, emprendedores y público en general**.

Los temas que se destacaron fueron: **Arrendamiento de Locales Comerciales, Cámara Itinerante (principios empresariales) y Creación de Empresas, Disposiciones en materia de Proponentes, Registro Nacional de Turismo, Importancia de la Marca, Garantías Mobiliarias, Derechos y Deberes de los Consumidores, Insolvencia Empresarial, entre otros**.

1.1.15. Conceptos jurídicos y Resoluciones

En el 2020 la Dirección Jurídica y de Servicios Registrales de la Cámara **estudió y elaboró los conceptos sobre diferentes temas de índole jurídico**, a petición de la Junta Directiva, la Presidencia Ejecutiva, el personal corporativo, los comerciantes y las entidades públicas y privadas que así lo requirieron.

De igual forma se proyectaron, dentro de la oportunidad legal, los Actos Administrativos (Resoluciones), tanto en materia de Registro Mercantil, y Entidades Sin Ánimo de Lucro, que fue necesario expedir.

La Dirección de Servicios Registrales y Jurídica respondió, dentro de la oportunidad legal prevista, los **Recursos de Reposición que se presentaron sobre diferentes registros efectuados por esta área**.

Así mismo, concedió los **Recursos de Apelación ante la Superintendencia de Industria y Comercio, SIC**, los cuales fueron resueltos por este último confirmando en su gran mayoría las decisiones registrales adoptadas por la Cámara.

1.1.16. Gestión Contractual de la Cámara y del área

La Dirección de Servicios Registrales y Jurídica **estudió, elaboró y analizó los múltiples contratos y convenios que celebró la entidad con diversos contratistas**.

Así mismo, se efectuó el seguimiento y acompañamiento a todos aquellos contratos que le correspondió supervisar o ejercer interventoría al Área Jurídica.

También le correspondió la elaboración y revisión de todo el acervo contractual que se requirió para la realización de los proyectos de remodelación de la Sede Principal de Itagüí y la construcción de la futura Sede Institucional de la Cámara en el Municipio de Sabaneta.

1.1.17. Aplicación Tecnológica del SIPREF

En cumplimiento a lo dispuesto en la Circular 005 de Mayo 30 del 2014, expedida por la Superintendencia de Industria y Comercio, la Cámara cuenta con los medios tecnológicos en los equipos del personal de registro (Abogados, Analistas de Certificación, Analistas de Caja, Orientadores y Auxiliar de Archivo), con el fin de atender lo previsto en el **Sistema de Prevención de Fraudes Registrales - SIPREF**.

Por lo tanto, los puestos de atención al público en cada una de las sedes institucionales cuentan con un dispositivo que permite la **identificación biométrica** de los usuarios al acceder y consultar directamente de la base de datos de la Registraduría Nacional del Estado Civil, actividad que se cumplió así hasta que inició la emergencia sanitaria y económica.

Por otra parte, gracias a la correspondiente adecuación tecnológica se envía una alerta al usuario, tan pronto se radica una solicitud que afecte los datos de un expediente.

Cuando falla el proceso de identificación biométrica, se deja como evidencias la toma de una foto a la persona que radica el trámite y a su documento de identidad.

De igual forma, en cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Industria y Comercio, trimestralmente, a través del **Periódico Estrategia**, se difundió el **Sistema de Prevención de Fraudes Registrales, SIPREF**, dando a conocer el alcance de dicho sistema e informando sobre las alertas que se envían a los correos de los comerciantes, con el fin de notificarlos, en tiempo real, sobre la radicación de los diferentes trámites.

A través de múltiples **cuñas radiales** se difundió un texto dando a conocer las características y atributos de dicho Sistema. (Emisora Blue Radio, La F.M. y el Sol)

1.1.18. Certificados Virtuales

De acuerdo con su Política de Modernización de los Registros Públicos, la Cámara ofreció en el 2020 el **servicio de expedición de certificados a través de la Página Web corporativa y del RUES**.

Esto permite que desde cualquier lugar se puedan obtener Certificados de Existencia y Representación Legal de Personas Jurídicas (Sociedades y ESAL), de Matrícula Mercantil (Persona Natural o Establecimientos de Comercio) y de Registro Único de Proponentes.

Con ello se ofrece al sector empresarial y a la comunidad en general, la posibilidad de adquirir y obtener Certificados de Cámara de Comercio en forma ágil y sencilla a través de internet y con la misma validez jurídica que los expedidos en forma física en cualquiera de las sedes.

Los certificados son generados en formato PDF y cada uno de ellos está firmado digitalmente a través del mecanismo de firmado electrónico, debidamente avalado por Certificámara, más la Firma Mecánica del Secretario de la Cámara.

El proceso de **Firmado Digital** está ajustado a lo establecido en la Ley 527 de 1999. Los certificados expedidos por este medio pueden ser verificados en su autenticidad a través de nuestro Portal www.ccas.org.co, utilizando el **Código de Verificación** con que cuenta cada uno de los certificados generados.

Al usuario se le informa que el certificado expedido por el **Canal Virtual** puede ser verificado en su contenido por una sola vez ingresando al enlace que allí se señala.

A través del Periódico Institucional Estrategia, la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica informa a los usuarios como validar el contenido de la información de los certificados que le son enviados por sus clientes o proveedores.

1.1.19. Certificados Especiales

Atendiendo los diferentes requerimientos de los usuarios, se expidieron en 2020 un total de **961 Certificados Especiales**, los cuales se deben elaborar cumpliendo las solicitudes específicas de cada usuario, cuyo nivel de complejidad varía sustancialmente, lo que implica en la mayoría de los casos que se invierta un mayor tiempo en su elaboración.

1.1.20. Diversificación Virtual de los servicios registrales

Los servicios registrales prestados por esta Cámara de Comercio Virtualmente en el 2020 fueron los siguientes:

1. Renovación de Matrícula.
2. Matricula Persona Natural y Jurídica y Establecimiento de Comercio.
3. Mutaciones.
4. Inscripción de Libros Electrónicos (a través de Correo Electrónico).
5. Inscripción de actos y documentos, tales como constituciones, reformas, nombramientos, compraventas entre otros.
6. Expedición de Certificados: de Existencia y Representación Legal, Matrícula, Certificados RUP.
7. Registro Único Nacional de Operadores de Libranza – RUNEOL: Inscripción, Modificación, Renovación, Cancelación.
8. Registro Nacional de Turismo – RNT: Inscripción, Actualización (renovación anual), Suspensión, Reactivación, Cancelación.
9. Registro Único de Proponentes – RUP (inscripción, actualización y renovación).
10. Depósito de Estados Financieros.
11. Ejecución de Garantías Mobiliarias. Actualmente se tiene disponible este servicio a través de la Página del RUES.
12. Se esta trabajando en la implementación del esquema grafico de certificación, según lo establecido en la circular 9.

1.1.21. Ordenador de Turnos

Con el **Sistema de Ordenación de Turnos** se mejora aún más la atención al público, puesto que permite parametrizar y crear las políticas de servicio, así como la opción de que el usuario, desde su celular o desde su computador, pueda solicitar el turno para ser atendido en las sedes Principal de Itagüí, y Seccionales de Envigado, Sabaneta y Caldas, tanto en los puestos de orientación, como en caja. Para esta vigencia el resultado fue:

Sede	N° de Usuarios
Itagüí	41.919
Envigado	33.061
Sabaneta	7.290
Caldas	5.398

1.1.22. Ley de Transparencia

Dando cumplimiento a lo establecido en la **Ley Estatutaria 1712 del 6 de Marzo de 2014**, el **Decreto Reglamentario 103 del 20 de Enero de 2015** y la **Resolución 3564 de 2015**, se tiene a disposición del público en general a través de la Página www.ccas.org.co la siguiente información de la Cámara de Comercio Aburrá Sur:

Estructura Orgánica, Organización, Decálogo Institucional, Junta Directiva 2015 – 2020, Funciones y Deberes de la Cámara, Directorio de Empleados, Sedes y Horarios, Presupuesto, Ejecución Presupuestal, Plan Anual de Trabajo, Estatutos, Códigos y Manuales, Adquisiciones y Compras, Gestión Documental, Trámites y Servicios, Servicio al Cliente, Sistema de Prevención de Fraudes Registrales - SIPREF, Sistema de PQRS, Sistema de Derechos de Petición, Canales de Comunicación para Recepción de Solicitudes, Tarifas y Sistema Electrónico de Contratación Pública.

La información que corresponde a la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica es periódicamente actualizada.

Dando cumplimiento a lo establecido en el **Artículo 52 del Decreto 103 de 2015**, se publicó por parte de la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica, la siguiente información:

Derechos de Petición	149
Solicitudes de Información	392
Por Competencia se remitieron	461

Todas las solicitudes de información fueron atendidas dentro del término establecido por la ley para cada caso.

Durante el período 2020 no se negó ninguna Solicitud de Información. Todas fueron atendidas o remitidas a la entidad competente en virtud de lo dispuesto en el Artículo 21 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

La Cámara, de conformidad con lo establecido en la **Directiva N°026 de 2020 expedida por la Procuraduría General de la Nación**, y como sujeto obligado según la **Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública**, realizó el diligenciamiento del **Índice de Transparencia y Acceso a la Información – ITA**, sistema de captura de información dispuesto por la Procuraduría para realizar el registro, seguimiento y monitoreo que mide el grado de cumplimiento de las obligaciones derivadas de la **Ley 1712 de 2014**.

1.1.23. Aplicación de la Ley 1727 del 2014

Un total de **2.023 Matrículas fueron depuradas** por la Cámara de Comercio Aburrá Sur, en el marco de la depuración del Registro Único Empresarial y Social, RUES, dispuesta por Ley 1727 del 11 de Julio de 2014.

De las **2.023 Matrículas** un total de **1.594** correspondieron a Cancelaciones de Personas Naturales, Establecimientos, Agencias y Sucursales, **396** corresponden a Sociedades (Personas Jurídicas), **33** a ESAL, que fueron Disueltas y quedaron en Estado de Liquidación.

1.1.24. Remisión de Informes

Cumpliendo los términos previstos en las normas que regulan la actividad cameral en la vigencia del 2020 se elaboraron y despacharon informes, movimientos de sociedades, información sobre licitaciones y concursos, reformas de entidades sin ánimo de lucro y boletines a las Entidades competentes.

Igualmente se remitieron las estadísticas societarias y otros informes a las diferentes entidades estatales que los requieren, tales como: Superintendencia de Industria y Comercio, Superintendencia de Sociedades, Ministerio de la Protección Social, DIAN, Gobernación de Antioquia, Superintendencia de la Economía Solidaria, Confecámaras y Ministerio de Transporte.

1.1.25. Sistema de Gestión Documental Registros Públicos

Las actividades realizadas por personal de la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica con el apoyo de la persona encargada del archivo administrativo frente a esta actividad fueron las siguientes:

1. Se publicaron las Tablas de Retención Documental de las series documentales producidas en ejercicio de la función pública delegada, en nuestra Página Web según las disposiciones del Artículo 18 del Acuerdo 004 de 2019.

2. El Consejo Departamental de Archivos de Antioquia, por cumplirse con los requisitos técnicos archivísticos convalidó en el mes de Agosto las **Tablas de Retención Documental** de las series documentales producidas en ejercicio de la función pública. El instrumento surtió de manera satisfactoria el procedimiento de evaluación y convalidación, por contar con los requisitos archivísticos solicitados.

3. En cumplimiento de lo dispuesto en el **Artículo 19 del Acuerdo 004 de 2019**, las Tablas de Retención Documental de las series documentales de la Cámara de Comercio reunieron los requisitos de aprobación y convalidación.

Con base en ello **se realizó su correspondiente inscripción en el Registro Único de Series Documentales ante el Grupo de Evaluación Documental y Transferencias Secundarias Subdirección de Gestión del Patrimonio Documental del Archivo General de la Nación Jorge Palacios Preciado.**

1.2. Registro Único Nacional de Proponentes

1.2.1. Certificados, Inscripciones y Devoluciones del RUNP

Conforme con las solicitudes recibidas en 2020 fueron expedidos **1.532** certificados de Inscripción, Actualización y Modificación de Proponentes, tanto locales como a través del RUES.

Se realizaron **785 Registros en el Libro I de los Proponentes, entre Inscripciones, Renovaciones, Actualizaciones, Inscripciones por Cambio de Domicilio y Cancelaciones**, tanto locales como a través del RUES.

En total se efectuaron **187 Cesaciones de Efectos del Registro** por no renovar dentro del término establecido en la ley.

1.3. Entidades Sin Ánimo de Lucro

1.3.1 Asesoría Especializada

En 2020 la Cámara brindó asesoría personal y telefónica sobre la constitución, reforma y funcionamiento de las diferentes asociaciones, corporaciones, fundaciones y demás entidades del sector solidario.

1.3.2. Certificados, Inscripciones, Devoluciones y Renovaciones

Conforme con las solicitudes recibidas, en el 2020 fueron expedidos **2.668 Certificados de Existencia y Representación Legal de las Entidades Sin Ánimo de Lucro – ESAL**.

Durante la vigencia **se inscribieron 75 entidades en los Libros de las Entidades sin Ánimo de Lucro. Así mismo en los libros I, II, III, IV y V de ESAL se efectuaron 579 Registros y se Renovaron 556 ESAL**.

1.4. Depósito de los Estados Financieros

Durante los primeros meses de cada año se aprestan las sociedades a realizar las Asambleas Ordinarias que, entre otros aspectos, se ocupan de la aprobación del estado de la situación financiera y estado de resultados.

Durante el 2020 la Cámara recordó oportunamente la obligación legal que les asiste a todas las sociedades de **preparar y difundir los Estados Financieros de Propósito General**, al fin de cada ejercicio social, según lo establece el Artículo 34 de la Ley 222 de 1995.

Los Estados Financieros de Propósito General los conforman: Los Estados Financieros Básicos y Estados Financieros Consolidados.

El Depósito de los Estados Financieros ante la Cámara de Comercio Aburrá Sur, cuya jurisdicción abarca los municipios de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta, tuvo un costo de \$ \$107.100, Incluido IVA, para el presente año.

Es importante anotar que si una empresa deposita los Estados Financieros en la Superintendencia de Sociedades, no está obligada a hacerlo en la Cámara.

1.5. Liquidación y Recaudo del Impuesto de Registro

Durante el 2020 nuestra entidad efectuó la **Liquidación y Recaudo del Impuesto de Registro para el Departamento de Antioquia**, en cumplimiento de lo acordado mediante convenio suscrito con la Gobernación de Antioquia.

Gracias a ello los empresarios del Aburrá Sur pueden realizar los trámites directamente en cualquiera de las taquillas de las 5 sedes de nuestra entidad.

La Cámara de Comercio y la Gobernación de Antioquia celebraron el **Convenio de Asociación N° 4600010548, con una vigencia de nueve (9) meses contados a partir del Acta de Inicio sin superar el 31 de Diciembre de 2020.**

En este Convenio se busca garantizar una mayor eficiencia y eficacia en el proceso y mejorar la prestación del servicio a los contribuyentes, como fin permanente de la Administración Pública en cumplimiento de los principios de Celeridad y Economía previstos en la Constitución Política y en la Ley.

El Impuesto de Rentas está reglamentado en la Ley 223 de 1995, y afecta todos los actos, documentos o contratos que deben registrarse ante la Cámara de Comercio.

1.6. Aplicación de la Ley 1780 de 2016 (Auditoria, Control y Seguimiento)

En cumplimiento de la **Ley 1780 de 2016 y en el Decreto 639 del 19 de Abril de 2017**, que otorga la exención del pago de la Matrícula Mercantil y su primera renovación a Pequeñas Empresas Jóvenes, la Cámara notificó a los beneficiarios de la ley para que solicitaran la **devolución de los dineros pagados por concepto de matrícula y/o renovación (según el caso), con el diligenciamiento y envió o presentación del formato que se les adjuntó para tal fin.**

Así mismo, se les indicó que, en caso de no estar interesados en acceder a los citados beneficios, deberían manifestarlo expresamente por medio electrónico o mediante documento escrito remitido a la Cámara dentro de los 30 días siguientes a la recepción de la comunicación.

Teniendo en cuenta lo anterior, el siguiente es el informe sobre el impacto de la Ley 1780 en la vigencia del 2020:

1.6.1. Personas Jurídicas

Las Sociedades a las que se les envió la comunicación fueron **112**, están pendientes por solicitar la devolución de las sumas de dinero **93**

Sociedades	Cantidad	Valor devuelto
Se les ha devuelto la Matrícula	19	\$4.218.000
Se les ha devuelto la Renovación	8	\$3.201.000

1.6.2. Personas Naturales

Las **Personas Naturales** a las que se les envió la comunicación fueron **514**. Están pendientes por solicitar la devolución de las sumas de dinero **484**.

Personas Naturales	Cantidad	Valor devuelto
Se les ha devuelto la Matrícula	30	\$2.281.000
Se les ha devuelto la Renovación	10	\$617.000

1.6.3. Informe consolidado desde la expedición de la Ley

Cantidad	No. Empresas con Beneficio		No. Empresas que han reclamado				Valor Inicial Devolución	Dinero Devuelto	Saldo Pendiente
	Natural	Jurídica	Natural		Jurídica				
2.038	1.548	490	1.064	69%	397	81%	\$253.463.000	\$202.488.100	\$50.974.900
								80%	20%

1.7 Gestión de Sedes Seccionales

En las Sedes Seccionales de Caldas, Envigado, La Estrella y Sabaneta se realizaron en el 2020 las actividades propias de cada uno de los registros.

Entre ellas se destacan: **Apoyo a la Certificación, Escaneo, Digitalización y Digitación de Información, Asesoría al Comerciante, Telemercadeo a Campañas de Renovación, Depósito de Estados Financieros y Recuperación de Morosos, Verificación de Direcciones y Promoción de Programas Corporativos.**

1.8. Renovación Virtual

Los reportes indican que en el año 2020 un total de **23.863 renovaciones entre Personas Naturales y Jurídicas** se tramitaron por medio del **Servicio de Renovación Virtual de la Cámara de Comercio Aburrá Sur**.

De ellas, **11.691** ingresaron la información virtualmente y cancelaron en caja en las sedes institucionales, **2.158** en puntos de pago externo, mientras que los **10.014** restantes realizaron el proceso de diligencia de información y pago integral por internet.

1.9. Registro de Operadores de Libranza, Runeol

Teniendo en cuenta lo dispuesto en el **Artículo 143 de la Ley 1753 de 2017**, por medio de la cual se delegó en las Cámaras de Comercio el **Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza**, le correspondió a nuestra entidad verificar los requisitos para su registro. **En total en la vigencia del 2020 se atendieron 11 solicitudes para el Runeol.**

Es importante recordar que la finalidad de este Registro es dar publicidad a las entidades Operadoras de Libranza o descuento directo y permitir a cualquier persona la Consulta en Línea y gratuita de la información allí publicada.

1.10. Registro Nacional de Turismo

Con la implementación del **Decreto 2063 de 2018**, que definió el **Registro Nacional de Turismo como un Sistema de Información del Sector Turístico** y no como un registro documental de actos, contratos o negocios turísticos, se facilitó a los prestadores de servicios turísticos, la inscripción y renovación para el año 2020.

Adicional a ello, el Decreto 2119 de 2018, definió los tipos de prestadores que prestan el servicio de alojamiento turístico e indicó en cada caso, cuáles de ellos están obligados a tener además de RNT, matrícula de un establecimiento de comercio.

En el año 2020 se inscribieron en el Registro Nacional de Turismo, RNT 109 prestadores y renovaron 296, en las siguientes categorías:

CATEGORIA	INSCRIPCIÓN	RENOVACIÓN
Establecimientos de alojamiento turístico	9	45
Empresa de tiempo compartido y multipropiedad	0	0
Agencia de viajes	42	140
Establecimiento de gastronomía y similares	0	0
Empresa de transporte terrestre automotor	1	8
Oficinas de representación turística	6	8
Operadores profesionales de congresos, ferias y convenciones	4	15
Empresas captadoras de ahorro para viajes	0	1
Usuarios industriales de servicios turísticos en zonas francas	0	0
Guía de turismo	6	25
Arrendadores de vehículos para turismo nacional e internacional	5	5
Compañía de intercambio vacacional	0	1
Viviendas turísticas	18	32
Otros tipos de hospedaje turísticos no permanentes	18	16
TOTAL	109	296

1.11. Motivo de Cancelación de Personas Naturales y Jurídicas

Durante el 2020 la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica hizo un seguimiento integral a los motivos que generaron las Cancelaciones de las Personas Naturales y los motivos en que se apoyaron las Sociedades para entrar en Disolución. Los aspectos más generales y reiterados fueron los siguientes:

De las **338** encuestas efectuadas a las **Personas Jurídicas**, se constató que casi la mitad de las sociedades que solicitaron la disolución y liquidación adujeron para el cierre de sus empresas las siguientes motivaciones:

65 de ellas destacaron la imposibilidad de desarrollar el objeto social; **192** lo hicieron por Voluntad de los Accionistas; **53** por bajos ingresos, y **28** por múltiples y disímiles motivos que van desde la terminación de su objeto social, desventajas económicas, y la entrega del local donde realizaba su operación empresarial, comercial o de servicios.

En cuanto a las **Personas Naturales**, en una muestra de **1.347** encuestas se identificaron los principales motivos que, según ellos, condujeron a la cancelación de su actividad y de su establecimiento de comercio.

Cabe destacar que uno de los motivos más predominantes fue el Cese de Actividades. Un total de **356** personas así lo afirmaron.

Entretanto, **58** señalaron que el cierre de su negocio fue por cambio de domicilio; **172** por Bajas Ventas; **82** por Compraventa del Establecimiento de Comercio; **56** por constituirse como sociedad; **1** por fallecimiento del propietario; **102** porque no funcionó el negocio, **162** por el Covid/19 y **358** simplemente por no estar interesados en continuar con la actividad y por múltiples motivos que van desde un viaje, cierre de planta, requerimientos legales, ofertas laborales, salud, venta, y los costos de arriendo del local.

2. Centro de Conciliación y Arbitraje

2.1 Conciliaciones Extrajudiciales

Durante la vigencia del 2020 fueron radicadas **128** Solicitudes de Conciliación Extrajudicial en las siguientes materias:

Materia	Civil	Comercial	Familia
	27	92	9

Conciliadas Totalmente	Fracasadas	Inasistidas	Desistidas	Pendientes	Retirada
67	11	5	20	24	1

Las pretensiones ascendieron a la suma de \$3.227.123.308

2.2. Red de Centros de Conciliación y Arbitraje de la Cámaras de Comercio del país

2.2.1. En la vigencia del 2020 se llevó a cabo una **reunión entre los Directores de los Centros de Conciliación y Presidentes Ejecutivos de las Cámaras de Comercio de la Zona Noroccidental del país y Confecámaras.**

Se participó en la **Tercera Conferencia de Coordinación de Garantías Mobiliarias** y en la **Conferencia sobre la Implementación de Reformas de Garantías Mobiliarias en América Latina**, la cual tuvo lugar entre el 12 y el 14 de Febrero del 2020 en la Universidad de Los Andes, Sede Cartagena.

2.2.2. Trámites de Garantías Mobiliarias

Durante el 2020 fueron recibidas por nuestra entidad **6 Solicitudes para Ejecución de Garantías Mobiliarias**, de las cuales **4 fueron desistidas en la etapa inicial**, 1 la competencia correspondía a la Cámara de Comercio de Medellín y 1 se estaba a la espera del escrito de oposiciones por parte del deudor prendario.

2.3. Jornada Gratuita y Participación en la “Conciliaton”

2.3.1. “Conciliatón” (Octubre 21 de 2020)

El Centro participó el día 21 de octubre de 2020 en la “Conciliatón” convocada por el Ministerio, con el fin de ofrecer servicios gratuitos de conciliación extrajudicial en derecho y en equidad, en forma masiva, a la población de los Estratos 1, 2, y 3. **Los resultados obtenidos durante esta jornada fueron:**

No. Conciliadores Participantes	No. Conciliaciones	Valor Total Pretensiones
2	2	Cuantías indeterminadas

Conciliadas Totalmente	Fracasadas	Inasistidas	Desistidas	Aplazadas
1	1	0	0	0

Asunto	Civil	Comercial	Familia	Tránsito
Solicitudes	1	0	1	0

2.3.2. Jornada Gratuita (Año 2020)

Número de Conciliadores Participantes	Número de Conciliaciones	Valor Total Pretensiones
1	5	Cuantías indeterminadas

Conciliadas Totalmente	Conciliadas Parcialmente	Fracasadas	Inasistidas	Desistidas
4	1	x	x	0

Asunto	Civil	Comercial	Familia
Solicitudes	2	3	

2.4. Arbitramento

El Director del Centro de Conciliación y Arbitraje atendió los requerimientos y desarrollo las actividades que le correspondían con relación a los tribunales de arbitramento que se presentaron, se destacan entre ellas nombramientos de árbitros, notificaciones, entrega de expedientes, manejo de archivo de los expedientes.

Así mismo se dio respuesta a los requerimientos sobre arbitraje solicitadas por el Ministerio de Justicia y del Derecho.

Durante la vigencia del 2020 fueron radicadas 6 Solicitudes de Arbitraje en las siguientes materias:

Materia	Civil	Comercial	Otros
Cantidad	2	4	0

Laudo Arbitral	No pago Honorarios	Finalizada en Conciliación	Retiradas	Pendientes
0	0	2	0	4

Las pretensiones ascendieron a la suma de \$3.558.382.022

3. Costumbre Mercantil

La presente investigación era con el fin de validar la existencia y el alcance del uso comercial conocido como Canon Garantizado y confirmar si cumple los requisitos para ser certificada como Costumbre Mercantil por parte de la Cámara de Comercio Aburra Sur para toda su jurisdicción (Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta)

Este Canon hace referencia a un acuerdo especial sobre la relación contractual existente entre la agencia de arrendamiento y el propietario del inmueble cuando este último encarga al primero la administración del Contrato de Arrendamiento.

En virtud de ello la Agencia de Arrendamiento se obliga a realizar el pago del canon al propietario del inmueble ante el incumplimiento del arrendatario por un número limitado de meses.

1. Ficha Técnica de la Investigación

Metodología	Encuesta Telefónica
Numero de Encuestas	34
Período Recolección	Noviembre 25 a Diciembre 4 de 2020
Población a Investigar	34 Agencias de Arrendamiento e inmobiliarias.
Ámbito Geográfico	Municipios de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta.

Distribución de la Investigación por Municipio

MUNICIPIO	AGENCIAS	%
Itagüí	11	32
Envigado	10	29
Sabaneta	7	21
Caldas	3	9
La Estrella	3	9
Totales	34	100

2. Verificación de los requisitos de la Costumbre Mercantil

De acuerdo con la metodología adoptada para la investigación, el análisis y la validación de las encuestas, se requiere la elaboración de un **Informe Estadístico** sobre los requisitos exigidos para validar una Costumbre Mercantil (**Uniformidad, Publicidad, Reiteración, Obligatoriedad y Vigencia**).

Los resultados para considerar Uniforme la práctica, deben arrojar un porcentaje mínimo del 70%, promedio que ha sido considerado y avalado por la doctrina.

De acuerdo con la tabulación de las encuestas, se lograron establecer para el hecho social investigado los siguientes resultados:

1. El **100%** de los encuestados si realiza actividades de administración de contratos de arrendamientos de inmuebles y si pacta canon garantizado en los contratos con los propietarios de los inmuebles.
2. El **76%** de los encuestados no cobra una tarifa diferenciada cuando pacta canon garantizado en los contratos con los propietarios de los inmuebles y no aplica una tarifa de comisión adicional
3. Que el **68%** de los encuestados garantiza a los propietarios de los inmuebles que seguirán recibiendo el canon ante el incumplimiento del arrendatario según: Como está pactado en el contrato o hasta que entreguen el inmueble al propietario.
4. El **85%** de los encuestados tiene esta práctica hace más de 3 años, por lo que se puede considerar una costumbre afianzada en este grupo empresarial.
5. Que cuando se pacta un canon garantizado esta es de obligatorio cumplimiento para ambas partes, el propietario del inmueble y la agencia de arrendamiento.
6. El **100%** de los encuestados gestionan, en caso de incumplimiento en el pago del canon por el arrendatario, la reclamación con la aseguradora o el Codeudor.
7. El **100%** de los encuestados responden que el canon garantizado si es una costumbre conocida públicamente.
8. El **62%** de los encuestados no saben si en otras agencias de arrendamiento se pacta el canon garantizado y el **38%** de los encuestados si lo saben.

Así las cosas, la Cámara de Comercio Aburrá Sur, según lo previsto en el Numeral 5 del Artículo 86 del Código de Comercio y en el Artículo 4 Numeral 4º del Decreto 2042 de 2014, y luego de verificar los resultados de la citada investigación, verificó que el hecho social evaluado cumple todos los requisitos para ser avalados como Costumbre Mercantil.

De acuerdo con lo anterior, la Cámara certifica que ***“es costumbre mercantil en los Municipios de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta, pactar entre la agencia y el propietario de un inmueble un Canon Garantizado en los contratos de arrendamiento celebrados con los propietarios de los inmuebles.*”**

La presente certificación fue aprobada por la Presidencia Ejecutiva de la Cámara mediante Resolución N° 011 de Diciembre 31 de 2020.

Balance Administrativo y Financiero 2020

1. Gestión Presupuestal

Al cierre de la vigencia 2020 la **Ejecución de Ingresos de la Cámara arrojó un resultado acumulado del orden de \$17.475 millones.**

De otro lado, la **Ejecución de Egresos acumulados de la entidad cerró en \$9.487 millones.** Como resulta de la **asociación de Ingresos y Egresos a Diciembre 31 de 2020 se generó un Superávit por valor de \$7.988 millones.**

Es importante recordar que la entidad modificó el Presupuesto de Ingresos y Gastos de la Vigencia, debido a que como consecuencia de las medidas y restricciones adoptadas bajo el Estado de Emergencia Sanitaria que atraviesa el país, la dinámica económica de la comunidad empresarial adscrita a los municipios que componen la jurisdicción de la Cámara de Comercio Aburrá Sur se vio afectada.

En consecuencia, el Presupuesto de Ingresos Públicos para el 2020 con respecto al Presupuesto inicialmente aprobado para la presente vigencia, se disminuyó en el 10%; por su parte el Presupuesto Modificado de Egresos Totales para la vigencia 2020 se redujo en el 29% con respecto al Presupuesto Inicialmente aprobado.

2. Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo

En el 2020 la entidad adelantó acciones tendientes a la implementación del **Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo**, en cumplimiento de lo establecido en los **Decretos 1072 de 2015 y 052 de 2017 y a la Resolución 1111 de 2017.**

Para ello contó con el acompañamiento de la ARL Colmena y la ejecución del Contrato con la Firma Vértice S.A.S, empresa contratada por la Cámara.

Con su acompañamiento se ejecutaron las actividades de Integración con otros sistemas adoptados por la entidad, el diseño de la estructura Documental, la Socialización del Sistema y la ejecución de Auditorías Internas.

Debido al Estado de Emergencia Sanitaria declarado en todo el territorio Nacional, en el marco del cual el Gobierno Nacional impartió algunas medidas para prevenir la propagación del Covid 19, nuestra entidad diseñó e implementó su Protocolo de Bioseguridad Corporativo.

Es importante recordar que, en cumplimiento con las medidas de Aislamiento Obligatorio, la Cámara de Comercio Aburrá Sur cerró sus Sedes Institucionales entre el 24 de Marzo y el 3 de Junio de 2020, fecha en la cual reactivó la prestación del Servicio en la Sede Principal del Municipio de Itagüí y en la Sede Seccional del Municipio de Envigado.

Durante los días siguientes se reactivaría el servicio en las Sedes Seccionales de los Municipios de Caldas, La Estrella y Sabaneta.

Para la implementación del Protocolo de Bioseguridad la entidad invirtió en el 2020 aproximadamente \$30 millones (Adecuaciones de infraestructura, insumos y elementos de aseo y desinfección), y designar un personal de apoyo para los controles de temperatura y registro de visitantes y empleados.

Entre las medidas adoptadas para prevenir la propagación del virus la Cámara instaló puntos de desinfección al ingreso de cada Sede; ejecutó adecuaciones de infraestructura en las áreas de atención al público para garantizar el distanciamiento social; dotó al personal con los elementos de protección requeridos y asignó con trabajo en casa al 28% de los colaboradores.

A la fecha se le ha practicado la prueba para detectar el Covid 19, por sospecha de contagio, a 17 colaboradores y 4 de ellos han tenido resultado positivo, de los cuales 3 se encontraban con Trabajo Presencial y 1 con Trabajo en Casa.

3. Gestión del Talento Humano

3.1. Personal Cámara: La Cámara de Comercio Aburrá Sur finalizó la vigencia 2020 con un total de 68 colaboradores vinculados a término indefinido.

Del total de colaboradores 35 son Hombres y 33 Mujeres. La Edad Promedio es 38 años y el Nivel de Educación se discrimina así: Profesionales (47%); Técnicos y Tecnólogos (44%) y Bachiller (9%). Entre el personal femenino vinculado con la entidad el 25% son cabeza de familia.

Cabe anotar que la Cámara tiene tercerizado el Servicio de Vigilancia para las Sedes Principal de Itagüí, Seccional de Envigado y Centro de Convenciones, y el Servicio de Aseo en este último.

El ausentismo por causa médica en el 2020 disminuyó en un 45.5% con respecto a la vigencia 2019. Una incapacidad de 9 días calificó como incidente de trabajo. Es importante que en esta disminución incide el tiempo de aislamiento obligatorio en el que estuvo el personal.

En el 2020 se dio aplicación a la **Metodología para la Identificación y Evaluación de las Competencias**, lo cual le ha permitido a la organización rastrear las oportunidades de formación y mejoramiento de las mismas, optimizando el desempeño del personal y contribuyendo con el logro de los objetivos estratégicos de la Institución.

La ejecución del **Plan de Formación** para la vigencia del 2020 arrojó un 90% y un porcentaje de eficacia del 89% y la evaluación del Personal arrojó un resultado del 77% en competencia.

3.2. Comités Primarios: Conscientes de la importancia de la comunicación al interior de la organización, cada una de las áreas continuó efectuando periódicamente, durante el 2020, sus **Comités Primarios**, los cuales se ejecutaron en forma virtual acorde con las medidas de aislamiento y distanciamiento en el marco de la Emergencia Sanitaria.

En dichos Comités se efectuaron análisis sobre el funcionamiento de cada una de las áreas, considerando el ajuste a los procesos y a los mecanismos de control por la implementación del Trabajo en Casa.

Igualmente se realizaron actividades de difusión y actualización en temas académicos con incidencia en el desempeño de los colaboradores, así como en temas relacionados con el Sistema de Gestión de la Calidad y los compromisos de mejora y oportunidades.

3.3. Capacitación de los Empleados: A lo largo del 2020 se programaron y ejecutaron diferentes eventos de capacitación, bajo la modalidad virtual, para todo el personal de la institución.

Con ellos se cubrieron temas inherentes a la labor realizada por el personal, al igual que asuntos relacionados con proyectos específicos y aspectos de interés general, atendiendo siempre las necesidades plasmadas en el **Plan de Mejoramiento del Personal**.

En desarrollo de lo anterior el personal de la Institución recibió capacitación en **temas laborales, tributarios, financieros y de aspectos en Transformación Digital**.

4. Fondo de Vivienda y Educación

Este Fondo fue creado por la Junta Directiva en el mes de Noviembre de 2004, con el fin de contribuir a la financiación de proyectos de vivienda y educación de sus colaboradores.

Se constituyó inicialmente con un desembolso de \$100 millones de pesos de los recursos privados. Posteriormente, en el año 2008, la Junta Directiva autorizó un aporte adicional, también con recursos privados, por valor de \$50 millones.

Cada año se actualiza el valor considerando el IPC esperado. A la fecha, por ese concepto, se le han adicionado \$51 millones.

El Fondo les ofrece a los colaboradores de la Cámara ventajas como agilidad en el trámite para acceder a los créditos y una tasa de interés muy baja frente a las condiciones del mercado.

Desde su creación en el año 2004 y hasta la fecha 60 empleados han obtenido créditos para vivienda y educación por un monto total de \$598 millones.

5. Gestión de Compras

El Indicador de **Conformidad del Producto en el Proceso de Compras** arrojó un resultado del 100%, superando la meta establecida para el 2017 del 98%, en cuanto a la Conformidad del bien o servicio suministrado y un 77% con respecto al Indicador de Oportunidad, frente a una meta establecida del 80% para la vigencia 2020.

Es importante anotar que la razón fundamental por la que no se cumplió la meta establecida corresponde a las dificultades de tipo logístico que se han presentado para algunos suministros en el marco del Estado de Emergencia Sanitaria.

Para las **Compras de Bienes y Servicios** requeridos por la entidad cameral en el 2020 se atiende no sólo a los criterios establecidos en los **Procesos de Compras, Evaluación y Selección de Proveedores** del Sistema de Gestión de la Calidad, sino a los criterios y directrices definidos en el **Proceso de Contratación** aprobado por la Junta Directiva, atendiendo los **principios de Transparencia, Economía y Manejo Eficiente de los Recursos**.

6. Infraestructura

Con el fin de brindar comodidad, eficiencia y calidad en el servicio institucional a los usuarios, la Cámara adelantó en el 2020 varias actividades tendientes a procurar la buena presentación de las instalaciones locativas, el buen funcionamiento de los implementos y la preservación de los activos fijos bajo la concepción de uno de nuestros objetivos de calidad: **Manejo Adecuado de los Recursos**.

Las acciones definidas para ejecutar el **Proceso de Mantenimiento de la Infraestructura** hicieron posible que el indicador establecido arrojara un resultado positivo, considerando que **No se presentaron interrupciones significativas del Servicio**.

Cabe resaltar que para la ejecución del **Proceso de Gestión de Mantenimiento e Infraestructura** la Cámara cuenta desde Enero de 2020 con el acompañamiento de la **firma Accione S.A.S, contratada para coordinar, bajo la modalidad In House, el Proceso de Aseo, Mantenimiento y Seguridad de la Infraestructura, bajo la Supervisión de la Dirección Administrativa y Financiera de la entidad.**

7. Construcción Sede Institucional Sabaneta

Durante la vigencia 2020 la Cámara dio continuidad a la **Construcción de su Sede Institucional en el Municipio de Sabaneta.**

En este proyecto se cuenta con el Diseño Arquitectónico de la Firma Gómez Piedrahita; la Asesoría Integral del Arquitecto Juan Alberto Ramírez Ramírez; la ejecución de Obra Civil de la firma Contacto Arquitectura S.A.S; la Interventoría de Congecon S.A.S., y la Supervisión Técnica de la Krear Ingeniería S.A.S.

La entidad espera concluir la construcción de la nueva sede a finales del 2021 con el fin de poder brindar mayor funcionalidad y comodidad para los usuarios de Sabaneta en las áreas de atención al cliente y generar espacios multipropósito para la comunidad empresarial en general.

8. Sistema de Gestión Documental

La entidad continuó en el 2020 con la ejecución de las actividades establecidas por la Superintendencia de Industria y Comercio en la **Resolución 8934 de 2014.**

Dicha Resolución establece para la Cámara la obligación de elaborar las **Tablas de Retención Documental y adoptar el Programa de Gestión Documental.**

Para cumplir este proceso se viene contando con el acompañamiento de la firma Lxco, la cual fue contratada por Confecámaras para asesorar a 51 Cámaras de Comercio del país, entre ellas el Aburrá Sur, en el Diseño de los Instrumentos Archivísticos y de la firma Alpopular para la implementación de los mismos.

Es importante recordar que la Cámara digitalizó desde el año 2004 los Archivos Públicos y Contables y estructuró las Tablas de Retención Documental, las cuales han tenido algunas actualizaciones.

Adicionalmente se continuó con las labores de **Destrucción del Fondo Acumulado**, y se ejecutó el contrato por outsourcing para el **almacenamiento del archivo restante**, dando aplicación así a los criterios establecidos en las Tablas de Retención Documental. La ejecución de este Contrato se está adelantando con el apoyo de la firma **Alpopular.**

9. Ejecución del Proceso de Contratación

Con el fin de contribuir a la transparencia y al eficiente manejo de los recursos, nuestra entidad cameral ejecuta actualmente su **Proceso de Contratación**, el cual es considerado como una herramienta administrativa en la que se definen los criterios de actuación en todo lo referente al **Procedimiento de Contratación de Bienes y Servicios.**

Esta tarea se viene gestionando en coordinación con la Dirección Jurídica y de Registros, y de cada una de las áreas usuarias del bien o servicio a contratar.

Los lineamientos establecidos en el Manual constituyen una Guía de Acción para los colaboradores que intervienen en el proceso y para el seguimiento de los entes de control que nos vigilan.

Durante la vigencia 2020 se dio cumplimiento efectivo tanto a lo establecido en el citado Manual, al igual que a los diferentes informes que se deben presentar a los órganos de Control y Vigilancia.

10. Apoyo al SGC

La positiva gestión de los procesos de apoyo que se encuentran bajo la responsabilidad de la Dirección Administrativa y Financiera (Compras, Gestión de Recursos Humanos y Gestión de Mantenimiento e infraestructura), contribuyeron en la vigencia del 2020 al exitoso desempeño del Sistema Gestión de la Calidad que tiene implementado la entidad.

11. Órganos de Control y Vigilancia

Durante el 2020 se dio cabal cumplimiento a los requerimientos de información periódica y excepcional solicitaron los diferentes Órganos de Control y Vigilancia que ejercen esta labor en las Cámara de Comercio (Contraloría General de la República, Superintendencia de Industria y Comercio, DIAN, Rentas Departamentales, Revisoría Fiscal y junta Directiva).

Cabe resaltar que a la fecha no han surgido requerimientos por parte de los Órganos de Control y Vigilancia en relación con la información que les ha sido reportada.

Igualmente, la Superintendencia de Industria y Comercio, una vez analizados los Estados Financieros a Diciembre 31 de 2019, emitió en el 2020 concepto favorable al no encontrar observaciones con relación con los mismos.

Balance Desarrollo Empresarial 2020

Desde sus inicios la Cámara se ha convertido en el mejor aliado gremial e institucional de los empresarios y comerciantes del Aburrá Sur, en la construcción de un nuevo escenario territorial para mejorar su competitividad económica en el concierto regional, nacional e internacional.

Los diferentes aspectos que a continuación se relacionan son la evidencia del espíritu de servicio, colaboración y apoyo que identifica el liderazgo gremial de nuestra institución, así como el deseo, la fe y el compromiso que hemos asumido en pro del progreso socioeconómico y el mejoramiento competitivo de los cinco municipios que integran esta región metropolitana.

Al igual que en años anteriores, durante la vigencia del 2020 la Cámara continuó liderando una serie de programas de acompañamiento especializado y formación académica, orientados al fortalecimiento de la gestión empresarial y al entrenamiento de empresarios y comerciantes en el manejo e implementación de nuevas herramientas administrativas y gerenciales que permitan mayores adaptaciones a las nuevas condiciones empresariales y de mercado.

1. Capacitación y Asesoría Empresarial

En el marco del Plan de Atención Empresarial, complementado con la oferta pedagógica de firmas especializadas y consultores privados, la Cámara realizó un total de **160 eventos académicos** entre **Cursos Especializados, Conferencias, Seminarios, Talleres, Charlas y Conversatorios** con los cuales se beneficiaron **21.200 empresarios y empleados** de las **Micros, Pymes y Grandes Industrias del Aburrá Sur**.

Tipo de Evento	Ejecutados	Asistentes
Conferencias	67	14.747
Conversatorios	1	61
Cursos	7	358
Foros	5	321
Seminarios	49	4.376
Talleres	13	799
Encuentros Empresariales	2	212
Charlas	21	647
TOTAL	160	21.521

2. Asesorías Comerciales

La Cámara también brindó en el 2020 sus **servicios de asesoría especializada (Consultorio empresarial)** a **poco más de 1.827 clientes (639 de UCI y 1.188 en Desarrollo Empresarial y Apoyo Jurídico)** provenientes de múltiples empresas del Aburrá Sur.

Los principales temas asesorados fueron: Administrativos, financieros, comercio exterior, logística, legales, tramitología, emprendimiento, asociatividad empresarial, normas de calidad, código de barras, registro de marcas y patentes, y temas afines con actividades de producción y comercialización en general.

La mayoría de las asesorías se brindaron a través de plataformas virtuales y por medios electrónicos (e-mail y teléfono), garantizando en la mayor parte de los procesos un seguimiento detallado a las acciones de apoyo, con el fin de conocer los efectos reales de la asistencia brindada a los empresarios y comerciantes de nuestra jurisdicción.

3. Promoción Comercial

3.1. Expovirtual 2020

Durante la vigencia del 2020 la Cámara contribuyó al diseño, planeación, difusión y ejecución de la **Feria Expovirtual 2020**, la cual contó con aportes de cooperación del gobierno de Alemania a través de la Cámara de Comercio de Hannover.

Expovirtual es un formato de Feria Empresarial Especializada y Digital que venimos realizando las 5 Cámaras de Comercio de Antioquia desde el 2015, bajo el marco del Programa de Cooperación Alemana denominado la Alianza Región.

Aunque en las anteriores versiones se enfocó en empresas del Sector Turismo, la apuesta del 2020 se concibió como una Feria Multisectorial, incluyendo categorías como Moda, Alimentos, Belleza y Salud, Turismo, y Servicios Empresariales, entre otros.

La Feria tuvo lugar entre el 26 de Noviembre al 3 de Diciembre, y busca facilitar la promoción de productos o servicios en una Plataforma Online (<https://www.vitrinaempresarial.com/Inicio>) y fortalecer las capacidades de los empresarios para vender por internet.

El período de la Feria coincidió con el fin de semana del Black Friday o Black Weekend, buscando con ello ofertar las promociones y anticipar las ventas de la temporada decembrina.

Los comerciantes de las 9 subregiones de Antioquia que con mejor perfil que participaron en esta Feria tuvieron acceso a un stand virtual para fortalecer las capacidades de comercialización.

El Aburrá Sur se vinculó con 35 empresas (13 de Itagüí, 10 de Envigado, 8 de Sabaneta, y 4 de Caldas), de las cuales 21 contaron con Stand Virtual.

Previo a la Feria y como requisito para participar en la misma, los empresarios recibieron un entrenamiento en temas de Marketing Digital, Posicionamiento de Marca, y Reconocimiento en Canales Web.

Los criterios de entrada para la selección de empresas fueron: Pertenecer a alguno de los sectores definidos para la Feria; Registro Mercantil renovado al 2020; Cumplir con el 100% de la formación preliminar; Tener claridad del inventario de productos y cantidades por referencia con las que cuenta para la Feria; Estar en capacidad de ofrecer descuentos atractivos para los clientes, y Contar con personal que atendiera los requerimientos y diera respuesta casi inmediata a los contactos generados durante los días de la Feria.

4. Actividad Cultural

La actividad cultural durante el año 2020 se vio afectada por el aislamiento y la cuarentena a raíz de la Pandemia del COVID-19.

El cierre indefinido del Centro de Convenciones Aburrá Sur y de las sedes corporativas por varios meses, aunado a la implementación de los protocolos de Bioseguridad, impidió desarrollar la Agenda de Exposiciones y Conciertos previsto para esta vigencia.

4.1. Eventos Virtuales

A pesar del cierre se lograron ejecutar y participar en 3 eventos virtuales enfocados en la fidelización de nuestros empresarios y en la proyección de la imagen corporativa.

Evento	Cantidad
Celebración Virtual Día del Comerciante: El Show de la Felicidad de Kamilo Cifuentes	1
Vinculación Celebración Día de la Madre Sabaneta	1
Vinculación Muestra Sillettera de Envigado	1
TOTAL	9

5. Servicios Informativos

5.1. Publicaciones Físicas y Virtuales

La cuarentena regional y nacional llevó a la Cámara a definir estrategias de virtualización de la información a partir de publicaciones ocasionales y cíclicas, con el fin de mantener vigente el valor estratégico de la información empresarial.

Consecuente con ello la entidad facilitó el acceso a Informes Estadísticos y de Bases de Datos a los empresarios y organizaciones interesadas en adelantar inversiones y estudios sectoriales en el Aburrá Sur o en establecer contactos económicos con la industria y el comercio de esta zona.

La Cámara contribuyó, igualmente, a la actualización de los principales Indicadores Económicos del Departamento de Antioquia y del país, a través de la **publicación de informes especializados sobre las empresas más grandes de la región al igual que los resultados de estudios del estado de las empresas en medio la pandemia.**

5.2. Periódico Estrategia

En el 2020 la Cámara editó **3 ediciones del Periódico Institucional Estrategia**, haciendo un especial énfasis en la pandemia y los programas de acompañamiento empresarial durante y posterior a la cuarentena.

La publicación también se orientó a posicionar los nuevos Servicios, Programas y Proyectos de la Cámara en el marco de la pandemia,

Resaltó, igualmente, los avances de algunos proyectos regionales liderados por la Cámara; creó escenarios de reflexión y crítica constructiva a través de artículos de opinión redactados por especialistas en diferentes materias económicas; reseñó el perfil de empresas destacadas de la jurisdicción que participaron en los programas corporativos, y difundió noticias y hechos económicos que impactaron la gestión productiva y competitiva de la región en el 2020.

El Periódico Estrategia fue editado en un formato tabloide de páginas 24 páginas, y sus contenidos son gestionados con el apoyo de nuestro equipo institucional y de algunas voces académicas, gremiales y empresariales que desean canalizar a través de este medio sus ideas, opiniones y experiencias en torno al devenir económico presente y futuro del Aburrá Sur.

5.3. Otras Publicaciones

Al inicio del 2020 la Cámara también publicó en la web otros documentos corporativos de singular trascendencia.

Entre ellos se destacaron: Balances y Proyecciones 2019; el Diagnóstico Socioeconómico del Aburrá Sur 2019, y la Agenda Internacional de Promoción Comercial 2020.

5.3.1. Balances y Proyecciones 2020: Inventario pormenorizado de la gestión corporativa durante la vigencia del año anterior, área por área, destacando los principales logros y metas de la institución.

5.3.2. Diagnóstico Económico: La información estadística juega un papel de singular importancia en el campo económico y social, por cuanto a través de ella se evalúa su comportamiento, la interrelación e incidencia de sus indicadores y las perspectivas futuras de desarrollo.

Contar con este tipo de información de manera ágil y oportuna es conocer con mayor amplitud los cambios y tendencias de las actividades socioeconómicas en general.

Con esta publicación la Cámara pone a disposición de la comunidad empresarial, de los investigadores y de los usuarios en general un documento de consulta en el cual se ha logrado recoger un comportamiento de los principales indicadores sociodemográficos del Aburrá Sur.

5.3.3. Agenda Internacional de Promoción Comercial: La Cámara, a través de su Unidad de Comercio internacional, UCI, realizó la recopilación de diferentes Eventos Internacionales (Ferias, Ruedas de Negocios y Exhibiciones) a realizarse en el 2020, dentro y fuera de Colombia, relevantes para los principales sectores Impto y Expo de la Región, como un incentivo para que los empresarios analicen y valoren la importancia de participar (presencial o virtualmente) en este tipo de eventos.

5.3.4. Boletines e Informes Especiales: A las piezas informativas anteriormente citadas se agrega la edición periódica de Boletines de Prensa e Informes Especiales (Balances Estadísticos), con los cuales se proyectaron en los diferentes medios de información del Departamento la gestión, los logros, planes, programas y pronunciamientos de la entidad a nivel de la opinión pública local, regional y nacional.

Este componente genera para la Cámara un free-press muy representativo a través del cual la entidad puede compartir periódicamente sus resultados, proyectos y convocatorias.

5.3.5. Boletín Sonoro Estrategia: La Cámara llegó en el 2020 a 196 emisiones de este Boletín, con una emisión semanal a través de redes (Twitter, Facebook, Instagram), correo electrónico, Podcast y 3 emisoras radiales informativas (Caracol Radio Básica, Blu Radio y RCN Radio Básica).

Durante este período se logró cumplir con el proyecto de tener un canal propio de Podcast a través de las plataformas de Spotify, Deezer, Apple Music y iTunes.

Este canal estará al servicio, inicialmente, de la emisión del Boletín Sonoro, pero con proyección a la consolidación de nuevos productos comunicaciones idóneos para este canal.

5.3.6. Programa Estrategia TV Online: Por las razones atípicas citadas, durante el año no se realizó ninguna emisión del Programa **Estrategia TV Online** (Formato audiovisual Youtube).

5.3.7. Boletín Virtual Estrategia Competitiva: En el marco de la pandemia se creó este Boletín, con el fin de analizar temas afines a la Competitividad Regional, de Antioquia y del país, y reportar el avance periódico de los principales proyectos estratégicos de especialización económica territorial que lidera, gestiona o acompaña la Cámara en sus 5 municipios, y a nivel departamental y nacional.

5.3.8. Nuevos canales: En relación con el componente de información e interacción inmerso en el **Plan de Comunicaciones del 2020**, la Cámara amplió su **Estrategia de Marketing Digital** con el fin de buscar nuevos segmentos de cobertura informativa entre sus públicos empresariales a través de la red de **Instagram**, la cual se suma a las ya existentes **Facebook, Twitter y Youtube**.

5.3.9. Sede Virtual: La Cámara continuó en el 2020, y con especial énfasis bajo el escenario de la crisis vigente, trabajando en el propósito de hacer las cosas más simples, fáciles y cercanas, porque la innovación es uno de sus objetivos permanentes.

Es así como en la vigencia del 2020 la entidad continuó incorporando exitosamente a sus estrategias informativas la tecnología de punta más apropiada para atender necesidades puntuales de sus clientes, lo que le permitió reducir costos propios y ajenos, los cuales se revierten en beneficios económicos y valores agregados.

En Enero del 2020 la entidad lanzó su nuevo **Portal Institucional** www.ccas.org.co, al que se le adicionó el nuevo dominio **camaraaburrasur.com** buscando generar mejor recordación entre los usuarios.

Hoy el Sitio Web es un escenario que permite ofrecer múltiples servicios registrales e informativos de uso permanente para empresarios y la ciudadanía en general.

5.4. Micrositio para la Gestión de la Crisis

En el mundo empresarial una crisis es toda situación adversa que amenaza la estabilidad de una empresa y, por lo tanto, su permanencia en el tiempo.

Existen muchas clases de crisis, pasando de las más leves a las más severas, y todas requieren de un tratamiento serio, profesional y oportuno, antes que la situación explote y no haya más remedio que poner fin a la empresa.

En el 2020, en medio de una crisis que trascendió lo económico y se proyectó, además, sobre la realidad social y ecológica de nuestro país y el mundo, la Cámara, consciente de los grandes retos que ello supone para su comunidad empresarial, diseñó una **Estrategia Integral para la Gestión de Crisis**.

El proceso se inició con un **Plan de Contención del Impacto de la Cuarentena**, seguido por el **Acompañamiento de la Reactivación Sectorial Inteligente**, y actualmente en el **Manejo para la Continuidad y la Sostenibilidad Empresarial desde el punto de vista Financiero, Bioseguro y de Transformación Digital**.

Para ello, desde el inicio de la Cuarentena a mediados de Marzo del 2020 la Cámara consolidó la **Estructuración de un Micrositio Virtual** en el que se compilaron y pusieron a disposición de la comunidad empresarial y comercial del Aburrá Sur todas las estrategias implementadas por la entidad alrededor de la emergencia.

Más que hacer muchas cosas, lo que la Cámara decidió en esta primera fase fue actuar en forma pertinente, oportuna y efectiva en los aspectos más críticos que afectaban la subsistencia empresarial, a través de los siguientes componentes:

1. Diagnóstico para la Gestión de Crisis: La primera fase de la Estrategia se inició brindando a los empresarios un **Diagnóstico** claro sobre su gestión gerencial de la crisis.

La herramienta se sustrajo del **Programa Empresas en Trayectoria Mega**, transferido a 22 cámaras de comercio del país, entre ellas el **ABURRA SUR**, por el Foro de Presidentes de la Cámara de Comercio de Bogotá.

El instrumento diagnóstico constaba de **6 Módulos (1. Seguridad, Salud y Cuidado de Coequiperos, 2. Gestión y Gerencia del Home Office, 3. Gestión y Gerencia de Ingresos, 4. Gestión y Gerencia de Inversiones, Costos y Gastos, 5. Gestión, Gerencia y Claridad sobre Temas de Coyuntura, y 6. Gestión y Gerencia de Relaciones con Aliados)** que se evalúan a través de 80 preguntas claves.

La idea era que las empresas abordaran con rapidez y efectividad la crisis; profundizaran los elementos que les permitieran ser viables en el segundo semestre del 2020 y avanzaran, con tesón, efectividad y valentía, hacia la resignificación, reinención y renovación obligada que significaría la Etapa de Reactivación.

2. Módulo de Información Normativa: A ello se sumó un **Componente de Información Estratégica** para mitigar o resolver algunos aspectos claves para la permanencia de la empresa y de los empleos que genera.

Para ello se dispuso en el Micrositio una **Guía elaborada por la Red de Cámaras de Comercio – Confecámaras, que recoge y actualiza periódicamente las normas y lineamientos que han sido expedidos durante la Emergencia Económica, Social y Ecológica** decretada por el Gobierno Nacional y aplicables al sector empresarial.

El propósito era y sigue siendo mantener a los empresarios al día en aquellas normas que podrían ser aprovechadas por sus empresas o que impactaban directamente el ejercicio de su actividad logística, operacional y comercial.

3. Consultorio Empresarial y Chat: El Modelo de Gestión de Crisis inicial se complementó con la puesta en marcha del **Consultorio Empresarial y el Chat de Asesoría en Línea para el Manejo de Crisis**.

Este espacio de apoyo sigue aún activo en el Micrositio de nuestra Página Web (www.ccas.org.co) y ha permitido a la Cámara acompañar, asesorar y orientar a sus matriculados y afiliados en las inquietudes y urgencias más apremiantes para identificar sus problemas, sobrellevar el impacto de la crisis, diseñar una estrategia que les permita afrontar los retos futuros y permanecer en el mercado.

Para el Consultorio la Cámara dispuso de todo su equipo profesional en las diferentes áreas de apoyo (**Jurídico, Administrativo, Desarrollo Empresarial, Sistemas y Logística**).

A ello se sumó la participación representativa, calificada y generosa de un **selecto grupo de entidades y profesionales de reconocida trayectoria y con una alta reputación académica y de consultoría** que respalda y avala la calidad de su servicio y apoyo empresarial.

Ellos son: Línea Contable, Shoopig Up, Croma Consulting, My Laboratorio de Comunicaciones, Auren Consultores, Campo Tributario, Villa Asociados, Vértice, Barrientos Abogados, Ceipa, y Lift Growth and Innovation.

Su experticia, reputación, trayectoria y conocimiento profesional, unidos a la capacidad profesional de la Cámara, están hoy a disposición del **Consultorio** para apoyar y asesorar a nuestros empresarios en aspectos: **Tributarios y Financieros, Laborales (Seguridad y Salud en el Trabajo y Talento Humano), Jurídicos, Contractuales, Registros Públicos Empresariales, Comercio Internacional, Modelo de Negocios e Innovación y Marcas y Patentes.**

4. Asesoría Multicanal en Línea: El Micrositio también involucró un **Servicio de Asesoría en Línea** a través de los diferentes **canales de comunicación de la Cámara con sus empresarios y comerciantes (Chat en Línea – Página Web, WhatsApp y Facebook).**

5. Conferencias y Biblioteca Youtube: Desde el inicio de la Cuarentena hasta finales del mes de Mayo la Cámara lideró también una ambiciosa y muy pertinente **Agenda de Formación Académica para la Gestión de la Crisis**, con un total de **40 Eventos**, en los cuales participaron **13.562** inscritos.

El **Plan Académico**, desplegado con el apoyo del equipo de aliados y de la Cámara que participaban en el Consultorio Empresarial, abordó temas como: **Manejo de Crisis, Laborales, Contractuales, Régimen de Insolvencia, Financieros, Costos y Gastos, Tributarios, Transformación Digital, Talento Humano, Protocolos de Bioseguridad, Reactivaciones Empresariales Sur, Planeación Comercial, Ecommerce y Mercadeo.**

Adicional a la asistencia a los eventos académicos, de manera virtual, a través de la Plataforma Youtube, han accedido posteriormente a los mismos más de 20 mil personas.

6. Campañas Institucionales

A pesar de los efectos de la pandemia, y consecuente con las funciones delegatarias que le ha entregado el Estado, así como con los servicios corporativos que ofrece a sus matriculados y afiliados, la Cámara de Comercio Aburrá Sur diseñó y ejecutó durante el 2020 algunas **Campañas Institucionales.**

Dichas campañas se enfocaron especialmente en: **Renovación de la Matrícula Mercantil**, para la fase tradicional con corte al 31 de Marzo (la cual fue necesario suspenderla por la pandemia); **Proponentes y Entidades Sin Ánimo de Lucro; Recuperación de Morosos** (Campaña con 3 refuerzos estratégicos virtuales generados en el segundo semestre del año) y el **Depósito de los Estados Financieros de Propósito General.**

Cabe destacar que entre Enero y Febrero del 2020 se alcanzó a difundir la **Campaña de Posicionamiento del Nuevo Sitio Web y de la Aplicación Móvil**, buscando promover el uso de ambas plataformas.

Con la llegada del Coronavirus la entidad lanzó una **Campaña de Salud Pública** enfocada en el autocuidado y el lavado de manos.

A ella se sumarían unas campañas complementarias en el marco de la **época de cuarentena**, las cuales fueron difundidas a través de los medios institucionales.

Las campañas fueron: **Compre Aburrá Sur (con los 5 municipios); Lanzamiento Plataforma Marketplace de la Cámara - asdecompras.com; Solidaridad y Apoyo en la Reactivación Empresarial; Trámites Virtuales; Promoción Consultorio Virtual; Validación de Certificados y Relanzamiento Plan Anual de Trabajo 2020 - PERVIVE (Perseverancia, Vitalidad y Vehemencia).**

En el 2020 la Cámara también se sumó a la Campaña Nacional Empresarial denominada Abanderados, así como a la Campaña de Promoción de la Gestión de la Red de Cámaras a nivel nacional, liderada por Confecámaras.

Al cierre del 2020, la Cámara lideró una última campaña, orientada a la socialización, lanzamiento y posicionamiento de la Ventanilla Unica Empresarial, VUE, para la simplificación de trámites, la formalización y la creación de empresas en el Municipio de Envigado.

7. Morosos y Estados Financieros

7.1. Morosos

En cumplimiento del proceso de Recuperación de Morosos del Registro Mercantil de la Cámara, en la vigencia del 2020 se remitieron Tarjetas de Invitación a Empresarios Morosos para que aprovecharan los servicios camerales y se pusieran al día en la renovación de su matrícula.

Destinatario	Medio	Total Tarjetas
Personas Naturales y Jurídicas	Físico	4.250
Esales y Establecimientos con Propietario Otra Cámara	Físico	650
Personas Naturales y Jurídicas	E-Mail	9.631
TOTAL		14.531

7.2. Estados Financieros

En igual sentido la Cámara remitió un recordatorio segmentado y periódico a las diferentes sociedades de la jurisdicción que están obligadas a cumplir anualmente con el Depósito de los Estados Financieros de Propósito General.

Fecha	Cantidad	Año	Municipios
Agosto 25	7.954 Personas Jurídicas (Renovadas) por E-mail	2019	5 municipios
Agosto 28	2.471 Personas Jurídicas (Renovadas) por correo certificado, con activos de 500 millones hasta 20 mil millones de pesos.	2019	5 municipios

8. Planes, Programas y Convenios Institucionales

8.1. Fortalecimiento Empresarial Microempresas

Según el DANE, los Micronegocios del país se definen como una unidad económica con máximo 10 personas ocupadas que desarrollan una actividad productiva de bienes o servicios, con el fin de obtener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción (materia prima, herramientas, equipos, maquinaria, instalaciones, vehículos, productos fabricados o comercializados).

Se caracterizan porque prestan servicios técnicos o profesionales siempre y cuando no sean subordinados; son responsables de la deuda u obligación contraída en el proceso de producción, comercialización o prestación del servicio que genera los ingresos; buscan su clientela o son responsables de ello, y pueden ser operados por una sola persona.

Las actividades económicas realizadas por los micronegocios comprenden desde la pequeña miscelánea de barrio hasta los servicios de consultoría especializada, e incluye las profesiones liberales, las ventas ambulantes y las confecciones al interior de la vivienda.

Es un grupo heterogéneo y puede desarrollar la actividad en cualquier emplazamiento (vivienda, local, puerta a puerta, etc.).

La Cámara de Comercio Aburrá Sur, entendiendo esta realidad y con el 89% de su base empresarial representada en microempresarios y/o micronegocios dedicados principalmente a actividades de Comercio, Servicios, Confección, Alimentos y Belleza, diseñó en el 2020 un **Programa de Fortalecimiento Microempresarial** operado

por la Corporación Interactuar en asocio con diferentes aliados especializados por sectores económicos y entidades de apoyo.

Dicho Programa se ejecutó con base en una Agenda de Trabajo que incluyó: Formación y Capacitación, Fortalecimiento Microempresarial (Asesoría y Acompañamiento Especializado), y Acceso a Mercados (Relacionamiento Comercial), así:

8.1.1. Formación y Capacitación: Este componente se diseñó, estructuró y planeó con el fin de responder a las necesidades de formación de las Microempresas del Aburrá Sur en tendencias en diseño, desarrollo y mejoramiento de productos y servicios; normatividad y finanzas, entre otros.

La propuesta se orientó con base en actividades prácticas y académicas así como también con la aplicación de herramientas propias de acuerdo al área de conocimiento.

Si bien el componente inicial contemplaba una meta de 25 participantes por Taller, con una atención final a 625 beneficiarios en 23 temas la pandemia obligó a reestructurar la agenda tanto en las metas de beneficiarios (finamente fueron 400) como en su contenido temático y en su direccionamiento hacia plataformas virtuales, arrojando los siguientes resultados:

TEMAS		INSCRITOS	ACTIVOS PLATAFORMA / ASISTENTES CHARLAS
PLATAFORMA Q10	Vende tu propuesta de valor en pocos minutos	193	61
	Cómo generar relaciones a largo plazo con tus clientes	183	70
	Mantenga la liquidez de su negocio (Flujo de Caja)	193	51
	Proteja su dinero	174	39
CHARLAS	Vende tu propuesta de valor en pocos minutos	47	36
	Mantenga la liquidez de su negocio (Flujo de Caja)	65	22
	Proteja su dinero	28	34
	Cómo generar relaciones a largo plazo con tus clientes	89	53
	Estrategias Comerciales Para Aumentar sus Ventas en Temporada Navideña	30	26
TOTAL		1002	392
			98%

8.1.2. Fortalecimiento Microempresarial (Asesoría y Acompañamiento Especializado): Esta intervención se diseñó a partir de un **Análisis Microempresarial en el Sitio de Operación de la Actividad Económica**, con el fin de identificar los aspectos por mejorar.

Con esto se busca poder ofrecerle al empresario un panorama más amplio sobre su situación actual; identificar oportunidades de mejora e intervención en las áreas críticas, y poder revisar las acciones implementadas para determinar transformaciones positivas en su estructura empresarial.

Dadas las restricciones que generó la pandemia a partir del 20 de Marzo del 2020, el Programa la Cámara se vio obligada a reevaluar las metas del Programa y **finalmente se pudieron acompañar 49 unidades microempresariales del Aburrá Sur.**

Cabe destacar que, además del Diagnóstico, cada empresa contó con el acompañamiento de 1 consultor especializado (12 horas por Microempresa), quien formulaba un Plan de Mejoramiento y desarrollaba un proceso

de Asesoría Especializada, incluyendo al final un Análisis de Cierre de Brechas y de Impacto en cada Area de Gestión intervenida.

8.1.3. Acceso a Mercados (Relacionamiento Comercial): Este Componente permite gestionar, en coordinación con otros actores relevantes del Ecosistema Microempresarial, acciones de apertura y facilitación de acceso a otros mercados y a nuevos canales de comercialización para los productos y/o servicios de los microempresarios del Aburrá Sur.

En la vigencia del 2020 se logró ejecutar únicamente un acompañamiento empresarial antes de la primera cuarentena:

SECTOR ECONOMICO	LINEA	ALIADO	EVENTO	DURACIÓN	FECHA	HORA	LUGAR	META	PARTICIPANTES	% CUMPLIMIENTO META
TEXTIL, CONFECCIÓN Y MODA	ACCESO A MERCADOS	INEXMODA	Feria Colombiatex de las Americas 2020	3 días	Enero 21, 22 y 23	N.A	Plaza Mayor, Medellín	100	154	154%

8.2. Fortalecimiento Empresarial Pymes

El Programa contempló en el 2020 la realización de **39 Diagnósticos Empresariales**; de **39 Planes de Mejoramiento**; de **6 Consultorías Técnicas**; de **9 Retos Empresariales a Pymes de los Sectores Comercio, Manufactura y Servicios**, y de **4 Acompañamientos Colectivos**.

El **Componente de Fortalecimiento Empresarial del Programa Emforma-Pervive** busca contribuir a la **Generación de Cultura Empresarial** a través de sensibilización y procesos de acompañamiento a las Pymes, buscando con ello que sean más competitivas, formalizadas y con gran potencial de crecimiento.

El público objetivo de este componente fueron Pymes de los 5 municipios del Aburrá Sur renovadas al 2020, y las etapas de ejecución se clasificaron en: **Diagnóstico, Plan de Mejoramiento, Consultoría Técnica, Retos Empresariales y Acompañamientos Colectivos**.

8.2.1. Diagnósticos Empresariales: Estos diagnósticos permiten generar la línea base para saber el tipo de empresas que pasan a consultoría técnica o a retos empresariales, tiene una duración de 2 horas por empresa.

En el 2020 se realizaron **39 Diagnósticos para Empresarios que pertenecían a los Sectores de Comercio, Manufactura y Servicios de los cinco municipios del Aburrá Sur**.

Por Municipio el nivel de beneficiarios de los **Diagnósticos Empresariales** fue así: **Itagüí el 35.9% (14 empresas)**; **Envigado el 28.2% (11 empresas)**; **Sabaneta el 15.4% (6 empresas)**; **La Estrella el 15.4% (6 empresas)**, y **Caldas el 5.1% (2 empresas)**.

Las empresas diagnosticadas evidenciaron contar con procesos de planeación y modelo de negocio. Se encontró que algunas de ellas nacen y se mantienen vigentes en forma empírica. Algunas pocas son planeadas desde la estrategia.

Todas las empresas visitadas trabajan sobre una contabilidad real, y más de un 90% han pagado en algún momento una persona externa o asesor para avanzar en la ejecución de mejoras internas o solucionar dudas en diferentes áreas.

Se evidenció, igualmente, que más del 80% de las empresas diagnosticadas poseen una estructura de Empresa Familiar.

Las empresas acompañadas en 2020 tenían más de 5 años en el mercado y generan en promedio más de 10 empleos entre directos e indirectos.

Estas unidades productivas solicitaron el acompañamiento porque veían necesario perfilar o revisar su Direccionamiento Estratégico, así como mejorar su Gestión Financiera, ya que han notado una disminución en sus operaciones comerciales, en ventas o en participación en el mercado.

Los principales temas problemáticos identificados en las empresas en esta etapa de acompañamiento fueron las siguientes: **Planeación Estratégica, Gestión Financiera y Mercadeo y Ventas,**

8.2.2. Planes de Mejoramiento: Estos Planes permiten socializar estrategias directas de cambio a través de la profundización en un área empresarial previamente diagnosticada y clasificada como crítica para la empresa (2 horas por empresa).

Durante la vigencia del 2020 un total de **39 Empresarios** pudieron acceder a un **Plan de Mejoramiento para una de las Áreas Críticas de su empresa.**

Por Municipio el nivel de beneficiarios de los **Planes de Mejoramiento** fue así: **Itagüí el 35.9% (14 empresas); Envigado el 28.2% (11 empresas); Sabaneta el 15.4% (6 empresas); La Estrella el 15.4% (6 empresas), y Caldas el 5.1% (2 empresas).**

A este nivel el Programa hizo entrega a cada empresario de **un (1) Documento Orientador de Carácter Práctico y Personalizado** que, mediante los lineamientos del consultor, posibilita la toma de decisiones del líder de cada unidad empresarial, con miras a la resolución de problemas gerenciales, financieros y comerciales en su gran mayoría.

8.2.3. Consultoría Técnica: Esta Etapa permitió orientar personalmente a los empresarios del Programa hacia el cumplimiento de los objetivos de fortalecimiento planteados durante la Etapa Diagnóstica y de Diseño del Plan de Mejoramiento.

En esta fase **6 Empresarios** que participaron del **Diagnóstico Empresarial y el Plan de Mejoramiento** accedieron al **Servicio de Consultoría.**

Así mismo, las empresas contaron con **30 horas de Acompañamiento** lideradas por un consultor experto, quien enfocó su trabajo en la **Transferencia de Modelos de Mejoramiento y en la Implementación de Técnicas** para impactar positivamente los procesos claves del negocio.

La distribución de la Fase de Consultoría por Municipio quedó así: **en Itagüí el 66.7% (4 empresas), en La Estrella el 16.7% (1 empresa) y en Sabaneta el 16.7% (1 empresa).**

8.2.4. Retos Empresariales: Es un espacio para la generación de soluciones a diversos retos, oportunidades, dificultades, problemas y desafíos que enfrentan las empresas, a través de metodologías de **Innovación Abierta y la Co-creación.**

Esta metodología facilita la participación de docentes acompañados de estudiantes, consultores, colaboradores y empresarios en el desarrollo de soluciones creativas a retos, que permiten cerrar brechas organizacionales en materia de: **Gerencia, Mercadeo, Negocios Internacionales, Gestión Humana, Finanzas, Contaduría, Proyectos y Logística.**

8.3. Plan de Recuperación Empresarial

El Plan de Recuperación Empresarial es una iniciativa de la Cámara de Comercio Aburrá Sur diseñada en el marco de la Pandemia.

Se ofreció en forma gratuita a las Mipymes de la región con el apoyo de un equipo de expertos, buscando apoyarlas en alcanzar una mayor eficiencia de las operaciones, y elevar su rendimiento productivo con herramientas simples y a la medida de su organización.

El Programa avanza en el cumplimiento de los siguientes propósitos: 1. **Liderar:** Una cultura de reactivación rápida, rentable y eficiente. 2. **Potenciar:** La confiabilidad operacional y la confianza de todos los actores de la cadena productiva. 3. **Elaborar:** Un esquema simple, de herramientas de reactivación y adaptación a la nueva normalidad para **Todos**, y 4. **Observar e Intervenir:** El comportamiento de la reactivación, la puesta a punto del negocio y las experiencias exitosas.

El Programa incluyó la **Sensibilización de 695 empresarios en el Plan de Recuperación (Cursos); la ejecución, una a una, de las 98 visitas a Pymes, para la recuperación empresarial.**

Adicionalmente se atendieron 7 microempresas del Municipio de Caldas que necesitaban apoyo en metodologías ágiles y rápidas, A cada microempresa se le brindó el acompañamiento de 2 de visita técnica.

Entre los principales hallazgos del Programa se pudo evidenciar la necesidad que tienen las Pymes del Aburrá Sur de fortalecer:

1. Metodologías de Operación: Las Mipymes no disponen de un método organizacional enfocado en la optimización, con acciones coherentes, ordenadas y disciplinadas que les permita definir actividades en el corto, mediano y en el largo plazo.

2. Transformación Digital: Son incipientes en la adopción e implementación de herramientas de la Industria 4.0 que les faciliten la detección de pérdidas, e integren las nuevas tendencias que el mundo ofrece.

3. Seguridad y Salud en el Trabajo: Urge integrar a sus procesos elementos como la Salud y Seguridad en el Trabajo más allá de lo normativo, como un aporte evidente y muy claro a la productividad organizacional.

4. Formación de Talento Humano: Se requiere desarrollar habilidades en las personas, pues los indicadores de entrenamiento efectivo y de valor es casi nulo. Las Mipymes no disponen de espacios de entrenamiento que faciliten el desarrollo cultural de la excelencia.

5. Indicadores de Clase Mundial: Es vital que establezcan indicadores acordes con los estándares internacionales que les facilitan ejercicios de comparación o benchmarking con sus pares mundiales.

Así las cosas, los siguientes fueron los resultados que arrojaron los dos componentes de trabajo del Plan de Recuperación Empresarial durante la vigencia 2020:

8.3.1. Sensibilización: Se realizaron **6 Cursos con 695 asistentes**. Su público objetivo fueron las MiPymes de los sectores Manufactura, Comercio y Servicios de la Región.

Los temas abordados para las Microempresas fueron: Fortalecimiento de los protocolos (actualización); Puesta en marcha (Aplicación y madurez); Cultura: Herramientas simples para mejorar, y Acompañamiento e implementación para la productividad (Eficiencia y rentabilidad).

Entretanto, los temas orientados para las Pymes fueron: Cultura: Herramientas simples para mejorar, y Acompañamiento e implementación para la productividad (Eficiencia y rentabilidad).

8.3.2. Visita Técnica: Se ejecutaron 5 horas de acompañamiento en el sitio de trabajo por cada Empresa, en las cuales un experto ayudó a identificar la herramienta o el método que les permitiría mejorar en forma rápida, simple y homologada.

La distribución de las consultorías en Productividad, por Municipio, fue la siguiente: **Itagüí, 37,76% (37 empresas); Envigado, 18,37% (18 empresas); Sabaneta, 19,39% (19 empresas); La Estrella, 15,32% (15 empresas) y Caldas, 9,18% (9 empresa).**

La selección de los empresarios beneficiarios se realizó por medio de un Comité Técnico conformado por la Cámara de Comercio Aburrá Sur y la Empresa Croma Consulting.

Con el desarrollo del **Programa de Recuperación** las empresas Mipymes beneficiarias en Productividad fueron entrenadas y/o actualizadas en metodologías sostenibles, seguras y eficientes, que permiten aumentar su competitividad, rentabilidad y productividad, brindándoles una mayor sostenibilidad y mejorando sustancialmente sus procesos.

A continuación, se relacionan los **principales hallazgos** que arrojó el proceso de la **Consultoría Técnica** en la vigencia del 2020:

A. Consolidación en la Cultura Organizacional sobre la importancia e implementación de indicadores del desempeño en las operaciones, en la detección de pérdidas y en la acción rápida de intervención a los fallos detectados.

B. Fundamento de Valor en el flujo de procesos y en la distribución óptima de recursos que interactúan los diferentes procesos de producción.

C. Valoración de la capacidad de administración de los inventarios y sus impactos en la rotación y en la rentabilidad con herramientas de fácil manejo, optimizando el espacio requerido para almacenar y para operar la planta.

D. Apoyo y sinergia de la Salud y Seguridad en el Trabajo en la productividad, con herramientas de esta disciplina que aún no se conciben en el actuar normal de las empresas, como la Pirámide Bird y sus impactos en la productividad y la confiabilidad.

E. Identificación de las pérdidas operacionales desde los tiempos improductivos, con códigos de paro definidos y estandarizados para homologar con criterios de excelencia, en términos de OEE (Efectividad de los equipos en manufactura) y OTIF (Entregas perfectas en procesos logísticos) y la medición de la productividad per cápita (en empresas de servicios y administrativas).

F. Entrenamiento centrado en habilidades de excelencia de logro en equipo para los resultados de clase mundial.

G. Acompañamiento en la estandarización, dimensionamiento y definición de elementos clave en el Gemba para el desarrollo óptimo de operaciones en los puestos de trabajo.

H. Entrenamiento directo al personal al interior de la empresa, sobre los aspectos claves de excelencia operacional.

I. Optimización de espacios de trabajo por más de 800 mts². En el proceso se retiraron aproximadamente 10.000 kilos de materiales, herramientas y objetos improductivos que no generaron valor agregados a las compañías

J. Creación, implementación y aplicación de los Protocolos de Bioseguridad requeridos por el estado para control biológico de la pandemia en las empresas.

Entre los muchos impactos del Programa de Recuperación de Mpymes 2020 se destacan las reducciones en tiempo operacional: más de un 30% en procesos de empaque; disponibilidad de tiempo gerencial en más del 20%; y disminución de tiempos improductivos en más de un 25%, en las diferentes compañías de los distintos sectores.

Se destaca el apoyo a empresas en proceso de Ley 116 (Reestructuración), facilitando ritmos operacionales de facturación y producción que facilitan el ritmo operacional necesario para su salvamento.

8.4. Programa de Alistamiento Financiero

El Programa fue diseñado en el marco de la pandemia con el fin de poder diagnosticar, entender y ejecutar una Planeación Financiera en las Mipymes del Aburrá Sur, que les permitiera enfrentar esta etapa de recesión e implementar unos planes de acción simples y de corto plazo que facilitaran la supervivencia y continuidad de los negocios.

El Programa se enfocó en el análisis de **tres (3) factores claves en las Microempresas: Estructurales** (Los que permiten gestionar el negocio); **Financieros** (Son usualmente los síntomas que identifican la vulnerabilidad de corto plazo que afecta la supervivencia de las empresas), y **Operacionales** (Los relacionados con la operación de las diferentes áreas del negocio).

Al cierre del 2020 el Programa permitió ejecutar 4 cohortes con la participación de 250 empresarios y se entregaron 33 diagnósticos financieros en igual número de Mipymes del Aburrá Sur, con su correspondiente Plan de Acción. Ellas fueron:

No	EMPRESA	MUNICIPIO
1	Adhiere S.A.S.	La Estrella
2	Agromat S.A.S.	Itagüí
3	Camtal S.A.S.	Itagüí
4	Carga Masiva S.A.S.	Itagüí
5	Colrental S.A.S.	Itagüí
6	Heavy Track S.A.S.	Sabaneta
7	Inversiones y Comercializadora de Colombia Invercol S.A.S.	Itagüí
8	Marki Colombia S.A.S.	Envigado
9	Estivo S.A.S.	Envigado
10	Grupo Doranca S.A.S.	Itagüí
11	Asesorías Químico Ambientales S.A.S.	Envigado
12	Soluciones Integrales en Proyectos de Ingeniería S.A.S.	Sabaneta
13	Gaita SAS	La Estrella
14	Parqueadero La 49	Itagüí
15	Academia Clara Sol Música y Terapia	Envigado
16	Creatum Accesorios S.A.S.	Sabaneta
17	RCI Ingeniería y Montajes S.A.S.	Sabaneta
18	Trading 360 S.A.S.	La Estrella

No	EMPRESA	MUNICIPIO
19	Ingredientes y Productos Funcionales S.A.S.	Itagüí
20	Essential S.A.S.	Itagüí
21	Petamascota S.A.S.	Envigado
22	C.I. Factorias Asociadas S.A.S.	La Estrella
23	Laboratorios Sorel S.A.	Envigado
24	Producciones y Distribuciones Dispro S.A.S.	La Estrella
25	Entrenamiento en Excelencia Humana a Través del Deporte	La Estrella
26	Maquinantio S.A.S.	Caldas
27	Apic de Colombia S.A.S.	Envigado
28	Único Interior S.A.S.	Itagüí
29	Adca Distribuciones S.A.S.	Envigado
30	Disoal S.A.S.	Envigado
31	Alcatop S.A.S.	Envigado
32	Opción Farma	Envigado
33	Suministros Integrales SAS	Itagüí

8.5. Cohortes 1 y 2 de Fábricas de Productividad

Fábricas de Productividad es la apuesta del Gobierno Nacional, liderada por Colombia Productiva del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con aliados regionales como las cámaras de comercio, que busca mejorar la productividad, competitividad o rentabilidad de las empresas, para que produzcan más y mejor.

El Programa busca, igualmente, incrementar las capacidades especializadas de las regiones y de las empresas, a través de intervenciones de asistencia técnica y acompañamiento, para mejorar sus procesos de producción, optimizar su consumo de energía, cumplir normas de calidad, promover la innovación y mejorar la gestión del talento humano, entre otros temas clave.

Las Fábricas son una de las 20 metas más importantes del Plan Nacional de Desarrollo del actual Gobierno y tiene como reto impactar a 4.000 empresas en el cuatrienio. En el primer año la inversión fue de \$21.000 millones, y la apuesta era llegar a 1.000 intervenciones.

Durante el Ciclo 1 del Programa **Fábricas de Productividad** en Antioquia se atendieron un total de 175 empresas de las cuales **20 (entre 70 y 90 horas por empresa), que representan el 11,42%**, fueron empresas pertenecientes a la jurisdicción del Aburrá Sur.

Esta tarea se ejecutó con el apoyo de 9 firmas y 5 consultores extensionistas. Las mejoras alcanzadas en la intervención empresarial de la Primera Cohorte fueron superiores al 25.2% en sus niveles de productividad.

La mayoría de empresas se intervinieron en la línea de **Productividad Operacional con una representatividad del 35%; seguida por la línea Logística y Laboral con un 20% y un 15% de Participación**, respectivamente, por lo que se deduce que en estas 3 líneas se encontraban los principales retos identificados a través de la decisión de los empresarios participantes.

En general los ejes de intervención del Programa son 9, discriminados así: **1. Gestión Comercial, 2. Mejoras Operacionales, 3. Productividad Laboral, 4. Productividad Logística, 5. Gestión de Calidad, 6. Transformación Digital, 7. Desarrollo y Sofisticación de Producto (Innovación Media), 8. Sostenibilidad Ambiental, y 9. Eficiencia Energética.**

Durante la vigencia del 2020, a través de sus 5 cámaras de comercio, entre ellas la del Aburrá Sur, el Departamento de Antioquia continuó apoyando el **Programa Nacional de Fábricas de Productividad**, con **300 empresas beneficiarias**.

De las 300 empresas la Cámara de Comercio de Medellín aportó 266, y las Cámaras de Comercio de Aburrá Sur (10), Oriente Antioqueño (16), Urabá (6), y Magdalena Medio y Nordeste Antioqueño (2).

En esta Segunda Fase del Programa se vincularon en Antioquia **9 Gestores y 65 Extensionistas o Consultores Externos**, quienes fueron los encargados de **acompañar durante 60 horas**, en promedio por empresa, el mejoramiento de las capacidades de cada empresa.

Para la vigencia del 2021 la Cámara de Comercio Aburrá Sur seleccionó **40 empresas de su jurisdicción para beneficiarlas con el Programa**.

8.6. Empresas en Trayectoria Mega – Cohorte 1

Compromiso, visión, dinamismo, oportunidad y esperanza son los motores que hoy sustentan la validez y el desarrollo del **Programa Empresas en Trayectoria Mega** que inició formalmente en el Aburrá Sur con una primera cohorte de **20 Pymes y Grandes Empresas del Aburrá Sur el 28 de Mayo del 2019 y culminó el 3 de Diciembre del 2020**.

Estas 20 empresas orientadas por la Cámara de Comercio Aburrá Sur, con el apoyo de 8 empresarios Mentores y un grupo de apoyo de Desarrollo Empresarial de la entidad, hacen parte de las **700 que 25 cámaras de comercio del país** acompañamos en el marco de la Primera Cohorte del Programa.

Trayectoria Mega contribuirá a cumplir la meta que tiene el Gobierno Nacional en materia de productividad y escalamiento de empresas.

Con este instrumento poderoso estamos construyendo un modelo de aprendizaje conjunto para que nuestros empresarios diseñen una ruta de crecimiento retadora, transformadora, alcanzable, administrable y sostenible en el tiempo, que les permita generar mayor productividad a sus empresas, abonar el terreno para alcanzar mayores niveles de innovación y sumar a la competitividad y el crecimiento empresarial en el territorio del Aburrá Sur.

El proceso se convierte en toda una maestría en gerencia organizada en 5 módulos que se desarrollan en 14 meses (para el año 2021 fue mejorado el tiempo y se hará en 10 meses), los cuales sirven de guía para que el mentor (quien enseña) les transmita a otros gerentes y directivos sus experiencias y habilidades.

Con el Programa se busca que las empresas logren crecer en ventas de manera sostenida a 2 dígitos; con una rentabilidad por encima de la media del sector y con márgenes Ebitda (indicador que mide la rentabilidad operacional) por encima de los promedios del mercado. A eso le llamamos Metas Mega.

Para tal fin se conforman grupos multisectoriales de empresas, a quienes se les asignan como mínimo 2 mentores.

Nunca hay competidores en el mismo grupo, porque la idea es hablar abiertamente de la realidad de las compañías. Y hay un pacto de confidencialidad en el manejo de la información.

Se trabaja con conversaciones en las que mentor y los aprendices hablan sobre ideas y soluciones a problemas que pueden resultar comunes.

Es un gana-gana que se materializa a través de una consultoría gratis y vivencial, al más alto nivel, porque el que enseña tiene la obligación de repasar el material, y cada vez que lo hace logra alinear su empresa en el proceso, y quienes aprenden, al tener una discusión con otros compañeros y mentores, hacen una reflexión profunda del más alto nivel.

El momento de socialización en plenarias por subgrupos de empresas con participación de voluntarios mentores expertos, asesores metodológicos de la Cámara y colaboradores de las distintas empresas, se transforma en una **Escuela** de enseñanza y aprendizaje propio y de terceros.

Lo que allí se configura es un proceso virtuoso de reconocimiento de capacidades, y de entendimiento de la compañía y de su entorno, que luego se someten a la validación del colectivo para conscientemente apropiar nuevos saberes o aprendizajes.

El relacionamiento colectivo permite, además, vislumbrar encadenamientos de cooperación y negociación entre compañías con afinidad de producto o cliente.

Este proceso es quizás la antesala de lo que podríamos denominar las **“Escuelas Empresariales”**, un escenario desde el cual las Mentorías podrían definirse como un programa de responsabilidad social empresarial en pro de contribuir al enriquecimiento de las prácticas de otras empresas.

En el presente ejercicio, la elaboración participativa del proyecto estratégica, con el apoyo de asistencia experta, ha exigido que los niveles gerenciales, administrativo y de producción de las compañías participen en una construcción estructural de la Mega.

Esto ha sido enriquecido por diversas lecturas y aportes, de las cuales han surgido apropiaciones y lecciones gerenciales que, de seguro, facilitarán el paso de la dirección a la acción para generar cultura organizacional estratégica.

Desde la perspectiva metodológica, Empresas en Trayectoria Mega, representa hoy una vía para una planeación estratégica **clara, pedagógica e innovadora**, que permite tanto a expertos como a empresarios generar unos relacionamientos más funcionales y estructurados en los procesos de acompañamiento para la mejora productiva.

Sin duda alguna, este modelo conecta con las necesidades y aspiraciones de los empresarios y lo incentiva a tomar la decisión de redefinir su propósito estratégico y propuesta de valor.

Al final, este Programa representa hoy un aporte valioso para establecer una ruta común de orientación de la base empresarial del Aburrá Sur y de las demás regiones del país.

La Cámara ya seleccionó para la vigencia del 2021 un equipo de 8 Mentores y 21 empresas Medianas y Grandes para la ejecución de la Segunda Cohorte del Programa.

8.7. Programa de Cámara Itinerante

El Programa de Cámara Itinerante es una estrategia a través de la cual la Cámara informa, sensibiliza y motiva a diferentes grupos de interés (Instituciones educativas, centros de emprendimiento, entes gremiales, académicos, públicos y privados), en torno al papel que cumplimos las Cámaras de Comercio en el desarrollo socioeconómico de las regiones.

Las jornadas permiten difundir los programas y servicios que los entes camerales tenemos disponibles (en su mayoría en forma gratuita) para mejorar la formalización, el emprendimiento, el fortalecimiento empresarial, la innovación, la internacionalización y el mejoramiento competitivo y productivo de las unidades productivas en sus respectivas jurisdicciones.

En la vigencia del 2020, en forma virtual, la Cámara logró desarrollar este Programa en diversas universidades de la región, así como en centros de emprendimiento e instituciones públicas.

En total se desarrollaron **28 Jornadas de Información y Sensibilización: 18 Cámaras Itinerantes y 10 Jornadas Académicas en temas registrales, con una participación virtual de 2.341 personas.**

8.8. Programa Formalización Empresarial – Convenio Gobernación de Antioquia

La Secretaría de Productividad y Competitividad de Antioquia y las 5 Cámaras de Comercio del Departamento, suscribieron a mediados del 2020 un Convenio de Cooperación Cuatrienal, enmarcado en el Plan de Desarrollo 2020–2023 “Unidos por la Vida”, en su Componente Competitividad para la Antioquia del Futuro, Antioquia 4.0 (Línea 2 – Nuestra Economía).

Dicho Componente busca fomentar a Antioquia 4.0 como una apuesta para la economía del futuro, donde se generen beneficios a partir de las nuevas tecnologías a favor del desarrollo productivo, aprovechando las nuevas iniciativas de emprendimiento en CTI y amplificando las potencialidades de cada subregión, para lograr una mayor competitividad en el Departamento.

Así mismo, pretende integrar los nuevos retos ambientales a una agenda que ve en la sostenibilidad una poderosa fuente de valor y crecimiento económico.

En articulación con este componente se plantea el programa “Antioquia Emprende”, el cual busca potenciar el crecimiento económico mediante un entorno propicio para el emprendimiento, la formalización y la productividad.

Esta nueva agenda departamental favorecerá la creación de empresas formales, el fortalecimiento de las existentes y la consolidación del tejido empresarial antioqueño.

El primer Acuerdo de Voluntades alrededor de este Convenio se suscribió en torno al **Eje de Emprendimiento y Formalización.**

Para el desarrollo del objeto de esta propuesta, se definieron cuatro (4) componentes principales: **Inscripción, Formación, Orientación y Formalización.**

En el Aburrá Sur se inscribieron un total de 106 emprendedores y se ingresaron a la plataforma que dispuso la Gobernación de Antioquia para tal fin.

Al cierre del 2020 la Cámara ejecutó el Componente de Formación a través de un Plan de Capacitación que fue diseñado y ejecutado en coordinación con el SENA, en los siguientes temas:

FECHA	TEMAS	GRABACIÓN	DOCUMENTOS	TAREAS	ASISTENCIA
oct-14	1. CANVAS	https://drive.google.com/file/d/1QzH8nQnE47uBrfSBaxZAARIGIBC6iSh9/view?usp=sharing	Documento 1 Qué es el link canvas Documento 2 Modelo Lean Canvas Camara de Comercio	Lean Canvas TAREA	https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdo4pZOLDXDyQd8D4y-rv4sc9nG0mtFy8XCV4ULOCFFw9Zg/viewform?usp=sf_link
oct-21	2. PLAN DE NEGOCIO	https://drive.google.com/drive/u/1/folders/0AH7-UicAUyWfuk9PVA Se envia a los correos de gmail	GUIA Plan de Negocio - Flujo de Caja Modelo Financiero OFF Calculadora Salarial Modelo Financiero		
oct-28	3. FLUJO DE CAJA	Grabada y disponible en youtube			
SIN DEFINIR	4. SERVICIOS EMPRESARIALES				

Complementariamente, y en el marco del Programa de Cámara itinerante, la Cámara programó unas jornadas virtuales de formalización, centradas específicamente en lo referente al Registro Mercantil y los beneficios y servicios camerales.

8.9. El Aburrá Sur exaltó a sus Afiliados

Por su compromiso con la región; su tenacidad y persistencia; su capacidad de resiliencia, y por todo el gran aporte que hacen con su esfuerzo al desarrollo regional, la Cámara de Comercio Aburrá Sur exaltó a un total de **30 de sus empresas afiliadas que cumplieron en medio de esta pandemia sus 25 años (25 empresas) y sus 50 años (5 empresas) de existencia organizacional.**

La Presidenta Ejecutiva de la Cámara, Lillyam Mesa Arango, destacó en el marco de este reconocimiento que “Hoy y siempre hemos tenido la certeza que el impulso al desarrollo regional, la consolidación de nuestros ideales corporativos y la materialización de nuestros sueños empresariales han sido el fruto del esfuerzo y la colaboración de muchas mentes, voluntades y saberes, entre las cuales se destacan la confianza y la perseverancia de nuestros empresarios”.

Anotó que el Aburrá Sur es una región en proceso de transformación, llena de oportunidades, pero también de retos de cambio que demandan la urgente participación, apoyo y acompañamiento de la Cámara de Comercio Aburrá Sur, y mucho más en la etapa de reactivación, consolidación y sostenibilidad que demanda ahora la superación de los efectos del Covid 19.

En el 2020 la Cámara exaltó la labor y rindió un sincero homenaje de reconocimiento a las siguientes 30 empresas:

50 Años: Comestibles Dan S.A., Industrias Hornes S.A.S; Laboratorios Higietex S.A.S., Plásticos Medellín S.A.S., y Silicato para la Industria S.A.

25 Años: Beiplas S.A.S, Colombiana de Sabores S.A.S, Forma Equipos para Gimnasio S.A.S., Fukutex S.A.S, Galvaníquel S.A.S, Grafiflex S.A.S, Herrajes Gaher S.A.S, Importaciones Reypar S.A.S, Industria Edafa S.A.S, Ingeplásticos S.A.S, Inversiones Siderense S.A, Fonda Bitagüí-Restaurante Bar, Laboratorios Licol S.A.S, Marterdent Ltda., Inversiones Higo S.A, Mecánica Sistematizada S.A.S, Nordson Andina Ltda., Proes S.A.S, Realquin S.A, Servicios Educativos Especiales y Cía. Sedes S.A.S, Sopórtica S.A.S, Universal de Belleza M.C S.A.S, Vila S.A.S, Restaurante El Portal de Miry, y Pintuley.

8.10. Apoyo a las Sociedades BIC

La Cámara de Comercio Aburrá Sur, en asocio con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y la Red de Cámaras de Comercio del país, Confecámaras, realizó el 15 de Octubre del 2020 el **Taller de Socialización: ABC de las Sociedades BIC y Buenas Prácticas.**

El componente académico del evento contó con la participación del empresario invitado Yezid Gerardo Ricaurte - CEO de Sofu S.A.S. BIC, y de la doctora Paola Manjarrés, Líder de Proyecto de la firma CreativeLab, y sirvió para reconfirmar el apoyo de la entidad cameral al posicionamiento de esta figura en el contexto empresarial de la región.

El 18 de Junio del 2018 el Gobierno Nacional sancionó la Ley 1901, por medio de la cual creó las denominadas Sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo (BIC), una figura que cualquier sociedad comercial existente o futura podrá adoptar voluntariamente. Dicha disposición fue reglamentada posteriormente a través del Decreto No.2046 del 12 de Noviembre de 2019.

Para que una sociedad adopte la condición de Beneficio de Interés Colectivo deberá incluir en su razón o Denominación Social la Abreviatura BIC o las palabras “Beneficio e Interés Colectivo”.

La adopción de la denominación BIC no implica un cambio de tipo societario o la creación de uno nuevo, y para ostentar esta condición, las sociedades deben incluir en su objeto social, además de los respectivos actos de comercio que pretendan desarrollar, aquellas actividades de beneficio que se propongan fomentar.

Entre dichas actividades se destacan: Remuneración salarial justa y equitativa; Subsidios de capacitación para los trabajadores; Planes Especiales de Salud y Beneficios de Bienestar para las familias de los trabajadores; Jornada laboral flexible, Teletrabajo, y oferta de empleo prioritario para jóvenes en situación de riesgo, individuos sin hogar, reinsertados o personas que han salido de la cárcel.

Las actividades de interés colectivo que contemplan las BIC también abarcan la conformación pluralista de las juntas directivas; la socialización de los estados financieros entre los trabajadores de la empresa; acciones de voluntariado; desarrollo de proveedores en poblaciones vulnerables; uso eficiente de los recursos naturales; la mitigación de gases de efecto invernadero; y las prácticas de comercio justo, entre otras.

Una sociedad que decide convertirse en BIC crea o redefine su modelo de negocio con un propósito triple: Crear valor económico, social y ambiental.

Para una Sociedad BIC el lucro ya no es el fin, sino el medio para alcanzar tales propósitos. Así las cosas, dichas sociedades persiguen 3 propósitos fundamentales:

1. Incorporan un propósito social y ambiental, que va más allá de la maximización del interés económico de sus accionistas.
2. Velan por el cumplimiento del propósito descrito para que los directores y gestores de la sociedad puedan maximizar el interés social y ambiental.
3. Garantizan transparencia en el reporte de su impacto empresarial en 5 dimensiones: Modelo de Negocio, Gobierno Corporativo, Prácticas Laborales, Prácticas Ambientales, y Prácticas con la Comunidad.

8.11. Pronunciamientos Camerales

8.11.1. Cámara reclama doliente definitivo en la Regional: Una solución definitiva, y no temporal, es la que la Cámara de Comercio Aburrá Sur reclamó nuevamente en el 2020, con el fin de garantizar la recuperación y el mantenimiento presente y futuro del tramo vial de la Avenida Regional, entre el Ancón Sur y el Centro Comercial Mayorca.

Así lo precisó la Presidenta Ejecutiva de la entidad, Lillyam Mesa Arango, en un pronunciamiento en el mes de Septiembre de 2020, en el que convoca al Instituto Nacional de Vías para que asuma esta responsabilidad en forma permanente.

“Nuestro llamado es a que se gestione la adopción definitiva de este tramo vial por parte del Instituto Nacional de Vías, Invías dentro del Plan de Expansión de la Red Vial Primaria a cargo de la Nación (Decreto 1735 de Agosto de 2001)”, destacó la directiva cameral.

Agregó que esta obra no admite más aplazamientos, demoras y disculpas, teniendo en cuenta que su recuperación y mantenimiento es clave para la futura conectividad del Sur del Valle de Aburrá con los Pacíficos 1, 2 y 3 y con el empalme de la Ampliación de la Avenida Regional.

Carece de presentación, anotó, que este tramo de 3.1 kilómetros siga siendo un riesgo para la seguridad y la vida de quienes lo transitan, y una vergüenza institucional para los entes que tienen el deber de ponerle fin a este inexplicable “limbo” en el que se mantiene este tramo vial.

Para la Cámara es inadmisibles que una historia que ya se había superado en el 2013, luego de un proceso de concertación interinstitucional propiciado en el 2012 por entidades entre las que figuraba la entidad cameral, vuelva a ser noticia, tal como lo reflejó el ***Periódico El Colombiano el pasado 12 de Septiembre bajo el título ¿Por qué hay un tramo de la Regional que nadie arregla?***

Cabe recordar que, bajo un escenario similar, y luego de muchas diligencias, un sinnúmero de choques y accidentes fatales que produjeron y lamentablemente siguen ocasionando muertos y lesionados, este tramo fue rehabilitado con una inversión de \$.3.931 millones, entre el 12 de Enero y el 12 de Abril del 2013, en el marco de un convenio suscrito entre la Gobernación de Antioquia, el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, y el Metro de Medellín.

En ese entonces se fresó y ejecutó una nueva carpeta asfáltica entre Ancón Sur y el Centro Comercial Mayorca; se sellaron las fisuras y se realizaron parcheos menores entre Mayorca y la Quebrada Zúñiga. Además, se dispuso una señalización horizontal y vertical en todo el trayecto.

A 7 años de configurar una alianza que se logró tras una larga e inexplicable falta de concertación interinstitucional, en la vigencia del 2020, la historia se repitió con los mismos síntomas, y en momentos en que dicho tramo se complementó con las obras de la Vía Distribuidora que fueron puestas en operación a finales del mes de Octubre pasado.

8.12. Huellas de la Reactivación Sectorial Inteligente

El proceso de reactivación económica inteligente en el Aburrá Sur se desarrolló a lo largo de 4 olas de retorno bioseguro al mercado.

En todas y cada una de estas etapas la Cámara estuvo presente con servicios de Información, Asesoría, Capacitación, Investigación, Promoción y Apoyo Interinstitucional.

Se destaca, especialmente, el acompañamiento y la intermediación que le brindó la entidad cameral a todos los empresarios y comerciantes de su jurisdicción en las etapas de formación, adopción e implementación de los Protocolos de Bioseguridad.

La Cámara creó, incluso, escenarios de encuentro con los 5 alcaldes del Aburrá Sur, los cuales sirvieron para resolver dudas, mejorar estrategias y generar nuevas acciones de apoyo que fueron de vital importancia para la reactivación paulatina de la economía regional.

El proceso estuvo supeditado a las disposiciones legales que se iniciaron con los **Decretos 457 del 22 de Marzo y 531 del 8 de Abril (Primera Ola)** los cuales exceptuaron **34 actividades productivas** centradas esencialmente en la emergencia sanitaria (servicios de salud) y en la proveeduría de alimentos y bienes de primera necesidad.

Los seguiría el **Decreto 593 del 24 de Abril (Segunda Ola)**, el cual sumó a la reactivación, en forma parcial, **2 macrosectores vitales para la economía nacional: Manufactura y Construcción.**

A su turno, el **Decreto 636 del 6 de Mayo del 2020 (Tercera Ola)**, habilitarían la reactivación de nuevos sectores y de algunos subsectores adscritos a **Manufacturas, Comercio y Servicios de Muebles, Vehículos Automotores y Maquinaria y Equipo.**

Finalmente, el **Decreto 749 del 28 de Mayo (Cuarta Ola)** activó un conjunto complementario de sectores y subsectores, muchos de ellos adscritos a economías básicas de comercio, servicio y manufactura, con amplia participación microempresarial.

8.13. Cámara en Consejo Empresarial de Itagüí

El Municipio de Itagüí, en cabeza de su alcalde, doctor José Fernando Escobar, y en alianza con la Cámara de Comercio Aburrá Sur y Fenalco Antioquia **Lanzaron a finales de Octubre del 2020 el Consejo Empresarial de Itagüí.**

La iniciativa, a la cual se sumaron otras entidades públicas y privadas, gremiales y académicas, **será la encargada de evaluar, asesorar e impulsar las principales iniciativas estratégicas de desarrollo empresarial con las cuales se busca consolidar el perfil competitivo y productivo del Itagüí del presente y el futuro.**

Entre esas iniciativas figura el **ADN del Sistema Moda - Vía de la Moda, la definición de la Vocación Económica futura del Municipio, el Plan de Desarrollo Turístico, el Centro de Empleo Municipal, el fortalecimiento de alianzas público-privadas para preservar el capital industrial y comercial del Municipio y la apuesta integradora de Itagüí y el Aburrá Sur al Hecho Metropolitano del Valle del Software.**

8.14. Cámara se vincula al ORMET

En Julio de 2020 la Cámara de Comercio Aburrá Sur suscribió, en asocio con otras entidades gremiales y académicas, un **Acuerdo de Voluntades con el Ministerio de Trabajo, por medio del cual se protocolizó el funcionamiento y fortalecimiento del Observatorio Regional del Mercado de Trabajo de Antioquia, ORMET, Antioquia.**

El Ormet es una unidad técnica dedicada a la consecución de Información, análisis, monitoreo y prospectiva de las temáticas que caracterizan el mercado de trabajo del Departamento de Antioquia en un espacio interinstitucional.

Las instituciones participantes son: EAFIT, Universidad Autónoma Latinoamericana, Universidad de Antioquia, Universidad de Medellín, Alcaldía de Medellín, Sena, Comfama, Comfenalco, Esumer, Escuela Nacional Sindical, Fundación Universitaria Católica del Norte, Ministerio de Trabajo, entre otras instituciones.

Actualmente se preparan desde el equipo de trabajo del ORMET dos (2) informes de coyuntura laboral: 1. Boletín sobre Dinámica del Mercado de Trabajo en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, y 2. Mecanismo de Protección al Cesante.

8.15. Investigaciones Sectoriales Aburrá Sur

7.15.1. Caracterización Centros Comerciales y Empresariales Aburrá Sur: El 17 de Julio del 2020 la Cámara, en asocio con la Universidad Esumer, realizó la Presentación Oficial de los resultados de la Caracterización de un total de **45 Centros Comerciales y 21 Centros Empresariales de los 5 Municipios del Aburrá Sur.**

La caracterización de ambos estudios se estructuró a partir de variables que permitieron identificar el comportamiento económico y la gestión administrativa y comercial de los centros comerciales y empresariales evaluados en cada uno de los 5 municipios del Aburrá Sur.

Las variables de análisis contempladas en el Estudio fueron: **Caracterización del Establecimiento Comercial, Desempeño Comercial, Gobierno Corporativo, Gestión de Alianzas, Organización y Estructura,**

Problemáticas Internas y del Entorno, Necesidades de Fortalecimiento y Perspectivas de Comportamiento Comercial.

8.15.1.1. Centros Comerciales: Según el Estudio, la mayor parte de los centros comerciales se administran aún desde una perspectiva muy similar a una administración inmobiliaria. Esto se refuerza más en la medida en que el tamaño del conglomerado comercial disminuye.

Esto puede evidenciarse en la baja capacidad de alianzas, pocos niveles de consolidación de estrategias colectivas y mayor dedicación a las labores propias del mantenimiento y cuidado de la infraestructura y zonas comunes.

Las problemáticas identificadas y más conscientes en las administraciones de los centros comerciales están focalizadas en el entorno, en aspectos como la movilidad, la infraestructura de acceso, los flujos de clientes, la seguridad y la competencia desleal.

Esta identificación, refuerza la necesidad de construir mayores niveles de tejidos institucionales alrededor de estos conglomerados, que le permitan potenciar las capacidades comerciales que, a su vez, constituyen un soporte transversal a las demás vocaciones económicas de la región.

El mayor reto que reconocen los centros comerciales del Aburrá Sur es fortalecer su estrategia en aspectos de mercadeo.

Ese mejoramiento, sin embargo, dista de unos ejercicios netamente de capacitación o asesoría puntual, toda vez que lo que requieren es un redimensionamiento y una orientación hacia la construcción de propuestas de valor, especialización e innovación mercadológica.

8.15.1.2. Centros Empresariales: El bajo índice de desocupación que identificó el Estudio evidencia la preferencia de las empresas por este tipo de localización.

Esto debería aprovecharse en función de brindar valores agregados y diferenciales a los cuales cada empresa de manera individual difícilmente podría acceder: Infraestructura de Servicios, y Bienestar para los Empleados (Auditorios, espacios lúdicos y deportivos, salones de reunión, entre otros).

En dichos Centros Empresariales se debe potenciar la articulación hacia adentro en aspectos como: Desarrollo de proveedores y clientes, y consolidación de redes de servicios comunes entre empresas.

En este último componente se incluyen servicios como: Mensajería, manejo contable, compra colectiva de insumos, servicios administrativos de aseo y mantenimiento, asistencia técnica, logística, y bodegaje, entre otros.

Hacia afuera la tarea dichos Centros Empresariales debe enfocarse hacia el fortalecimiento de la responsabilidad social con el entorno circundante y municipal.

Igualmente, hacia el desarrollo de proveedores y clientes, empleabilidad, promoción de emprendimientos, gestión ambiental y fomento a programas sociales para las buenas relaciones vecinales.

El asentamiento en este tipo de equipamientos no está especializado por actividades económicas. Obedece más a una situación espontánea y de capacidad económica de cada empresa para acceder a la ubicación, lo que restringe las oportunidades de encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante en emprendimiento y fortalecimiento.

8.15.2. Validación Sectorial y Apuestas Estratégicas del Sector Empresarial del Aburrá Sur en el marco de la Especialización Inteligente Metropolitana: Esta investigación fue realizada por la Cámara, con el apoyo técnico-académico de la Universidad de Medellín.

El trabajo de recolección de información se realizó en la vigencia del 2019, entre los meses de Julio y Octubre, y los respectivos análisis y conclusiones fueron entregados por la entidad universitaria a mediados del 2020.

Se realizaron un total de **435 encuestas a empresarios de los sectores Comercio y Reparación de Vehículos, Industrias Manufactureras, Alojamiento y Servicios de Comida, Otras Actividades de Servicios y Transporte y Almacenamiento** y distribuidas por Municipio así: **Itagüí 142, Envigado 142, Sabaneta 61, La Estrella 44 y Caldas 46.**

Entre los principales hallazgos que arrojó el Estudio, los cuales serán debidamente socializado en cada municipio durante la vigencia del 2021, figuran los siguientes:

8.15.2.1. Municipio de Caldas: No devela procesos de análisis y/o actualización en su Política Pública de Desarrollo Económico.

No obstante, las apuestas estratégicas tradicionales del Municipio se enmarcan en un escenario de alto potencial en materia de actividades económicas asociadas a **Servicios Logísticos, Actividades asociadas a la Competitividad en Materia Medioambiental y Explotaciones relacionadas con la Silvicultura (Reforestación).**

Tal vez, uno de los antecedentes que se puede rescatar frente al estado actual de la validación de apuestas estratégicas sectoriales en el Municipio de Caldas, son las **Mesas Técnicas Agropecuaria, Ceramista y Metalmecánica**, así como desde el **Proyecto Paca** que lideraron la Agencia de Desarrollo Regional de Antioquia, ADRA, la Cámara de Comercio Aburrá Sur, el Municipio y la Corporación Universitaria Lasallista, entre otras instituciones.

Ambos procesos definieron en su momento, y ratifican hoy, **una importante apuesta sectorial desde el aprovechamiento del Ecoturismo.**

8.15.2.2. Municipio de Envigado: En la actualidad la Secretaría de Desarrollo Económico del Municipio, se encuentra liderando la actualización de la Política Pública de Desarrollo Económico con énfasis en las cadenas de Turismo, y Desarrollo Agroindustrial, Manufacturero y Comercial, con el fin de integrarla al contexto de la Especialización Inteligente Metropolitana.

Importante destacar los avances que logró el Municipio al cierre del 2020 al consolidar su apuesta en torno al desarrollo de su Área de Desarrollo Naranja, ADN, Valle de la Innovación, la cual se enfatiza en un apoyo estratégico a empresas digitales, culturales, gastronómicas y de turismo ecológico.

8.15.2.3. Municipio de Itagüí: Se han realizado una serie de estudios que han pretendido identificar la vocación económica del municipio y la definición de las apuestas estratégicas sectoriales, bautizadas inicialmente como “Sectores Apuesta”.

Dada la inexistencia de consensos alrededor de la metodología más apropiada para la validación de dichas apuestas, actualmente no se cuenta con una definición clara de dichos “Sectores Apuesta”, pero sí de una serie de Proyectos Motrices.

Entre estos últimos se destacan principalmente: Fomentar la asociatividad para el desarrollo empresarial; Fomentar una verdadera Cultura de la Ciencia y la Tecnología a nivel local; Efectuar una medición real de la productividad de las empresas y del Municipio; Ejecutar un Plan de Movilidad Interno y Externo; Implementar programas de Tecnologías de la Información y la Comunicación, TICs; Fortalecer los procesos de formación del talento humano; Liderar el Pacto Educación-Empresa-Estado, e Incrementar la capacidad institucional local, y propiciar un espacio de concertación, formulación y gestión de una Política Pública Económica que avale la tarea de renovación económica local.

Fruto de lo anterior el Municipio centra hoy sus esfuerzos en la materialización de la primera Area de Desarrollo Naranja, ADN, con énfasis en el Sistema Moda, y en la gestión territorial para ser un jugador estratégico en la apuesta de Especialización Inteligente del Valle del Software.

8.15.2.4. Municipio de La Estrella: Desde el año 2014 el Municipio de La Estrella estableció un Direccionamiento Económico soportado en la generación de crecimiento económico, apoyado en la innovación, la competitividad, la generación de ingresos, y la obtención de mayores niveles de productividad.

Su grado de especialización se ubica entre medio y bajo, por lo cual requiere de procesos de fortalecimiento y desarrollo productivo.

Requiere, igualmente, gestionar procesos de integración a las dinámicas municipales, con el fin de aumentar la riqueza territorial en función del desarrollo económico municipal

La apuesta a futuro identifica en un desarrollo Ecoturístico hacia la parte alta, y en un asentamiento empresarial **(Industria-Logística)** en el **Corredor del Río**, anexa a proyectos de **Puertos Secos, Parques Industriales y Zonas Francas** que se ubicarán en el extremo Sur de la Centralidad Metropolitana.

8.15.2.5. Municipio de Sabaneta: Se presentó a consideración de la administración local y el Concejo Municipal en el 2010 un Estudio que sustentaba la identificación, diseño y desarrollo de las cadenas de valor estratégicas para las futuras actividades económicas sobre las que se estructuraría la visión de desarrollo para este Municipio.

Las apuestas se concentraron en ese momento (Antes de la “explosión” urbanística local) en torno a la consolidación del Turismo en 3 ejes principales: **Turismo Religioso; Turismo Gastronómico y Turismo Ecológico.**

La estrategia de la actual Administración Municipal de Sabaneta se enfoca en identificar la validez de las apuestas estratégicas sectoriales de desarrollo relacionadas con las **Industrias 4.0 (Economía Naranja y Economía Circular), la Agroindustria y el Turismo Ecológico.**

Balance Unidad de Comercio Internacional, UCI 2020

El 2020 fue un año atípico debido a los efectos de la pandemia del Covid 19 y el comercio internacional fue uno de los principales afectados.

Las previsiones a comienzos del 2020 ya eran inciertas debido a la incertidumbre que generaba una elección presidencial en Estados Unidos, los diferentes brotes de nacionalismo que mostraban algunos países y la constante sombra de la guerra comercial entre China y EE.UU.

Sin embargo, la crisis mundial se desató cuando en el mundo vio en Marzo que todo comenzaba a cerrarse por efecto del virus que se esparció a velocidades jamás vistas, gracias a la misma globalización que ha generado el comercio internacional.

Esta situación llevó a entidades como la Organización Mundial de Comercio (OMC) a prever una caída entre el 13% y el 32% de las exportaciones a nivel mundial solo para el 2020.

La caída del comercio a principios de la pandemia fue más pronunciada en sectores caracterizados por la complejidad de los vínculos en las cadenas de valor, sobre todo en relación con los productos electrónicos y la industria automotriz, ya que las importaciones de los principales insumos para la producción de los mismos se vieron interrumpidas por el distanciamiento social y el cierre temporal de las fábricas.

Sin importar las regiones o el nivel de desarrollo, los impactos económicos han sido equitativos para todos los países y sus gobiernos, los cuales se han enfocado en proteger la vida de sus habitantes y a mitigar los desastres económicos.

En medio de ello, es importante resaltar la gestión realizada por China, epicentro y origen del Coronavirus, donde, al cierre del 2020, ya comenzaban a percibir una realidad muy distinta a la del resto del mundo.

Así las cosas, las expectativas para el 2021 deben ser observadas con varios escenarios prospectivos, dependiendo de los avances en la contención de la pandemia, el efecto real de la vacuna y los niveles de apertura que se puedan conservar o incrementar.

Es claro que la recuperación del comercio internacional será directamente proporcional a la apertura económica que puedan asegurar los gobiernos para garantizar una estabilidad productiva, comercial y social.

Acorde con los retos que proponen estos escenarios de cambio la Unidad de Comercio Internacional, UCI, de la Cámara, desplegó a lo largo del 2020 una serie de planes, programas, proyectos y actividades estratégicas que se resumen a continuación:

1. Asesoría e Información en Comercio Internacional: Servicio que la Cámara ofrece en forma permanente a través de la Unidad de Comercio Internacional, UCI, para apoyar la internacionalización del comercio y la industria del Aburrá Sur.

El **Servicio de Asesoría** ayuda a solucionar dudas puntuales de los empresarios en diversos temas de comercio internacional, tales como adecuación de producto, mercadeo internacional, legislación aduanera y cambiaria, procedimientos de exportación e importación, entre otros.

A partir de una **Fase de Diagnóstico Empresarial**, el proceso de asesoría permite ejecutar diferentes planes de trabajo y de acompañamiento personalizado.

Este apoyo sirve para identificar y estructurar la oferta exportable de las empresas, mediante la identificación de sus costos de exportación, mercados potenciales internacionales y condiciones del producto para acceder a los beneficios arancelarios generados por los Tratados de Libre Comercio que tiene suscritos Colombia con el resto del mundo.

En la vigencia del 2020, con todas las restricciones ya señaladas, y en forma virtual, se brindaron en la UCI **600 asesorías a las unidades empresariales de la región del Aburrá Sur**.

La dinámica del servicio de asesorías fue consistente con la participación económica de cada uno de los municipios de la región.

Itagüí y Envigado fueron los que más demandaron los servicios de acompañamiento en comercio internacional con el 36.3% y el 29%, respectivamente.

Por su parte Caldas (1.6%) La Estrella (15.3%) y Sabaneta (14.5%) también se beneficiaron con este Servicio de Asesoría Especializada de la Unidad de Comercio Internacional.

Es importante tener en cuenta que el 3% del total de la atención desarrollada por la UCI se llevó a cabo con unidades empresariales, emprendimientos, y/o personas naturales ubicadas por fuera de los municipios de la región.

Los principales temas requeridos por los empresarios del Aburrá Sur en la UCI fueron Asesorías Básicas en Comercio Exterior, Estructuración de la Oferta Exportable, y Aranceles, Impuestos y Requisitos en Mercado de Destino.

En las Asesoría Básica se abarcan temas relacionados con la identificación de elementos necesarios para desarrollar una operación de exportación, tales como: Identificación de Partidas Arancelarias y Documentación Aduanera, así como la Identificación de Costos Implícitos en la Operación de Venta de un producto o servicio en los mercados internacionales.

La Estructuración de la Oferta Exportable es el servicio más completo en el que nuestros empresarios tienen un acompañamiento personalizado (al menos dos meses por parte de un asesor en Comercio Internacional de la UCI).

Cabe destacar que este componente tiene como resultado final la remisión de la empresa a los servicios de Promoción Comercial de Procolombia, tales como Macroruedas, Ruedas de Negocios y Misiones Comerciales.

2. Formación, Capacitación y Actualización

2.1. Programa de Formación Exportadora – PFE: En convenio con Procolombia se llevó a cabo durante la vigencia del 2020 la última cohorte del Programa de Formación Exportadora (PFE), cuyo objetivo es brindarle a los empresarios las herramientas y conocimientos básicos en comercio internacional con énfasis en exportaciones.

Los temas desarrollados en un total de 20 horas fueron: Estrategias de Internacionalización, Logística y Distribución Internacional, Selección de Mercados Internacionales y Criterios de Origen para Acuerdos Internacionales.

A partir del 2021 este Convenio ya no se ejecutará en forma directa con Procolombia, sino a través de los acuerdos y metas que se pacten a nivel del Departamento de Antioquia a través del **Grupo Antioquia Exporta Más**.

2.2. Tertulias en Comercio Exterior: Con este formato académico la Cámara busca que **Empresarios Exportadores Exitosos de la Región** compartan sus experiencias, aprendizajes y conocimientos con aquellas empresas que apenas incursionan en los mercados externos.

En cada Conversatorio participan, en su mayoría, empresarios que quieren iniciar sus actividades de comercio internacional y tener acceso al conocimiento y la experiencia comercial, logística y aduanera, de sus pares exportadores.

En el 2020 la Cámara realizó una Tertulia de Comercio Exterior. La temática central fue **Acceso a Mercados Internacionales**, con énfasis en canales de distribución, cómo realizar un primer acercamiento a los potenciales clientes internacionales y facilidades o situaciones logísticas que se registran en las operaciones de comercio exterior.

2.3. Actualización Nuevo Estatuto Aduanero: Este espacio de formación se llevó a cabo en el Aburrá Sur, con el fin de que las empresas asistentes pudieran identificar el estado actual del Decreto 1165 de 2019, que consagró el Estatuto Aduanero, los requisitos, obligaciones y funciones de los Importadores, Exportadores y Operadores de Comercio Exterior (OCE) para la aplicación y organización eficiente de sus operaciones.

2.4. Seminario Oportunidades de Negocios con Holanda y el Caribe: La facilidad logística, la cercanía y comprensión cultural, el idioma, las ventajas aduaneras y los acuerdos comerciales hacen del Caribe un mercado potencial para las empresas de la región pero.

Sin embargo, este mercado ha sido muy poco explorado por nuestros empresarios exportadores, motivo por el cual la Cámara, en asocio con la Cámara de Comercio Colombo Holandesa, Holland House, desarrolló el Taller de Exportaciones al Caribe, el cual permitió compartir las oportunidades de comercio internacional en sectores como: Agroindustria, Construcción, Manufactura, Prendas de Vestir, y Servicios.

2.5. Seminario Oportunidades de Negocios con los países Árabes: La Cámara de Comercio Colombo Árabe fue fundada en 2009 con el fin de abrir el canal comercial, turístico y de inversión entre Colombia y los 22 países que integran la Liga Árabe.

Este Seminario que contó con el apoyo de esta cámara binacional tuvo como objetivo expandir los horizontes hacia el mundo árabe a las empresas del Aburrá Sur participantes.

2.6. Taller Básico de Importaciones: Este evento proporcionó a los empresarios del Aburrá Sur conocimientos que le permitirán mejorar el desarrollo de sus procesos de abastecimiento internacional de manera más óptima, mediante el afianzamiento y adquisición de competencias acerca de los trámites, documentos y costos logísticos del proceso de importación.

3. Boletín Virtual Estrategia Internacional: El comercio internacional es altamente dinámico en la generación de información sobre diversos temas que van desde la actualización en disposiciones regulatorias propias y de terceros países, hasta la promoción de eventos de carácter comercial como ferias, misiones y ruedas de negocios en las que los empresarios ofrecen y demandan bienes y servicios.

Teniendo en cuenta esta dinámica informativa, la Cámara, a través de la UCI, diseñó y editó desde el 2019 su **Boletín Virtual Estrategia Internacional**.

En la vigencia del 2020 se distribuyó con una frecuencia bimensual, vía correo electrónico a los empresarios exportadores e importadores de la región.

En este Boletín los empresarios acceden a información clave sobre ferias internacionales sectoriales, al igual que sobre nuevas disposiciones en materia cambiaria, aduanera y fiscal.

4. Grupo Antioquia Exporta Más: “Antioquia Exporta Más” trabaja desde cuatro (4) frentes, el primero de los cuales se centra en la gestión e impacto del **Consultorio en Comercio Exterior entre las cámaras de comercio de Medellín, ABURRÁ SUR, y Oriente Antioqueño**, con el apoyo de Procolombia, Eafit, Esumer, Ceipa y UCO, así como Amcham.

Alrededor de dicha apuesta se unieron las instituciones que hoy conforman el **Grupo Antioquia Exporta Más**: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Bancóldex; Procolombia; Alcaldía de Medellín; las Cámaras de Comercio de Medellín, ABURRÁ SUR y Oriente Antioqueño; la Cámara de Comercio Colombo Americana; Analdex; ANDI; Esumer; y Universidad Eafit.

En este componente el Programa acordó homologar los procesos de asesoría entre las tres cámaras de comercio y se incrementó en un 25% la capacidad de atención.

Balance Departamento TICs 2020

Las TIC están revolucionando la forma de administrar las empresas y de proyectarlas competitivamente hacia el futuro.

Es por ello que las **Tecnologías de la Información y las Comunicaciones** (TIC) son cada vez más usadas para el apoyo y automatización de todas las actividades de las organizaciones.

Gracias a ellas, todos los actores gremiales, académicos, públicos o privados, hemos podido obtener importantes beneficios, entre los que cabe mencionar la mejora de sus operaciones; el acceso a una mayor cantidad de clientes, y la optimización de los recursos operacionales.

Las TICs han servido también para facilitar la apertura de nuevos mercados; un conocimiento más profundo acerca de las necesidades de los usuarios para brindarles un servicio de mejor calidad y una comunicación más fluida con empleados, clientes y proveedores.

Hoy más que nunca la Información es clave para tomar todas las decisiones organizacionales. Por ello es que, hoy en día, las empresas se decantan por la implementación de distintas herramientas o estrategias que les ayuden a alcanzar sus objetivos, con el fin de adquirir ventajas competitivas respecto a la competencia.

En la Cámara de Comercio Aburrá Sur somos más que conscientes del valor de la información, más aún, cuando nuestra entidad es la Gran Central de Información Empresarial de la región.

De cara al futuro nuestra tarea se centra hoy en hacer una apropiación oportuna, efectiva y pertinente de todas las nuevas tecnologías de la información, así como de las diferentes herramientas tecnológicas y digitales para garantizar la competitividad organizacional, al igual que la confiabilidad de todos sus servicios y procesos.

El siguiente es un balance de acciones con las cuales el Departamento TICs de la Cámara avanzó en ese propósito durante la vigencia del 2020.

1. Gestión de Mantenimiento e Infraestructura: El área de Tic's, como labor esencial y primaria, continuó prestando soporte, apoyo y acompañamiento a los usuarios internos y externos de la entidad en el 2020.

Esta labor está orientada a facilitar las tareas desde lo tecnológico, ofreciendo soluciones oportunas y pertinentes a los requerimientos de los usuarios que requieran información y acompañamiento que implique soporte tecnológico.

Con el acompañamiento de los proveedores con los que tenemos **servicios contratados en materia de hardware, software y comunicaciones**, se vienen realizando las **actividades de mantenimiento, soporte y actualización de nuestra plataforma tecnológica en sus componentes de Software y Hardware**.

Todo esto nos garantiza poder contar con una mayor estabilidad, continuidad y disponibilidad de los servicios ofrecidos a las áreas de la organización y a nuestra comunidad empresarial.

Progresivamente y en forma continua también se vienen haciendo **actualizaciones a los aplicativos, especialmente en el SII y al Docxflow**, con fin de mejorar su funcionalidad y usabilidad, así como para facilitar la ejecución de los trámites registrales a los usuarios internos y externos.

Para los demás aplicativos utilizados en las diferentes áreas también se realizan ajustes y modificaciones en forma continua.

2. Mejoras al Sistema de Inscripciones a Eventos: Con el fin de lograr mayores niveles de usabilidad de cara al usuario interno y externo, en el 2020 se llevaron a cabo una serie de modificaciones al **Sistema de Inscripciones de la Cámara**.

Lo anterior ha permitido un mejor uso, gestión y administración de la información allí manejada, facilitando poder contar con nuevos reportes, consultas y estadísticas.

3. Gestión de turnos para las sedes de Caldas y La Estrella: En la vigencia 2020 se instalaron en ambas sedes el **Sistema de Gestión de Turnos y Atención al Usuario, Digiturno**, con el fin de poder contar con mediciones, estadísticas y tiempos de atención.

A partir de esta información se han podido adoptar decisiones tendientes a optimizar la atención de nuestros comerciantes y mejorar la productividad de nuestros colaboradores.

Periódicamente la Dirección de la Cámara evalúa los informes de atención al usuario de las 5 sedes institucionales, con el fin de diseñar nuevas mejoras en el servicio.

4. Renovación de Equipos de Escritorio: En el 2020 se **renovaron 40 estaciones de trabajo** en la Cámara, con fin de mejorar las condiciones de desempeño de nuestros usuarios.

Estos equipos están bajo el **Formato de All In One**, lo cual permite optimizar el espacio del puesto de trabajo, las condiciones de luminosidad, la cantidad de dispositivos y cables, la disipación de calor, la fatiga provocada por el Monitor, entre otros.

Los equipos renovados reportan unas características óptimas en relación con la Memoria Ram, el Disco Duro y el Procesador, lo que permite un mejor desempeño en las actividades cotidianas.

5. Actualización y Migración de los Firewalls: En el marco del proyecto del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información se realizó en 2020 la **actualización y la migración de los firewall** hacia modelos más recientes y con mejores características de desempeño.

Los nuevos firewalls, referencia Fortinet 100F, cuentan con más elementos para el **Manejo Unificado de Amenazas – UTM**, así como también mayor capacidad de procesamiento, lo que permite una mejor oportunidad para detectar amenazas y ataques a la información que manejan los diferentes sistemas instalados en nuestra organización.

6. Actualización y Migración del Docxflow y Adopción de Protocolo de Digitalización: En el 2020 se llevó a cabo la **actualización del Gestor Documental a la versión 4.0** y paralelamente **se migró el Servidor a la Nube**.

La nueva versión reporta mayores funcionalidades y mejor usabilidad. Su principal característica es que **esta nueva versión contiene la adopción del Protocolo de Digitalización exigido por la SIC y por el Archivo General de la Nación**.

Este protocolo se compone de las tres (3) fases marco: Planeación de la Digitalización, Ejecución del Proceso de Digitalización, y Verificación del Proceso de Digitalización.

Se presenta como el conjunto de etapas (Pasos o reglas que se deben conservar) necesarios para ejecutar el proceso de digitalización de los diferentes documentos que se inventariaron en las Tablas de Retención de la Serie Registros Públicos.

El contenido de este Protocolo gobernará todos los procesos de digitalización que, a partir de su aprobación, realice la Cámara de Comercio para atender la recepción de documentos de los Empresarios.

Servirá, igualmente, como el soporte que le dará sustento procedimental y tecnológico a cada lote diario procesado.

La nueva versión del Sistema va impactar en diferentes puntos de los procesos registrales y de control documental como:

1. Administración de los documentos y control de calidad del mismo.
2. Incorporación de nuevos roles de control dentro del proceso.
3. Integración de los documentos del Area de Registro a la arquitectura documental diseñada por la Cámara.
4. Estandarización del formato de los documentos para su archivado dentro del expediente electrónico.
5. Administración de Metadatos para expediente y tipos documentales.
6. **Motor de rutas de BPM:** La nueva versión de la plataforma DocXflow incorpora mejoras en el motor de rutas, como bifurcaciones en más de un camino, condicionales de decisión, bandejas compartidas, acciones personalizadas por paso, integración de documentos de sistemas legados. Esto permitirá a la Cámara configurar sus rutas personalizadas de mayor complejidad.
7. **Integración altamente acoplada al SII:** En la actualidad la integración técnica con el SII presenta altos niveles de madurez que permiten establecer una comunicación oportuna y fiable, lo cual se ve traducido en la mitigación significativa de errores humanos al no tener necesidad que digitar información y cargar imágenes manualmente.
8. **Recepción automática de facturas electrónicas (DIAN) por correo electrónico:** La plataforma DocXflow pondrá a disposición de la Cámara las funcionalidades que permitan recepcionar de manera automatizada las facturas electrónicas

La incorporación de los cambios expuestos en el documento, están basados en el Acuerdo 05 de Junio de 2018 entre Confecámaras y el Archivo General de la Nación, Guía Nro. 7 para la Gestión de Documentos y Expedientes Electrónicos del 16 de Noviembre de 2017 MinTic-Archivo General de la Nación.

7. Trámites Virtuales – Modernización de los Registros Públicos: Se avanzó, con el respaldo de Confecámaras, en los desarrollos necesarios para la mejora en la prestación de los servicios camerales a través de medios virtuales.

En el marco de esta actividad, en el 2020 se realizaron múltiples actualizaciones al SII, buscando una mayor usabilidad del Sistema; mayor agilidad y facilidad en los trámites internos y externos, locales y virtuales, y la adopción y adaptación de normas y leyes que durante la vigencia fueron emitidas por el Gobierno Nacional.

Así mismo, se realizó la adopción de la Versión 2 del Sistema Integrado de Información – SII, la cual mejora de manera sustancial temas de usabilidad en todos los procesos de cara al público externo; es decir, los trámites que adelantan los comerciantes y empresarios a través de los medios virtuales, buscando así impactar en gran manera la experiencia y la comodidad del usuario frente a nuestros servicios institucionales.

8. Resultados de los Trámites Virtuales: Como se evidencia cada año la Cámara viene creciendo en el manejo y uso de su plataforma virtual.

La adopción de esta herramienta por parte de nuestros comerciantes y empresarios se hace evidente en las siguientes estadísticas (Se pasó de 60.000 transacciones a 99.641 con una Tasa de Aprobación del 84%):

Total Transacciones	Promedio TX Mensual 2020	Ticket Promedio 2020	Tasa Aprobación 2020
99.641	8.303 (6.4% variación frente 2019)	728.772 (553% variación Frente 2019)	84% (Similar a 2019)

9. Estadísticas de uso de la APP: Desde la vigencia anterior viene funcionando nuestra APP, la cual atiende fundamentalmente temas de registro como Renovación, Expedición de Certificados, Consulta de Nombre, Estado del Trámite, entre otros.

Los comerciantes y empresarios del Aburrá Sur han venido haciendo un uso incremental de esta herramienta disponible en las plataformas/tiendas de Apple y Android.

Las opciones más usadas son la Expedición de Certificados y la Renovación, pese a que en la APP se tienen disponible otras opciones.

Queda como reto para la vigencia del 2021 fortalecer y fomentar el mayor uso de la APP a través de estrategias de mercadeo y comunicación.

En la vigencia del 2020 se realizaron unas mediciones y las siguientes Estadísticas de Uso evidencian la aceptación de la utilidad y funcionalidad de esta aplicación:



10. Apoyo a la Implementación de la Ventanilla Unica Empresarial - VUE: A partir del 15 de Diciembre de 2020 se logró oficializar la entrada del Municipio de Envigado al Programa de la Ventanilla Unica Empresarial, VUE, proyecto que se logró gracias a la colaboración decidida de la administración municipal y el acompañamiento del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Confecámaras, a través del Asesor Nicolás Valencia.

Desde el componente tecnológico esta alianza permitió en poco tiempo y con altos niveles de eficiencia sacar adelante este Proyecto.

A la fecha, el citado municipio ya se encuentra en el portal oficial del VUE, lo cual trae grandes beneficios para los empresarios y emprendedores de esta localidad en materia de creación y formalización empresarial.

Balance Innovación y Transformación Digital 2020

Nadie pensó que un virus podría cambiar el estilo de vida y la economía de un país como lo está haciendo el Covid-19 en estos momentos.

Grandes países se han sumido en una desesperación profunda por la crisis sanitaria, social y económica y ven cada día como se pierden vidas, cierran empresas, escasean recursos y clausuran fronteras.

El caso de Colombia y sus regiones no se queda atrás de los demás países, sobre todo en el tema económico, y aún más, que el 88% del mercado empresarial está compuesto por microempresas, que en su gran mayoría no estaban preparadas en aspectos digitales para seguir operando.

Luego del impacto inicial de la crisis, y de varias cuarentenas y toques de queda, el gobierno dio vía libre, en primera instancia, para reactivar paulatinamente la operación comercial, apoyada muy especialmente en el manejo de plataformas digitales.

Fue ahí donde muchas micros y pequeñas empresas comenzaron a percatarse de la importancia y trascendencia de la llamada Industria 4.0 y de todos los procesos que conlleva la transformación digital.

Según la Cámara de Comercio Electrónico de Colombia, en Chile las ventas online aumentaron en un 119% en la última semana de Marzo (iniciando la pandemia) y en una ciudad como Bogotá, dichas ventas aumentaron en un 28%, lo que demuestra la necesidad latente de direccionar el comercio hacia el universo digital.

Debemos tener en cuenta que un proceso de transformación digital no se desarrolla de la noche a la mañana. Este proceso debe contar con un liderazgo latente y cierta inversión en tiempo y dinero.

El Virus, sin embargo, no sólo aceleró estos procesos, sino que muchas de las empresas que no pensaban implementar un software o aplicaciones para su actividad tuvieron que adaptarse rápidamente a esta nueva situación.

Analizar los contextos actuales es vital para garantizar una buena apropiación digital, y más en esta situación.

La apropiación digital en las empresas es tan compleja o tan sencilla como se quiera ver, más aún con tantas opciones de soporte digital que existen en el mercado gratuitas, de bajo costo y de fácil disponibilidad.

Al final todo depende de la necesidad de innovar y del tiempo que cada empresa, grande o pequeña, disponga para gestionar el cambio y para desplegar las herramientas tecnológicas que trae consigo la era digital.

Un ejemplo de ello son las tiendas o mini mercados de los diferentes barrios de nuestras ciudades. La mayoría no ha sistematizado sus negocios, ni cuentan con herramientas tecnológicas porque todo lo gestionan en forma manual.

Hay otros casos más críticos. Los empresarios tienen los equipos y las herramientas necesarias para virtualizar su operación comercial, pero por desconocimiento o falta de iniciativa las desaprovechan.

Estos grupos de empresarios son los que veían la 4.0 como algo lejano; los que escuchan y tratan de entender el tema, pero que aún deben superar sus miedos y prejuicios para avanzar y explorar esta “nueva normalidad”.

Es en ese escenario en el que entidades como la Cámara de Comercio nos perfilamos como un factor de cambio sustancial.

Nuestra tarea de sensibilización e información, así como la canalización de recursos y beneficios son hoy un soporte estratégico para que muchas empresas den el salto digital y aprovechen herramientas como los Marketplace y el Ecommerce en general para mejorar su productividad, permanecer y crecer en sus respectivos mercados.

Para lograr ese propósito, las empresas o negocios deben contar con una visión holística que les ayude a entender la realidad interna y externa de sus organizaciones.

Con el análisis de datos (Big Data), se pueden tener datos certeros de consumos, comportamientos e identificar tendencias; con un CRM (Administración y Relacionamento con el Cliente – CRM) se pueden gestionar los clientes, brindarles contacto permanente e identificar sus necesidades puntuales; con una aplicación de ERP (Sistema de Planificación de Recursos Empresariales) pueden gestionar la ejecución presupuestal y contable para la toma de decisiones, y con una aplicación de E-Commerce y Marketplace pueden impulsar sus ventas y su posicionamiento en el mercado digital.

En el caso específico de nuestra región, durante el 2020 la Cámara de Comercio Aburrá Sur adelantó una serie de gestiones orientadas especialmente al fortalecimiento de la Cultura de la Innovación entre los empresarios y comerciantes de los municipios de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta.

Los siguientes son los principales escenarios de cambio a través de los cuales la Cámara apoyó ese proceso de transformación digital en el Aburrá Sur:

1. Programa Aburrá Sur Online

El mundo globalizado, su vertiginosa competitividad y la rapidez para concretar negocios han impulsado el desarrollo del comercio electrónico, modificando la forma de promover, exhibir, vender y comprar insumos, productos o servicios en Internet.

Según los datos presentados por International Data Corporation, **el ‘E-commerce’ ha triplicado sus ventas en la región latinoamericana durante los últimos seis años**, pasando a ingresar 40.000 millones de dólares.

Según los pronósticos, el comercio electrónico, compuesto por la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet, **creció un 25,4% en 2018**.

Con base en estas proyecciones y considerando las prioridades del mercado, la Cámara realizó en el 2020 el **Programa Aburrá Sur Online**.

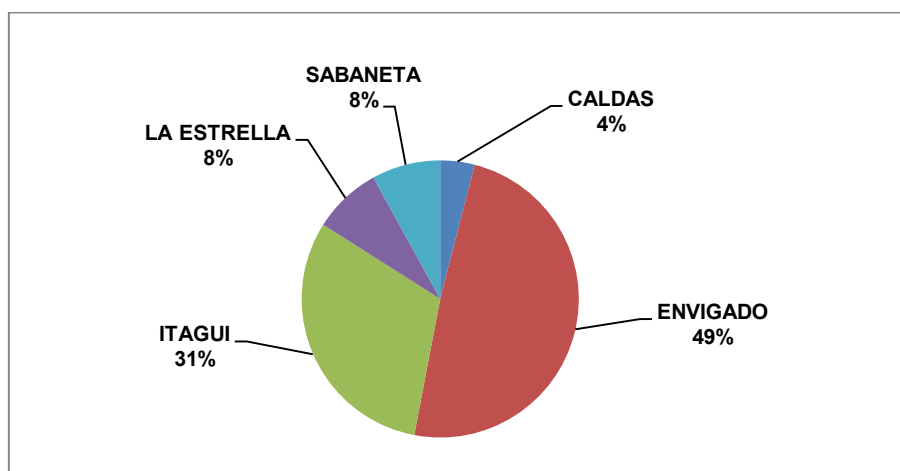
Esta iniciativa, **liderada por la Cámara desde hace 5 años**, busca formar y entrenar a los empresarios de la región en todo lo relacionado con el comercio electrónico, con el fin de permitirles que mediante este nuevo canal de comercialización intensifiquen su poder de venta, tanto a nivel nacional como internacional.

Los siguientes son los temas que se abordaron en cada una de las jornadas de formación que integraron los **cuatro (4) ciclos ejecutados en el 2020**, así como el número de empresarios asistentes a cada una:

Tema	Ciclo I	Ciclo II	Ciclo III	Ciclo IV
Planificación, desarrollo y creación de una tienda virtual	60	268	39	105
Estrategias de Mercadeo para vender más.	60	197	31	86
Gerencia y logística del Comercio Electrónico	48	194	24	82
SEO, SEM - Pagos en Línea	48	144	19	57
Taller Práctico	35	115	16	24

Complementariamente a todas las empresas que cumplieron con las capacitaciones se les proporcionó, gratuitamente y por un año, un Sitio Web con diferentes aplicaciones y funcionalidades, con el fin de que pusieran en práctica los conocimientos adquiridos en el proceso de formación.

En el marco de este componente la Cámara puso en marcha 60 tiendas virtuales entre las empresas beneficiaras del Programa.



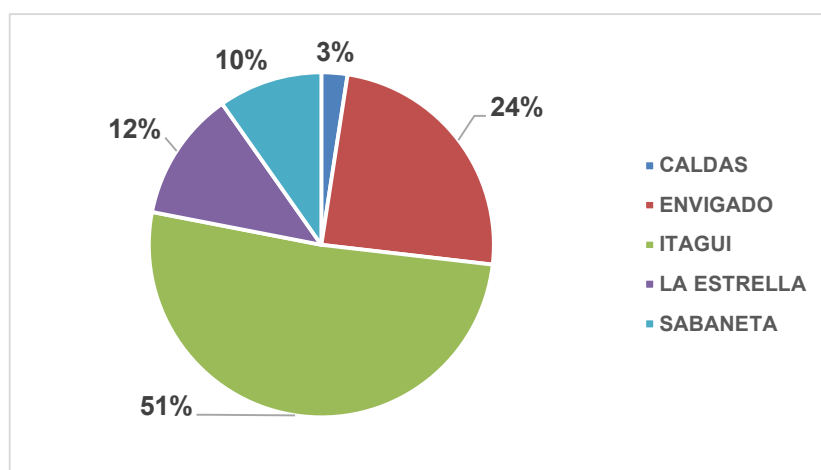
Empresas con Tienda Virtual por Municipio

2. Ruta de Transformación Digital Empresarial.

Para apoyar a las empresas en definir una ruta clara y concreta en su camino a la cuarta revolución industrial, se implementó un Diagnóstico (evalúa 5 categorías en diferentes áreas de la organización) que permite identificar el estado de madurez de la empresa, y diseñar rutas de transformación digital, sugerir las herramientas a implementar.

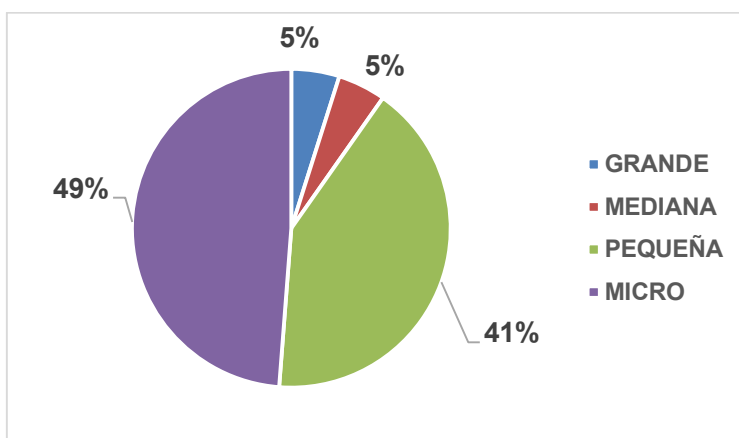
Los Municipios de Itagüí y Envigado fueron los que más demandaron los servicios de Transformación Digital con una participación del 51% y del 24%, respectivamente.

Empresas de los Municipios de Caldas (3%) La Estrella (12%) y Sabaneta (10%) también fueron orientadas en esta Ruta de Transformación Digital.



Empresas Diagnosticadas por Municipio

Es importante resaltar que las empresas que más usaron este servicio cameral fueron las Micro y las Pequeñas Empresas, con el 90% de la participación, mientras que la Mediana y la Grande representaron cada una el 5%.



Empresas Diagnosticadas por Tamaño

3. Seminario de Analítica para Entender y Fidelizar a los Clientes en un Entorno Multicanal

Este evento se realizó con el fin de orientar a los empresarios sobre la forma cómo deben estructurar una iniciativa exitosa de Big Data & Analytics en su organización y conto con la participación de 48 asistentes.

4. Taller de Pauta Digital

Esta jornada académica se realizó con el fin de contextualizar, informar y capacitar a más de 60 empresas en torno al uso de las pautas digitales a través de canales como Google, Facebook e Instagram.

Este conocimiento es clave para que las empresas puedan tener mayor claridad sobre cómo capturar clientes y generar así un posicionamiento de la marca en la estrategia multicanal que con la pandemia Covid – 19 cobró aún más relevancia.

5. Marketplace Asdecompras.com

En el contexto del Covid 19 y las variaciones de relacionamiento comercial que se han planteado desde esta crisis, el boom del e-commerce dejó de ser una opción tendencial en la prospectiva económica para convertirse en un factor vital para mantener encendido el motor de la economía global, a través de herramientas tan poderosas como los Marketplace.

Ejemplos de éxito en relación con estas plataformas se evidencian claramente en el rol económico que hoy juegan en la economía planetaria Amazon, eBay, Alibaba y Mercado Libre.

Los Marketplaces son, en esencia, un intermediario. El equivalente digital a un centro comercial, y hacen que la interacción entre clientes y vendedores sea mucho más cómoda y sencilla, ya que sirven como «vitrina» excepcional para la oferta y exposición de productos y servicios.

Acogiendo esta valiosa oportunidad la Cámara lanzó, a mediados del 2020, su “**Centro de Negocios Virtuales**” **As de Compras.com**.

AsdeCompras.com es un Portal virtual el cual le permitirá a los empresarios y comerciantes del Aburrá Sur **ofertar sus productos y servicios** al mercado digital, no sólo en la región, sino a nivel **nacional e internacional**.

Esta Plataforma busca integrar aquellos empresarios y comerciantes que ya tienen experiencia en comercio digital, y **aquellos que apenas están incursionando en temas de E-Commerce**.

Es importante mencionar que para aquellos que apenas inician en el comercio electrónico, la **Cámara tiene previsto también un Plan de Acompañamiento Virtual** a través de capacitaciones y asesorías virtuales.

Entre los principales beneficios que los empresarios y comerciantes de los 5 municipios del Aburrá Sur encontrarán en el Portal figura la posibilidad de encontrar **nuevos proveedores** en la región; obtener

nuevo canal de ventas (Virtual); tener **acceso a un gran público**; **cero inversión en una Tienda Online propia**; mayor **credibilidad y confianza de la marca**, y un mayor **posicionamiento de su empresa/negocio en buscadores**.

Esta Plataforma es administrada por la Cámara y **no tendrá costos ni comisiones** asociados a la utilización de la herramienta.

A ello se le suma una **permanente** oferta de **capacitaciones** que les permitirá a los empresarios del Aburrá Sur mejorar sus procesos de comercialización por este tipo de canales.

De acuerdo con el Plan de Implementación de este “Centro de Negocios Virtuales”, **Asdecompras.com**, se concibió en tres fases:

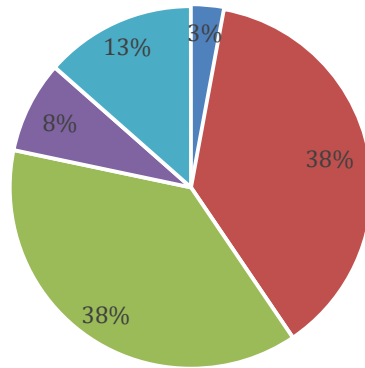
1. Directorio Centralizado de Empresas de la Cámara: Cuenta con un Índice centralizado de empresas, éstas son segmentadas según su modelo de negocio y categoría; además cuenta con un buscador inteligente, una ficha para cada empresa, diseño responsive (adaptable para dispositivos móviles), y una optimización para motores de búsqueda.

2. Landing Page por Empresa: Cada empresa y negocio cuenta con una Landing Page dentro del Directorio, la cual cuenta con un formulario de Contacto, galería de fotos para destacar sus Productos y/o Servicios, botones de contacto rápido de Whatsapp Business y Redes sociales, y ubicación en google maps.

3. Plataforma Marketplace para ventas y pagos por internet: Los empresarios tienen ya su espacio virtual para comercializar sus productos y/o servicios con un panel administrativo gestionado por la Cámara para el seguimiento de órdenes, administración de contenidos y para destacar empresas, productos o servicios, pagos en línea integrado, foro de preguntas y respuestas al vendedor además de comentarios y Calificaciones.

En los primeros seis meses de operación de esta estrategia, se inscribieron más de 400 empresarios del sur del Valle de Aburrá; de los cuales los Municipios de Itagüí y Envigado, aportaron la mayor parte de unidades productivas participantes con el 37,8% y el 37,6% del total, seguidos del municipio de Sabaneta con 13,5%, La Estrella con 8,2% y por ultimo Caldas con el 2,9%.

Empresas



■ Caldas ■ Envigado ■ Itagüí ■ La Estrella ■ Sabaneta

Informe de Balance Control Interno

Como parte del trabajo del nuevo cargo de Coordinación de Control Organizacional y teniendo en cuenta el Plan de Mejoramiento remitido a la SIC con respecto a la encuesta SECC del año 2019 se viene realizando una serie de auditorías de control a los distintos procesos de la organización.

En el presente informe se reportan los hallazgos identificado en los controles realizados en la vigencia del 2020 en relación con Derechos de Petición, Solicitudes de Información, Asesorías, Matriculas, Renovaciones, Proponentes y Eventos en general.

1. Derechos de Petición

Se realizó una validación del cumplimiento en el proceso de atención a los Derechos de Petición y a las Solicitudes de Información que ingresan a la Cámara, tanto física como virtualmente, a través de los diferentes medios que se disponen para este proceso.

La evaluación conlleva un análisis de control de tiempos y ejecuciones, con el fin de validar el volumen de solicitudes de Información que ingresan a la entidad, la agilidad y la pertinencia de las respuestas a los usuarios.

Cabe aclarar que para brindar las respectivas respuestas la Cámara cuenta legalmente (en el marco de la pandemia vigente) con un plazo de 30 días hábiles.

Bajo estos criterios de revisión se encontró lo siguiente con respecto a los Derechos de Petición analizados:

Sede	Área	Rad. Entrada	Fecha Entrada	Rad. Salida	Fecha Salida	Días de Atención
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1351	2020-06-03 10:05 pm	UC-ITAS20-656	2020-06-09 7:55 am	4
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1374	2020-06-08 2:30 pm		2020-06-09 2:41 pm	1
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1395	2020-06-08 5:17 pm	UC-ITAS20-664	2020-06-09 1:21 pm	1
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1459	2020-06-16 2:10 pm	UC-ITAS20-745	2020-07-06 12:11 pm	15 (Nota)
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1450	2020-06-16 9:10 am	UC-ITAS20-717	2020-06-19 8:03 am	1
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1578	2020-07-02 9:21 am	UC-ITAS20-750	2020-07-07 3:01 pm	4
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1786	2020-07-24 5:40 pm	UC-ITAS20-855	2020-07-31 9:11 am	5
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1805	2020-07-27 3:39 pm	UC-ITAS20-904	2020-08-12 8:57 am	13
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1850	2020-08-03 4:06 pm	UC-ITAS20-921	2020-08-14 9:40 am	8

Sede	Área	Rad. Entrada	Fecha Entrada	Rad. Salida	Fecha Salida	Días de Atención
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1888	2020-08-05 4:26 pm	UC-ITAS20-885	2020-08-10 8:16 am	2
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1895	2020-08-06 2:56 pm	UC-ITAS20-894	2020-08-10 3:57 pm	2
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1962	2020-08-14 1:14 pm	UC-ITAS20-938	2020-08-20 10:45 am	3
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1977	2020-08-18 11:27 am	UC-ITAS20-939	2020-08-20 2:26 pm	1
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-1996	2020-08-19 3:43 pm	UC-ITAS20-949	2020-08-26 8:44 am	5
Itagüí	Dir. Scios Regis. y Jurídica	UC-ITAE20-2023	2020-08-24 11:11 am	UC-ITAS20-962	2020-08-28 2:41 pm	3

Cabe resaltar que el tiempo promedio de respuesta a los Derechos de Petición es de 4 días y medio, logrando así cumplir con este servicio dentro de unas condiciones adecuadas de efectividad y oportunidad.

Hallazgos en la Revisión: En la revisión se evidenció un caso en el que la respuesta tardó 15 días, y corresponde al **Radicado UC-ITAS20-745**.

Es importante mencionar que el día del envío del correo respuesta no se pudo radicar en el Gestor Documental debido a que, por la hora (ya había culminado la jornada laboral).

Finalmente se confirma que al revisar los Derechos de Petición en su trazabilidad y los documentos respuesta, todos se encontraban al día con la documentación indexada correctamente.

2. Solicitudes de Información

Durante los meses de Junio y Agosto de 2020 se realizó una validación del cumplimiento de las Solicitudes de Información que ingresan a la Cámara, tanto física como virtualmente, a través de los diferentes medios dispuestos para este proceso.

La evaluación conlleva un análisis de control de tiempos y ejecuciones, con el fin de validar el volumen de solicitudes de Información que ingresan a la entidad, la agilidad y la pertinencia de las respuestas a los usuarios.

Cabe aclarar que para brindar las respectivas respuestas la Cámara cuenta legalmente (en el marco de la pandemia vigente) con un plazo de 30 días hábiles.

Bajo estos criterios de revisión se encontró lo siguiente con respecto a las 179 Solicitudes de Información analizadas:

Hallazgos: Se validó la trazabilidad en el trámite No. UC-ITAE20-1692. Según el informe consolidado esta Solicitud fue la más demorada en respuesta (26 días). Ingresó el 14 de Julio de 2020 y la fecha de salida fue el 13 de Agosto de 2020.

Al verificar la información brindada por el área se confirma que hubo dificultades con el procesamiento de la información, ya que la Lista de NITs que solicitaban estaba en un archivo pdf.

Lo anterior dificultaba la gestión y los cruces que se requerían, por lo que la entidad envió una aclaración el 24 de Julio solicitando el envío de los NITs en un archivo xls (Excel) para poder iniciar con el trámite, cuya respuesta llegó por parte del solicitante el 28 de Julio.

En conclusión el tiempo de respuesta de la entidad para las Solicitudes de Información fue de 3 días y medio.

En el proceso también se validaron un 10% de las Solicitudes de Información en su trazabilidad y en los documentos respuesta, confirmándose que todos estaban al día y con la documentación indexada correctamente.

En consideración a lo anterior, se recomienda validar en el Aplicativo de Gestión Documental de la entidad la posibilidad de configurar el reinicio de tiempos en aquellos casos en los que el solicitante deba enviar soportes adicionales para gestionar la solicitud de la información, ya que en los reportes se incluyen todos los tiempos, incluyendo las aclaraciones.

Como potencial solución, antes de la configuración que pueda o no realizar el proveedor, al momento de cerrar el trámite se pueden incluir algunos comentarios en la respuesta, indicando lo sucedido y la justificación de los tiempos, para que al generar los informes se pueda contar con la información completa y ajustada.

3. Asesorías

Como parte del trabajo del nuevo cargo de Coordinación de Control Organizacional y teniendo en cuenta el Plan de Mejoramiento remitido a la SIC con respecto a la Encuesta SECC del año 2019, se vienen realizando una serie de **auditorías de control de tiempos y ejecuciones** con las cuales **se valida la agilidad y pertinencia de las respuestas a los usuarios en las asesorías que se brindan en la entidad.**

Cabe resaltar que durante el 2020, a pesar de la cuarentena, la Cámara no dejó de acompañar a los empresarios y comerciantes de su jurisdicción y les brindó una serie de capacitaciones, asesorías y acompañamientos pertinentes, efectivos y oportunos para ayudarlos a reactivarse, permanecer y crecer hacia el futuro.

En el caso de las asesorías se contó con el apoyo de una serie de aliados expertos en diferentes temas tributarios, financieros, laborales, de transformación digital, entre otros.

Posteriormente, en la medida que se fue levantando la cuarentena con las reactivaciones paulatinas, la entidad mantuvo vigente el servicio de asesorías (Consultorio Empresarial), con una capacidad propia y mediante un proceso de automatización en el agendamiento de las citas (presenciales o virtuales).

A través del aplicativo SimplyBook.me, la cámara desplegó un Portal Web para la asignación de citas para asesorías presenciales o virtuales, el cual está dividido en cuatro (4) categorías:

3.1. Consultorio Empresarial: Comprende los siguientes temas: Marcas y Patentes, Servicios Registrales, Contratos de Arrendamiento de Locales Comerciales, Registro Único de Proponentes, Registro Nacional de Turismo, Modelo de Negocios, Comercio Internacional, Transformación Digital e Innovación, Salud y Seguridad en el Trabajo y Finanzas.

3.2. Acompañamiento en Línea para Trámites Registrales: Comprende Radicación en Línea de Matrícula de Persona Natural y/o Establecimiento, Renovación Matrícula Mercantil (Persona Natural, Sociedades, ESAL)es, Radicación en Línea de Cancelación de Matrícula de Persona Natural, Radicación en Línea de Constitución de Sociedad o ESAL, Radicación en Línea de Modificaciones (Dirección, Teléfono, Correo Electrónico), Radicación en Línea de Nombramientos o Reformas en Sociedades o Esales y Radicación en Línea de Contratos de Compraventa.

3.3. Transformación Digital: En esta categoría se realiza el diagnóstico de transformación digital e innovación.

3.4. Continuidad Financiera: Esta categoría permite el acompañamiento para diligenciar el Diagnóstico Financiero.

Durante las auditorías realizadas se evidenció que se han realizado 731 Asesorías desde que comenzó a operar el aplicativo hasta principios de Diciembre de 2020.

Tal como se aprecia en la siguiente tabla, el Tipo de Asesoría que registró un mayor demanda es “**Asesoría Virtual en Marcas y Patentes**”, con una participación del 24.6% sobre el total de asesorías realizadas.

Así mismo, se destacaron, en su orden, las “**Asesorías Virtuales en Servicio Registrales**” (20.9%) y la “**Radicación en Línea de Matrícula de Persona Natural y/o Establecimiento de Comercio**”, con una participación del 11%.

Servicio	Total
Asesoría Virtual en Marcas y Patentes	180
Asesoría Virtual en Servicios Registrales	153
Radicación en línea de matrícula de persona natural y/o establecimiento de comercio	81
Radicación en línea de constitución de sociedad o entidad sin ánimo de lucro	54
Radicación en línea de nombramientos o reformas en sociedades o entidades sin ánimo de lucro	42
Asesoría Virtual en Registro Único de Proponentes (RUP)	37
Asesoría Virtual en Modelo de Negocios (Emprendimiento)	35
Realización de Diagnóstico Virtual en Transformación Digital	26
Renovación Matrícula Mercantil (persona natural, sociedades, ESAL y/o establecimientos)	24
Asesoría Virtual en Comercio Internacional	21
Radicación en línea de modificaciones a la dirección, teléfono, correo electrónico o CIU	18
Asesoría Virtual en Contratos de Arrendamientos de Locales Comerciales	14
Asesoría Virtual en Registro Nacional de Turismo (RNT)	14
Radicación en línea de cancelación de matrícula de persona natural y/o establecimiento de comercio	10
Radicación en línea de contratos de compraventa	7
Asesoría Virtual en Temas Financieros	6
Apoyo para diligenciamiento del diagnóstico del Programa	5
Asesoría Virtual en Salud y Seguridad en el Trabajo	2
Asesoría Virtual en Transformación Digital e Innovación	2
Total General	731

Hallazgos: Durante el periodo de análisis se evidenció que 450 personas asesoradas realizaron la Encuesta de Satisfacción, encontrando que en un 98% se cumplió con los horarios establecidos para las asesorías.

Adicionalmente el 100% calificó la Atención del Asesor como Excelente y el 97% calificó de Muy Pertinente los temas vistos en las asesorías.

Durante la **Auditoría al Proceso de Asesoría** se logra evidenciar un gran avance y adaptación de la entidad frente a las necesidades de los comerciantes/empresarios.

La Cámara cuenta con un gran equipo de asesores (personal Cámara) expertos en diferentes temas que aportan un gran apoyo a la comunidad empresarial.

Adicionalmente, la automatización de la asignación de asesorías por medio de la **Plataforma Simplybook.me**, permite generar mayor orden y equilibrio en la asignación de las citas y la facilidad para que el comerciante/empresario pueda agendarlas en el momento (día y hora) que lo prefiera, sin necesidad de realizar una llamada o ingresar a un chat.

Como recomendación, partiendo del volumen de asesorías solicitadas en tema Marcas y Patentes, se sugiere reforzar **con otros asesores que puedan apoyar estas asesorías**, a través de la suscripción de convenios y acuerdos interinstitucionales que mejoren la capacidad de respuesta frente a las mismas.

4. Matrículas

Entre las funciones de Control Organizacional figura velar por el cumplimiento de cada uno de los procesos institucionales, y, en particular, cada uno de los registros que maneja la Cámara.

Es importante mencionar que se hicieron dos (2) auditorías. La primera tuvo lugar en Septiembre y la segunda a principios de Diciembre.

En ambos procesos de auditoría se tomó en cuenta la documentación de soporte y los tiempos que se requieren para el trámite de una Matrícula Mercantil. En las auditorías se revisaron un total de 25 registros distribuidos de la siguiente forma:

4 matrículas del mes de Junio.

3 matrículas del mes de Julio.

3 matrículas del mes de Agosto.

5 matrículas del mes de Septiembre.

5 matrículas del mes de Octubre

5 matrículas del mes de Noviembre

Mes de Junio

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
230056	Persona Natural	2020-06-08	2020-06-08	Presencial
206672	Persona Natural	2020-05-15	2020-06-16	Virtual
230477	Persona Natural	2020-06-05	2020-06-17	Virtual
230862	Persona Natural	2020-06-30	2020-06-30	Presencial

Mes de Julio

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
231250	Persona Natural	2020-07-13	2020-07-15	Presencial
231569	Persona Natural	2020-07-13	2020-07-21	Virtual
231842	Persona Natural	2020-07-30	2020-07-31	Presencial

Mes de Agosto

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
232083	Persona Natural	2020-08-04	2020-08-10	Virtual
232284	Persona natural	2020-08-18	2020-08-19	Presencial
232323	Persona Natural	2020-08-24	2020-08-24	Virtual

Mes de Septiembre

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
233838	Persona Natural	29/09/2020	01/10/2020	Presencial
233588	Persona Jurídica	21/09/2020	25/09/2020	Presencial
233100	Persona Natural	08/09/2020	10/09/2020	Virtual
232971	Persona Natural	07/09/2020	09/09/2020	Presencial
233068	Persona Natural	09/09/2020	10/09/2020	Presencial

Mes de Octubre

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
234851	Persona Jurídica	27/10/2020	03/11/2020	Presencial
234738	Persona Natural	26/10/2020	27/10/2020	Presencial
234704	Persona Natural	23/10/2020	23/10/2020	Presencial
234071	Persona Natural	06/10/2020	07/10/2020	Presencial
234421	Persona Natural	15/10/2020	15/10/2020	Presencial

Mes de Noviembre

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
235566	Persona Jurídica	25/11/2020	27/11/2020	Rue
235462	Persona Natural	23/11/2020	23/11/2020	Presencial
235452	Persona Jurídica	09/11/2020	24/11/2020	Virtual
235395	Persona Natural	19/11/2020	19/11/2020	Presencial
235020	Persona Jurídica	30/10/2020	06/11/2020	Rue

Hallazgos: Durante el mes de Junio se evidenció que dos (2) de las matriculas presentaron una demora superior a los acuerdos de servicio por parte de la Cámara, que es de 3 días hábiles para realizar el trámite.

Haciendo seguimiento a los casos se constató que la demora se dio debido a devoluciones que se hicieron a los empresarios y éstos tardaron en promedio más de 7 días para reingresar los documentos corregidos.

Así mismo, durante este mes se evidenció que para las otras matriculas realizadas se tardó en promedio un (1) día hábil para dar por realizado el trámite. De igual forma se evidenció que cada una de las matrículas cuenta con su respectiva documentación

Para el mes de Julio se evidenció que solo una (1) matrícula tardó 5 días hábiles, lo que supera los acuerdos de servicios de la Cámara.

Se validó el proceso de esta matricula y se encontró que el trámite había sido devuelto al comerciante dos (2) días hábiles después de su ingreso, pero este último reintegró la documentación dos (2) días hábiles después.

Cabe resaltar que durante este citado mes las matriculas evaluadas contaron con sus respectivos documentos soportes.

Durante el mes de Agosto, los controles realizados a las matrículas señaladas anteriormente para este mes, evidencian que se cumplió con los acuerdos de servicios y se cumple con la documentación requerida.

En los meses de Septiembre, Octubre y Noviembre, los casos en los que se evidencia que no se alcanzó a cumplir con los acuerdos de servicio están relacionados con Matrículas de Personas Jurídicas.

Esto sucede debido a que dentro de la ruta del trámite el “Estado” que más tiempo tarda es “Asignado a Digitador”.

Tras consultar con la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica se evidenció que para cumplir con esta labor solo se contaba con una (1) persona de tiempo completo, razón por la cual, y debido al volumen de trámites a digitalizar (los cuales se atienden en orden de llegada), el citado “Estado” tomaba más tiempo de lo esperado, generando un retraso de aproximadamente dos (2) días para culminar el trámite.

Con el fin de confrontar este aspecto, mejorar las cargas laborales y disminuir los tiempos de respuesta, la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica adelantó desde Diciembre el entrenamiento y capacitación de otra persona,

Se sugiere a la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica difundir en forma más dinámica y simple los pasos para realizar los trámites virtuales.

Como está demostrando esta pandemia, las herramientas digitales son vitales para que las empresas puedan seguir brindando sus productos y/o servicios a los clientes, y en el caso de las Cámaras este es un propósito más que vigente.

Adicionalmente se recomienda que se creen guías simples y videos cortos fomentando el uso de los registros virtuales. Esto se puede lograr con el apoyo del área de Comunicaciones y Mercadeo de la Cámara.

Se evidenció que la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica viene trabajando en mitigar los errores en los trámites virtuales.

Entre las estrategias figura el servicio de acompañamiento al comerciante en dichos trámites, el cual fue diseñado con el apoyo de la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica, el Departamento Tics, y las coordinaciones de Comunicaciones y Mercadeo y Control Organizacional.

5. Renovaciones de Personas Naturales y Jurídicas

Entre las funciones de Control Organizacional figura velar por el cumplimiento de cada uno de los procesos institucionales, entre ellos los relacionados con cada uno de los registros que maneja la Cámara.

En total se realizaron 2 auditorías (En Septiembre y Diciembre) en las cuales se tomaron en cuenta la documentación, los soportes y los tiempos que se requieren para el trámite de la Renovación Mercantil. En la auditoria se revisaron un total de 12 renovaciones, distribuidas así:

- 2 matrículas del mes de Junio.
- 2 matrículas del mes de Julio.
- 2 matrículas del mes de Agosto

- 2 matrículas del mes de Septiembre.
- 2 matrículas del mes de Octubre.
- 2 matrículas del mes de Noviembre

Mes de Junio

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
219789	Persona Natural	2020-06-03	2020-06-03	Presencial
192549	Persona Natural	2020-06-04	2020-07-04	Presencial

Mes de Julio

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
225436	Persona Natural	2020-07-02	2020-07-02	Virtual
193869	Persona Natural	2020-07-02	2020-07-02	Virtual

Mes de Agosto

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
178868	Persona Natural	2020-08-24	2020-08-24	Presencial
187065	Persona Natural	2020-08-25	2020-09-02	RUES

Mes de Septiembre

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
98466	Persona Natural	08/09/2020	08/09/2020	Presencial
187117	Persona Jurídica	11/09/2020	11/09/2020	Virtual

Mes de Octubre

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
93572	Persona Natural	12/10/2020	12/10/2020	Virtual
73479	Persona Jurídica	01/10/2020	01/10/2020	Presencial

Mes de Noviembre

No. Matricula	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
195467	Persona Jurídica	05/11/2020	05/11/2020	Presencial
99980	Persona Natural	03/11/2020	03/11/2020	Presencial

Hallazgos: Al evaluar las citadas matrículas para los meses de Junio, Julio y Agosto, se evidenció que el tiempo promedio para realizar el trámite es de 1 día hábil; es decir, por lo general el trámite se realiza el mismo día que ingresa.

Sin embargo, se evidenció que en el mes de Agosto una (1) de las matriculas tardó 6 días hábiles. Esta situación se presentó debido a que el trámite tuvo que ser devuelto al comerciante, porque faltó diligenciar el campo “Número Total de Mujeres que Ocupan Cargos Directivos” y el campo de “Número de Empleadas Mujeres”.

En la muestra seleccionada para Septiembre, Octubre y Noviembre se evidencia que todas las Renovaciones, tanto presenciales como virtuales, se realizaron sin inconveniente, permitiendo su culminación el mismo día.

Conclusiones: Cabe mencionar que con la implementación del SII Versión 2 se evidencian mejoras en cuanto a la usabilidad y presentación del Formato del Formulario de Renovación Virtual.

Sin embargo, se debe procurar evidenciar los aspectos o ítems en los que el usuario tiende más a reportar dudas (Se puede validar con las personas de caja o de registro).

Esto permitirá hacer las mejoras pertinentes, entre las que figuran implementar ventanas de ayuda. Así las cosas, se retoma la sugerencia planteada en el anterior informe de control de Septiembre, consistente en el diseño de un sistema propio que permita medir la flexibilidad, oportunidad y rapidez en las mejoras al sistema

6. Proponentes

En la vigencia del 2020 se ejecutaron dos (2) actividades de Control Interno, con el fin de velar por el cumplimiento de cada uno de los procesos institucionales relacionados con los registros que maneja la Cámara.

Es importante mencionar que en las revisiones se tomaron en cuenta la documentación, los soportes y los tiempos que se requieren para el trámite de Proponentes.

En la auditoría se revisaron un total de 6 (Seis) Inscripciones distribuidas de la siguiente forma:

- 1 Inscripción del mes de Junio.
- 1 Inscripción del mes de Julio.
- 1 Inscripción del mes de Agosto
- 1 Inscripción del mes de Septiembre.

- 1 Inscripción del mes de Octubre.
- 1 Inscripción del mes de Noviembre.

Mes de Junio

No. Proponente	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
2056	Jurídica	2020-06-17	2020-06-30	Virtual

Mes de Julio

No. Proponente	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
1764	Jurídica	2020-07-01	2020-08-03	Virtual

Mes de Agosto

No. Proponente	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
2428	Persona Jurídica	2020-08-18	2020-08-26	Virtual

Mes de Septiembre.

No. Proponente	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
2447	Jurídica	15/09/2020	23/09/2020	Virtual

Mes de Octubre

No. Proponente	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
1051	Jurídica	19/10/2020	28/10/2020	Presencial

Mes de Noviembre

No. Proponente	Tipo de persona	Fecha Inicio	Fecha Final	Tipo
2471	Persona Jurídica	14/11/2020	26/11/2020	Virtual

Hallazgos: En este proceso de auditoría se evidencian demoras en la realización de los trámites, algunos de los cuales superan los acuerdos de servicio establecidos por la Cámara que, para este caso, son 5 días hábiles.

Las dos principales causas son: Devolución de documentos por inconsistencias y diferencias encontradas en la Matricula Mercantil y en la Inscripción en el RUP, así como errores en la Información Financiera. La segunda causa es la tardanza, por parte del empresario, para devolver los documentos corregidos.

En los seis (6) casos analizados el factor común identificado es la devolución de documentos por inconsistencias y/o errores en la información.

Frente a lo anterior es importante brindarle un acompañamiento más personalizado al empresario debido a la complejidad y delicadeza del trámite.

Conclusiones: En la muestra analizada se evidencian ciertos retrasos en los trámites de Proponentes por diferentes motivos.

Preocupa especialmente que no se adelante una gestión posterior a la devolución de la documentación del Proponente por parte del Area de Servicios Registrales y Jurídica, sobre todo para este tipo de usuarios y trámite.

Es claro que la información que deben entregar las empresas es muy delicada y extensa, y que los abogados deben realizar revisiones exhaustivas y al detalle.

Es importante resaltar que con el fin de evitar dichas devoluciones la Cámara implementó una estrategia de Asesoría Virtual en RUP a través del Consultorio Empresarial de la entidad.

Si bien los empresarios ya han solicitado varias asesorías para el acompañamiento de este trámite, es oportuno que el Área de Servicios Registrales y Jurídica ejerza un mayor seguimiento a los trámites que superan una semana.

7. Eventos

Como parte del trabajo de la Coordinación de Control Organizacional y teniendo en cuenta el Plan de Mejoramiento remitido a la SIC con respecto a la Encuesta SECC del 2019, se vienen realizando una serie de **Auditorías de Control de Tiempos y Ejecuciones**.

Con ellas **se valida la pertinencia de los temas tratados en los eventos que brinda la entidad** a sus usuarios (Comerciantes y empresarios).

En este proceso se resalta que la Cámara, desde que inició la Cuarentena, no dejó de acompañar a los empresarios, a través de plataformas tecnológicas como GoToWebinar, con charlas, talleres y conversatorios que se caracterizaron por su pertinencia y oportunidad para apoyar la reactivación, permanencia y crecimiento empresarial y comercial hacia el futuro.

Durante el 2020 se realizaron 160 eventos, que contaron con una asistencia de 21.200 empresarios y trabajadores asociados a las empresas de la región Aburrá Sur.

Del total de eventos realizados el 41.8% correspondieron a Conferencias que beneficiaron a 14.747 personas. Las siguieron los Seminarios con el 30.6% de los eventos, logrando impactar a 4.376 personas.

A continuación se presenta la siguiente gráfica, en donde se puede evidenciar los distintos tipos de eventos realizados.

Tipo de Evento	Ejecutados	Asistentes
Conferencias	67	14.747
Conversatorios	1	61
Cursos	7	358
Foros		
Seminarios	49	4.376
Talleres	13	799
Encuentros Empresariales	2	212
Tertulia		
Charlas	21	647
Reuniones Gestión Local		
Jornadas Bienvenida Nuevos y Visionarios Empresarios		
TOTAL	160	21.200

Para la Auditoría se seleccionaron aleatoriamente dos (2) eventos del Primer Semestre y dos (2) eventos del Segundo, con el fin de evidenciar que contaran con la documentación de soporte requerida: Formato de Planeación del Evento, Formato de Asistencia, Encuesta de Satisfacción, Hoja de Vida del Conferencista, E-card, Memorias, Carta de Retroalimentación al Conferencista y su Evaluación respectiva.

Eventos Primer Semestre

Marzo: Programa Aburrá Sur Online Estrategias de Marketing Digital para Incrementar Ventas.

Abril: Conferencia Contratos de Arrendamiento en el Marco del Estado de Emergencia

Eventos Segundo Semestre

Octubre: Taller Básico de importaciones

Noviembre: Charla sobre Impacto Financiero Covid 19 para el cierre del 2020

Hallazgos: En el análisis realizado a los 4 eventos se evidenció que cuentan con toda la documentación de soporte en regla.

Con respecto al nivel de satisfacción de los eventos se identificó que el 98% fueron calificados Excelentes y el 2% restante Buenos.

Conclusiones: En la vigencia del 2020 la Cámara de Comercio Aburrá Sur probó su capacidad de flexibilidad y adaptación en este componente de acuerdo con las nuevas condiciones planteadas por la crisis del Covid 19.

Sin duda alguna la virtualidad cobró trascendental relevancia, a lo cual se sumó un alto componente en materia de calidad y pertinencia académica.

Cabe destacar que todos los Formatos de Soporte para la Planeación de los Eventos (Evaluaciones, Encuestas y demás) fueron rediseñados bajo el marco de la virtualidad ((siendo almacenados y diligenciados en la nube).

Hoy, los distintos organizadores de los eventos, mantienen actualizada en la nube la información, permitiendo conocer el desempeño, mes a mes, de los eventos programados.

En relación con las encuestas de satisfacción, las cuales evalúan la pertinencia y cumplimiento del evento, se sugiere, a futuro, llevar estadísticas separadas de estas dos variables para tener una visión más clara del resultado de cada evento.

De igual forma sería muy útil si las estadísticas de los eventos se relacionan en un Cuadro Comparativo que permita discriminar cada uno por área encargada y componente del Plan Anual de Trabajo, PAT, con el fin de tener mayor claridad del impacto del evento sobre la meta establecida en el PAT, y evaluar la calidad con la que se impactan esas metas.

Balance de Competitividad Territorial 2020

Desde sus inicios la Cámara de Comercio Aburrá Sur se convirtió en el articulador de todas las iniciativas, estrategias y proyectos regionales orientados a la materialización del **Desarrollo Económico Territorial de los 5 municipios que integran la región (Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta)**, a partir de un Plan de Trabajo que contempla las siguientes dimensiones de actuación:

1. Económica: Vinculada a la creación, acumulación y distribución de riqueza.

2. Social y Cultural: Referida a la calidad de vida, a la equidad y a la integración social.

3. Ambiental: Referida a los recursos naturales y a la sustentabilidad de los modelos adoptados en el mediano y largo plazo.

4. Política: Vinculada a la gobernabilidad del territorio y a la definición de un proyecto colectivo específico, autónomo y sustentado en los propios actores locales.

A ello se suma la necesidad de liderar y gestionar en forma permanente, y mucho más a partir de las circunstancias del 2020, un proceso **Reinvención y Adaptación del Territorio a las nuevas realidades económicas y a los nuevos condicionamientos del escenario comercial a nivel local, regional, nacional e internacional.**

Este es un desafío que en el Aburrá Sur hemos concebido fundamentalmente a partir de la consolidación de 3 ejes de cambio:

1. Conocimiento: Que apunta a la renovación de los paradigmas y las disciplinas científicas involucradas en los procesos de Desarrollo Local.

2. Política: Cuyo objetivo es la construcción de un proyecto colectivo que genere políticas en lógica horizontal y territorial (redes), más que en la tradicional lógica vertical y sectorial (centralista).

3. Gestión y Gobernanza: Que implica hacerse cargo de la necesaria adecuación institucional de los órganos de gobierno local.

Es por ello que cuando trascendemos este concepto y hacemos referencia directa al Desarrollo Económico Local y Regional, el objetivo que nos planteamos es generar riqueza, bienestar, equidad e inclusión en el territorio en el cual cumplimos nuestra misión. Y eso lo gestionamos así:

1. Fortalecimiento de las empresas existentes: Además de trabajar en la generación de emprendimientos, es indispensable bajar el nivel de mortalidad de las empresas ya existentes, que está entre el 45 y el 50 por ciento en los primeros 5 años. Esto, seguramente, es menos costoso que crear nuevas empresas.

2. Atraer empresas e inversiones. Lograrlo depende mayoritariamente de que tan capaces seamos de crear factores intangibles.

Se trata de superar las viejas infraestructuras que daban cuenta del antiguo modelo y apuntar crecientemente a factores vinculados a metas claras, a la dotación de recursos humanos con alta capacidad de innovación, a su accesibilidad, a la seguridad ciudadana, etc. Estos factores son los que están explicando cada vez más la radicación de inversiones.

3. Integración y diversificación de la estructura productiva: En la línea de no mantener un solo sector que, cuando cae, se lleva consigo también al modelo.

4. Mejoramiento del talento humano: Cada vez más pertinente, competente y afín con las realidades económicas de su entorno.

5. Coordinación de programas y proyectos: Enfocados en la construcción de una visión estratégica que recoja lo mejor de las tendencias vocacionales que sustentan la economía de un territorio.

Los impactos de las anteriores acciones son claros: Activación de la economía local y su diversificación hacia los escenarios de la Economía 4.0 (Especialización Inteligente); aumento de ingresos y empleo; incremento de la productividad; más y mejor calidad del empleo; Mayores recaudos de las finanzas públicas locales y una mejor calidad de vida para la población.

Acorde con este enfoque estratégico, el siguiente es el balance de gestión que arroja la gestión de la Cámara en pro del mejoramiento competitivo del Aburrá Sur en la vigencia del 2020.

1. Alianza Región 2020

El proyecto Alianza Región es una iniciativa que aglutina a las cinco (5) Cámaras de Comercio de Antioquia y cuenta con la cofinanciación de la Cámara de Industria y Comercio de Hannover, la Cámara de Industria y Comercio Colombo Alemana y el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania (BMZ).

Gracias a esta Alianza las cinco (5) Cámaras de Comercio de Antioquia han podido generar mayores capacidades institucionales y ampliar las acciones de transferencia de conocimiento de expertos y consultores regionales e internacionales con el fin de fortalecer las agendas de desarrollo empresarial de las Cámaras y fomentar la competitividad de la región.

El objetivo de la Alianza es fortalecer las Cámaras de Comercio de la región para apoyar, en conjunto con otras organizaciones de fomento de desarrollo empresarial, la situación de MIPYMES respecto a sus capacidades de generar ingresos y empleos de forma sostenible. En otras palabras, la Alianza busca mejorar la competitividad de las MIPYMES de la región y contribuir a la reducción de la pobreza y de los conflictos.

No obstante, la Alianza también busca el fortalecimiento de los encadenamientos productivos del departamento, especialmente en las cadenas de café, cacao y lácteos, siguiendo un enfoque de desarrollo de mercados, producto y fortalecimiento de las asociaciones.

Este proyecto tuvo una primera fase de tres años de 2016 a 2018 y en Febrero del 2019 inició una segunda fase, producto de los buenos resultados obtenidos.

Por ello fue que se ampliaron los sectores económicos beneficiarios de la Alianza, incluyendo en esta nueva etapa el Sector Aeronáutico.

1.1. Identificación de agenda estratégica Clúster Aeronáutico

Desde finales de 2019 se inició el proyecto que tenía como propósito facilitar la estructuración de una Agenda Estratégica del Clúster Aeronáutico con el fin de fortalecer su capacidad de gestión y la dinámica empresarial de la industria en el mediano plazo.

El trabajo hizo parte de la Alianza Región y se contó con la participación de la firma *Cluster Development*, la cual orientó metodológicamente el proceso.

La participación cameral estuvo representada por la Cámara de Comercio de Medellín, la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño y la Cámara de Comercio Aburrá Sur.

La metodología del estudio implicaba construir una narrativa estratégica que evidenciara la propuesta de valor del Clúster y establecer la hoja de ruta para la puesta en marcha de la agenda estratégica diseñada. Para ello se realizaron entrevistas con empresarios y expertos en la industria aeronáutica.

La idea era emprender un proceso con el fin de explorar la posibilidad de estructurar el clúster aeroespacial como soporte estratégico para el desarrollo económico del Departamento. La base del trabajo fue la experiencia de Caescol.

Desde una perspectiva general, se concibe que la región cuenta con tejido empresarial potencial para el sector aeroespacial, además de ser un territorio con activos estratégicos frente al mismo.

La firma *Cluster Development* aportó la metodología para hacer un balance del estado y madurez empresarial de cara al posible clúster.

Este trabajo sirvió para indagar por las potencialidades reales y concretas que se tienen. El conjunto de entrevistas realizadas, los diálogos sostenidos con el equipo directivo de Caescol y las ideas expresadas por expertos en el sector, fueron los insumos que permitieron dimensionar y analizar temas como: Nivel de masa crítica necesario para alinear la agenda estratégica y las capacidades institucionales y tecnológicas de cara a poder hacer parte de una iniciativa clúster.

Los primeros hallazgos dejan una ruta de trabajo interesante para la región. Si bien la pandemia invita a repensar las apuestas estratégicas del sector a nivel mundial, los resultados ayudaron a identificar tres focos estratégicos en concordancia a las condiciones analizadas. Ellos fueron:

- **Sistemas integrados con tecnologías avanzadas (4.0)**
- **Cadena de valor / suministros**
- **Soporte en tierra**

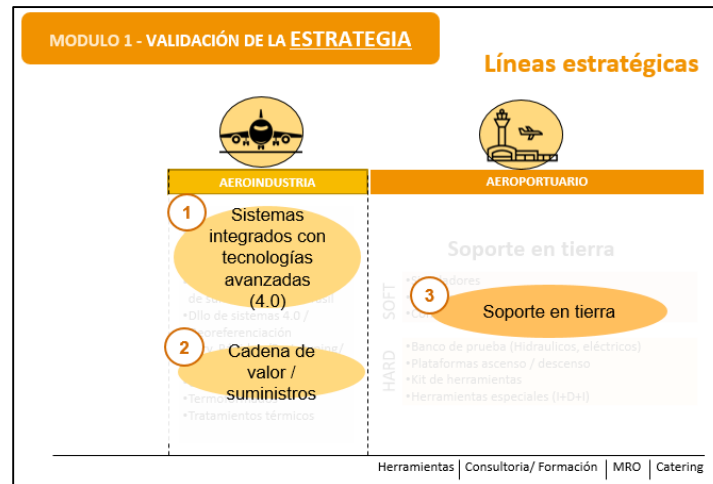
Gráfico 1: Oportunidades de la industria aeronáutica en Antioquia



De acuerdo con el estudio realizado en Fase 1, **para avanzar en la proyección del sector es necesario realizar un Mapeo y Caracterización Empresarial, así como en un Análisis de Capacidades Industriales para perfilar su potencial en el marco de esta industria.**

De cara a los retos que se avecinan tras el Covid-19, la motivación es a seguir trabajando de forma mancomunada para abrir nuevos espacios y proyectos empresariales que promuevan el empleo, la innovación, la agregación de valor y los niveles de ingresos en una industria que sigue mostrando sus bondades.

Gráfico 2: Posibles líneas estratégicas de la Aeroindustria en Antioquia



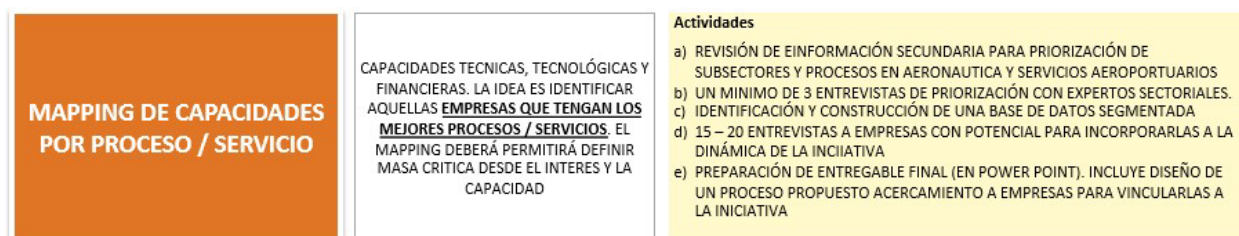
Fuente: Clúster Development

1.2. Mapeo y Caracterización del Sector Aeronáutico

En el marco también de la Alianza Región, a finales de 2020 se dio inicio a la Fase 2 del proceso, la cual tienen por objetivo desarrollar el Mapeo y Caracterización del Sector, recogiendo y potenciando los resultados de la fase anterior.

El objeto de esta fase es obtener una caracterización de las capacidades instaladas en la región en términos de procesos industriales y servicios aeroportuarios (Aeropolis) con potencial en la industria aeronáutica y servicios MRO en aeropuerto.

Gráfico 3: Proceso para el Mapping de capacidades



La primera actividad estuvo centrada sobre la generación de bases de datos según los códigos CIIU seleccionados para la industria aeronáutica.

Los primeros resultados dejan entrever de forma preliminar que entre las tres Cámaras que evidencian cerca de 7.021 empresas para el total de códigos seleccionados.

2. Foro de Competitividad Aburrá Sur

El 26 de noviembre la Cámara de Comercio Aburrá Sur, con el apoyo de la Alianza Región y la Cámara de Industria y Comercio de Hannover, realizó el **Foro de Competitividad 2020 con la Conferencia: Coyuntura económica y factores críticos para la reactivación**. Dicha conferencia fue ofrecida por el ex ministro José Antonio Ocampo Gaviria. (<https://youtu.be/9C7N9q8oRAM> - <https://www.youtube.com/watch?v=9C7N9q8oRAM&feature=youtu.be>)

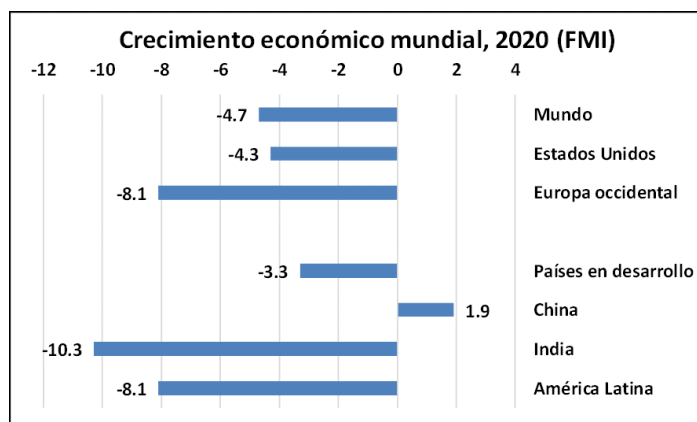
Según el análisis del doctor Ocampo Gaviria, ésta ha sido la peor crisis de la historia y más grave que la crisis de la Gran Depresión de 1929, debido a que el impacto de esta pandemia ha sido más rápido, aunque se estima que su duración será menor a la anterior.

El balance del contexto internacional y latinoamericano es el siguiente:

1. Es la peor recesión mundial desde la Gran Depresión: -4,7% para el PIB mundial según FMI.
2. La caída ha sido más rápida y sincronizada, pero su duración será menor que durante la Gran Depresión.
3. El segundo trimestre fue fatal en casi todo el mundo, pero con recuperación de China. El tercer trimestre muestra una recuperación generalizada.
4. La incertidumbre asociada a las nuevas olas de contagios, pero optimismo reciente por vacunas.
5. América Latina experimentará la peor crisis de la historia y, con India, la peor del mundo en desarrollo. Nueva década perdida 2015-2024.

El balance del FMI refleja que en promedio el mundo caerá a -4,7% este 2020, mientras que Europa occidental decrecerá a -8,1%, semejante a América Latina, pero menos al -10,3% de India. China será el único país que no registra un balance negativo en términos de crecimiento.

Gráfico 4: Balance del FMI para el mundo, regiones y países en desarrollo



Fuente: Ocampo (2020)

Otros elementos para comprender el contexto mundial y regional según lo expuesto por el doctor Ocampo Gaviria fueron los siguientes:

1. El comercio internacional estaba en contracción aún antes de la crisis. La caída se aceleró en Marzo.
2. Sin embargo, pese a perspectivas negativas (-13% según OMC, -10,4% según FMI), la recuperación ha sido rápida desde Junio. La crisis del comercio ha sido más corta que en 2008-09.
3. Existe, sin embargo, una gran incertidumbre sobre el futuro de las cadenas de valor.
4. Se percibe el colapso de algunos servicios (turismo, tráfico aéreo), pero perspectivas buenas para otros.
5. El comportamiento de los precios de productos básicos es muy diverso: colapso del petróleo, pero no de otros productos.
6. La caída en los indicadores financieros ha sido menos aguda que durante la crisis de 2008-09 y muestra una recuperación desde fines de Marzo.
7. El mercado de bonos para economías emergentes también comenzó a recuperarse desde mediados de Abril.
8. Doce países latinoamericanos han tenido acceso al mercado de bonos en moneda dura, en buenas condiciones (Colombia, 1º de Junio: 3,2% a 11 años)
9. Se percibe poca cooperación financiera internacional.
10. No se produjo una caída de remesas como en la crisis de 2008-09: en Colombia transferencias netas aumentan 1,4% en Marzo-Octubre 2020 vs. 2019.

En el caso particular de Colombia, la radiografía presentada por el exministro y ex directorio de la Cepal se sintetiza de la siguiente manera:

1. En materia de salud dejó de ser un caso relativamente exitoso; pasó el pico, pero limitada reducción de contagios y fallecimientos.
2. La recesión será peor que la de 1999, pero un poco menos severa que otros países latinoamericanos.
3. Fuerte caída en segundo trimestre (-16,0%), algo menos en segundo (-9,5%).
4. Muy diverso patrón sectorial, desde sectores que crecen hasta otros severamente afectados.
5. Abril fue el peor mes (-20,5%). Recuperación desde Mayo, pero todavía incompleta (-7,1% en Agosto).
6. Se espera solo una recuperación parcial en 2021.
7. La inflación se encuentra en niveles muy bajos.

Los factores que han afectado a las economías han sido internos, pero con una combinación entre oferta y demanda.

Por lo anterior la salida no puede ser exclusivamente de oferta, también es necesario reactivar la demanda y permitir que el consumo dinamice los sectores y la economía.

3. Centro de Estudios de la Empresa Micro

La Cámara de Comercio Aburrá Sur hace parte desde el 2020 de la Alianza del Centro de Estudios de la Empresa Micro, junto a la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, el Fondo Nacional de Garantías, Interactuar, Comfama y Proantioquia.

Durante la vigencia del 2020, y de acuerdo no sólo al Plan de Trabajo que se tenía previsto, sino también a las circunstancias de la pandemia, el CEM logró cumplir las siguientes metas:

3.1. Gran Alianza por la Micro de Antioquia

En el marco de la gestión realizada por el Centro de la Empresa Micro, CEM, en la vigencia del 2020 figura la **Gran Alianza por la Microempresa**.

Esta iniciativa sirvió para proponer unos lineamientos que ayudaran a enfrentar el período de crisis y postcrisis del Covid 19, específicamente a las microempresas, microemprendimientos y a toda unidad productiva micro que se autoreconociera como generadora de bienes o servicios, o creadora de empleo, sin importar si era formal o no.

Actualmente el CEM adelanta los estudios sobre cierres microempresariales y la primera medición de la emergencia económica Covid 19 en el segmento microempresarial de Medellín y Valle de Aburrá.

A mediano y largo plazo el CEM aspira a consolidar todos sus estudios, caracterizaciones y análisis y ponerlos al servicio del Diseño de una Política Nacional de Desarrollo para la Microempresa.

La Gran Alianza propone unos lineamientos para enfrentar el período de crisis y de postcrisis de la pandemia del Covid 19, específicamente para las microempresas, los microemprendimientos y para toda unidad productiva micro que se autoreconozca como generadora de bienes o servicios, o creadora de empleo, sin importar si es formal o no.

Concebirlos como unidades económicas, únicas y singulares, activos en su mercado, interlocutores válidos de la actividad económica de la región, ha marcado el origen de esta iniciativa y el ritmo de la propuesta que se presenta a las *autoridades nacionales, locales, gremios, y actores del ecosistema*.

Según el Dane, Colombia contaba en 2019 con 14.847.821 ocupados por empresas con menos de 10 trabajadores, aportando 66,6% de la ocupación del país, así mismo la existencia de 5.6 millones de micronegocios.

Entidades como Asomicrofinanzas y Confecámaras reportan cifras cercanas a 3,5 y 1.5 millones de microempresas, respectivamente.

Aunque las cifras distan unas de las otras, dado la diferencia en la clasificación empresarial y el conteo de la informalidad y la formalidad, esto no le resta importancia al rol que ejerce la microempresa en el equilibrio económico y social del territorio.

Por el contrario, esto se convierte en un dinamizador de la economía local, que, con sus bajas barreras de entrada y salida, se convierten en una fuente de ingreso y empleo de fácil acceso.

Si bien el tejido microempresarial es amplio, no es lo suficientemente estable en el tiempo, y registra altas tasas de mortalidad; sobre todo las microempresas de menores activos: De las microempresas constituidas en un año determinado al quinto año la mitad desaparece.

Esta realidad se agudizó con el Covid 19, según Confecámaras, 96% de los empresarios reportaron disminución en sus ventas, y el 75% de ellos respondió que la caída fue superior a 50%, lo que ha llevado al 15% y 9% de los encuestados al cierre parcial y total de la empresa.

Al preguntar por la Planta de Personal 12% sostuvo que la redujo, 11% dio vacaciones anticipadas, 9% acudió a la modificación de contratos.

En cuanto a precios 12% los incrementó, y la principal razón fue el costo de aprovisionamiento, seguido del alza generalizada en precios y la compensación en la caída de las ventas.

Son muchas las preocupaciones, sin embargo, las más destacadas son: El pago a los empleados, disminución en las ventas, incremento en los casos Covid 19, desempleo, e incrementos en la cartera, entre otras.

Según un estudio de la Universidad EAFIT, de los 3 millones de ocupados de Antioquia reportados por el DANE, cerca de un millón labora en actividades de alto riesgo de afectación por Covid 19 y se proyectan pérdidas entre 112 mil y 131 mil empleos, lo que implica incremento en la tasa de desempleo cercana a 15%.

Ahora en términos monetarios se estima que la economía regional deja de producir COP 166.000 millones diarios y cada cuarentena (15 días) cuesta COP 2.5 billones. Algunas estimaciones hoy sugieren que el PIB regional se reducirá entre 1,5% y 2%.

Otro estudio realizado por la Universidad de Antioquia reporta que los ingresos de las familias de Estratos 1 y 2 de Antioquia cayeron en poco más del 63 %, lo cual ha de incidir directamente en los niveles de pobreza.

Para el caso de los independientes, el 75% respondió que sus ingresos disminuyeron en el período de la Cuarentena, y para los ocupados sus ingresos se redujeron en un 54%.

Entidades como Asomicrofinanzas reportó 284.694 microcréditos vigentes a Febrero de 2019 en Antioquia, que bien pueden tratarse como proxy del número de microempresas en la región, y que seguramente por su grado de vulnerabilidad estarán en dificultades para hacer los pagos correspondientes de sus cuotas, agudizando el problema económico y social.

En cuanto a las empresas registradas y considerando el Decreto 457 de 2020 y sus efectos hasta el 27 de Abril, 55% de estas no están operando en la actualidad lo cual contribuye de manera negativa a la economía, ya que éstas representan 42,1% del empleo formal.

Siguiendo el mismo estudio de la Universidad EAFIT para el Area Metropolitana del Valle de Aburrá el panorama es similar.

De los 1,8 millones de ocupados cerca de 704 mil están en actividades de alto riesgo por afectación del Covid 19, y se estiman pérdidas de 77 mil y 89 mil empleos, lo que significa que la Tasa de Desempleo pasaría de 11,8% a un rango entre 15,5% y 16,1%.

En tanto, las pérdidas económicas estimadas por las medidas de la Cuarentena ascienden a COP 48.589 millones diarios.

A lo anterior se suman: La inactividad total y/o parcial de los 297.000 micronegocios, y los 75.000 microempresarios, que hoy tienen un microcrédito vigente.

Ambos escenarios representan un riesgo para la generación de ingresos y subsistencia de los microempresarios, incrementos en la pobreza, y un rotundo desequilibrio en la actividad económica y social de la ciudad.

La situación actual de las microempresas representa un riesgo, pero también podría convertirse en una oportunidad como activadores de la economía local e, incluso, una solución para el desempleo esperado.

La última encuesta de Consumer Track reporta que el cambio en los canales de compra se evidencia en los Hard Discounts, las Tiendas de Barrio, las Zonas Comerciales e Internet.

Las Tiendas de Barrio son las primeras en la lista, sin olvidar que también ocupa el mismo lugar entre las actividades económicas de los microempresarios.

Estas actividades, a diferencia de otras, no requieren grandes inversiones, ni el desarrollo de complejas competencias. Por el contrario, ofrecen flujo de caja, garantiza la tenencia del ingreso y la ocupación, y contribuye directamente con la alimentación de la familia, la adquisición de vivienda, los servicios de salud y el acceso a la educación.

Desde el Centro de la Empresa Micro se lideró durante la etapa más crítica del 2020 una Estrategia Regional de Apoyo a las Micros basada en 6 líneas (**Alivios Temporales, Educación Empresarial, Acceso a Mercados, Acceso Financiero, Gradualidad en regulación técnica, e Implementación de la Política Pública para este segmento empresarial.**

El propósito central de esta iniciativa era poder proyectar un panorama postcrisis para poder reorientar los modelos de negocio del sector microempresarial.

3.2. Estudio de Mortalidad Empresarial

Desde antes de la pandemia el CEM había propuesto realizar el estudio sobre mortalidad empresarial con la intención de analizar las razones por las cuales los microempresarios fracasan.

Dado el confinamiento y la parálisis de las actividades económicas en la mayoría de los sectores económicos, el estudio cobra mayor relevancia y se contrata a ESUMER para realizar dicho trabajo. Los resultados están disponibles en:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiaWMyMjNiOTMtZmVmOS00ZDMyLThjYWYtZDIyZDEyNjVhN2IwLWlkidCI6IjBmYzY4ZW5kLW5kNmEtNDkMC1iMWQyLTVjMmQ3ZjM5YjcwOCIsImMiOiR9>

3.3. Encuesta impactos del Covid en la Microempresa

Desde la Alianza del Centro de Estudios de la Empresa Micro – CEM, se realizó la encuesta de impactos del Covid en la microempresa.

El objetivo era medir el impacto de la emergencia económica, causada por la Pandemia el Covid 19 en los microempresarios formales e informales del Valle de Aburrá, verificando el estado actual de las empresas frente a las medidas adoptadas por los gobiernos nacionales y locales, profundizando en sus actuales necesidades y expectativas.

La muestra establecida de microempresarios de Cámaras de Comercio fue de 386 encuestas distribuidas geográficamente como apreciamos en el mapa.

Los criterios utilizados para elegir la muestra fueron: Segmentación Empresarial entre las Cámaras de Medellín y Aburrá Sur; Tipo de personas (Naturales y Jurídicas); Clasificación por Actividad Económica CIU; Establecimientos con más de 5 empleados, y Encuestas realizadas en forma telefónica entre el 10 y el 25 de Septiembre de 2020.

Fruto de este sondeo se lograron identificar unos importantes hallazgos y claves en torno a la realidad microempresarial de la región en el marco de la pandemia, destacándose los siguientes:

1. Los microempresarios encuestados son en su gran mayoría los propietarios de sus establecimientos de comercio, tienen edades entre los 29 y 50 años, son bachilleres y sus unidades microempresariales están ubicadas en el Estrato 3.
2. Solo el 19% de los encuestados tiene su negocio en su mismo lugar de residencia. Las Personas Naturales se dedican al Comercio (Restaurantes y Tiendas), con un 42%; seguido de Industria (Confección y Fabricación de Alimentos) con un 23%. En las Personas Jurídicas la Industria (Obra Civil y Confección), con un 25% y Servicios Personales (Servicios de Salud y Servicios Eléctricos y Automotrices), con un 23%, son las actividades más representativas.
3. El 58% de los negocios opera normalmente, destacándose los Sectores Primario (Agro-Minería) y Construcción con porcentajes de normalidad operativa de 50% y 45%, respectivamente; Otros representaron el 33% de los negocios, los cuales operan parcialmente, destacándose los dedicados al Comercio con un 67%, y los que prestan Servicios Empresariales con un 60%.
4. Los negocios cerrados temporalmente corresponden al 6% y el 36% y no tienen claro cuando reiniciarán actividades. Entretanto, un 28% esperaba retomar sus operaciones entre 1 y 3 meses.
5. Durante la pandemia se evidencia el cierre del 2% de los negocios, la mitad de los cuales no han realizado diligencia ante entes de control y registro.
6. El nivel de desocupación total generado por la pandemia se calcula en un 33% en las microempresas formales, afectando de igual manera a los 3 principales sectores: Comercio, Industria y Servicios Personales.
7. Las microempresas del Sector Construcción fueron las que porcentualmente más disminuyeron el número de empleados con un 66%, seguido por Industria y Comercio con un 56% y 54%, respectivamente.
8. Las medidas más utilizadas por los empresarios frente a sus empleados fue otorgar vacaciones con un 23% y realizar despidos con un 16%.
9. El 27% de las empresas sufrieron ausentismo de sus trabajadores principalmente por las dificultades de acceder al transporte público y enfermedad por Covid-19 siendo esta última más frecuente en las personas jurídicas.
10. Las mayores dificultades para las Personas Jurídicas fue la disminución en el flujo de efectivo, mientras que para las Personas Naturales fue la falta de demanda.
11. El 74% de los microempresarios de la región metropolitana consideraron que sus negocios podían seguir operando a pesar de la pandemia. Aunque hubo un alto nivel de despidos, ello no generó un alto impacto en el cierre total de las empresas.
12. El 59% de los microempresarios formales utilizaron el Internet para realizar pagos; el 43% para comprar insumos y solo un 19% para que sus empleados trabajaran desde casa. En términos generales las Personas Jurídicas (Sociedades) utilizaron más el internet que las Personas Naturales (Comerciantes).

13. La mitad de los empresarios formales que vendían a través de internet lo empezaron a realizar solo este año (2020), lo que explica que hasta ahora la participación en ventas fuera inferior al 10%.

14. El 85% de las microempresas de la región no tenían personal trabajando en forma remota. En las Personas Naturales representaba un 91% y en las Personas Jurídicas un 72%.

15. El 55% de las microempresas manifiestan no haber realizado inversiones durante la pandemia. Entre las empresas que realizaron inversiones se destacaron las Personas Naturales que invirtieron en compra de equipos y las Personas Jurídicas en el diseño e implementación de Páginas Web.

16. El 28% de las microempresas introdujeron nuevos productos o servicios en su portafolio en 2020. Los más destacados fueron la Venta de Implementos de Bioseguridad y la Ampliación de Líneas de Productos y/o Servicios.

17. Las Personas Naturales implementaron más el Servicio a Domicilio y las Personas Jurídicas ampliaron más su oferta comercial.

18. En términos generales los microempresarios fueron positivos frente al futuro de su negocio. En general esperaban que la situación mejore en el país en los próximos 12 meses y consideraban que lograrían cumplir satisfactoriamente con sus obligaciones en los próximos meses.

19. La mayoría de los microempresarios formales creen que las ventas de sus empresas se mantendrán iguales.. Sin embargo, un 39% consideraba que sus ventas se iban a incrementar y un 19% que sus ventas disminuirían en los próximos meses.

20. La mitad de los microempresarios que consideraban que sus ventas se incrementarían, creían que dicho aumento sería entre el 11% al 30%.

21. El 69% de los microempresarios encuestados creía que mantendría igual su planta de personal durante los próximos 3 meses.

22. Adicional a la implementación de los Protocolos de Bioseguridad, los microempresarios pensaban ajustar sus costos, buscar ayuda financiera e incursionar en el comercio digital para enfrentar las actuales condiciones del mercado.

23. El Subsidio a la Nómina, el Acceso a Créditos y la Exención de los Parafiscales fueron las medidas más solicitadas por los microempresarios para sortear la actual crisis.

24. Las necesidades más apremiantes de los microempresarios formales tienen que ver con la reactivación económica que traerá el incremento en la demanda, la recuperación de la cartera y la posibilidad de acceder a más créditos.

25. El 37% de los microempresarios formales manifestaron conocer las ayudas del gobierno, pero no haberlas solicitado. Un 29% dijo que las estaba recibiendo. El Subsidio a la Nómina y las Garantías en los Préstamos fueron las ayudas más solicitadas.

26. Las empresas de Servicios Empresariales, Industria y Comercio fueron las más beneficiadas con las ayudas brindadas por el gobierno.

27. Familiares, amigos y proveedores fueron la principal fuente de apoyo de los microempresarios durante la crisis. Un 29% manifestó no haber encontrado ningún apoyo. Existe un 3% que expresaba haber recibido apoyo por parte de las Cámaras de Comercio.

28. Un 67% de los microempresarios encuestados expresaron necesitar líneas de crédito para apalancar la sostenibilidad de su negocio.

4. Informe Socioeconómico y Competitivo Aburrá Sur 2019

La Cámara de Comercio Aburrá Sur emprendió en Agosto de 2020 el diseño del Informe Socioeconómico y Competitivo del Aburrá Sur con datos 2019, los cuales sirven de base para el seguimiento a los planes de desarrollo municipales y para analizar los impactos del Covid. Algunos de los resultados preliminares del informe en el Componente Demográfico son los siguientes:

A nivel mundial hay, por lo menos, dos claras tendencias demográficas: la concentración de personas en zonas urbanas y el envejecimiento de la población. Ambas tendencias se evidencian en el país y en el departamento.

Según el último censo, en Antioquia habitaban 6'550.206 personas en 2019, pero el 60% se concentra en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá (3'969.222).

El Aburrá Sur representa al 20% de la población metropolitana (760.746), donde el 53% son mujeres y el 47% hombres.

Gráfico 1: Población del Aburrá Sur por municipio 2010-2019 (censo 2018)

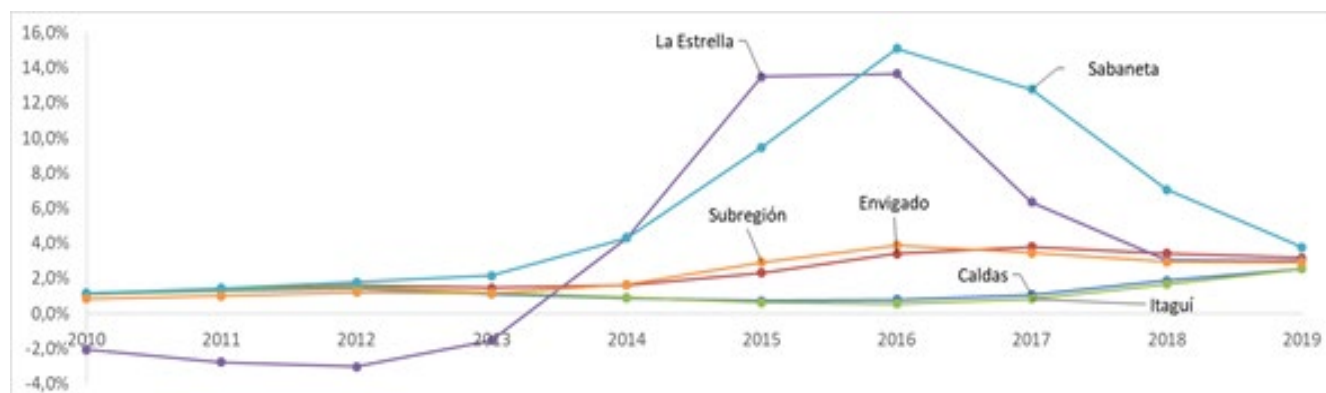
Municipio	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Caldas	72.728	73.675	74.721	75.547	76.210	76.756	77.356	78.178	79.638	81.658
Envigado	189.745	192.323	195.445	198.284	201.482	206.158	213.188	221.252	228.848	236.114
Itagüí	254.095	257.448	261.360	264.435	266.789	268.463	269.966	272.206	276.744	283.794
La Estrella	52.276	50.820	49.272	48.520	50.608	57.441	65.281	69.425	71.545	73.696
Sabaneta	49.216	49.921	50.810	51.904	54.141	59.273	68.224	76.937	82.375	85.484
Subregión	618.060	624.187	631.608	638.690	649.230	668.091	694.015	717.998	739.150	760.746

Fuente: Elaboración propia con datos Dane.

En el decenio 2010-2019 el crecimiento promedio poblacional en el Aburrá Sur fue 2,2%; sin embargo, sobresalen Sabaneta y La Estrella que registraron 5,9% y 3,4% respectivamente.

Esto se explica por los cambios en los usos del suelo y la mayor densidad habitacional que tan tenido dichos municipios. Envigado registró 2,3%, mientras que Caldas 1,3% e Itagüí 1,2%.

Gráfico 64: Crecimiento poblacional por municipio 2010-2019



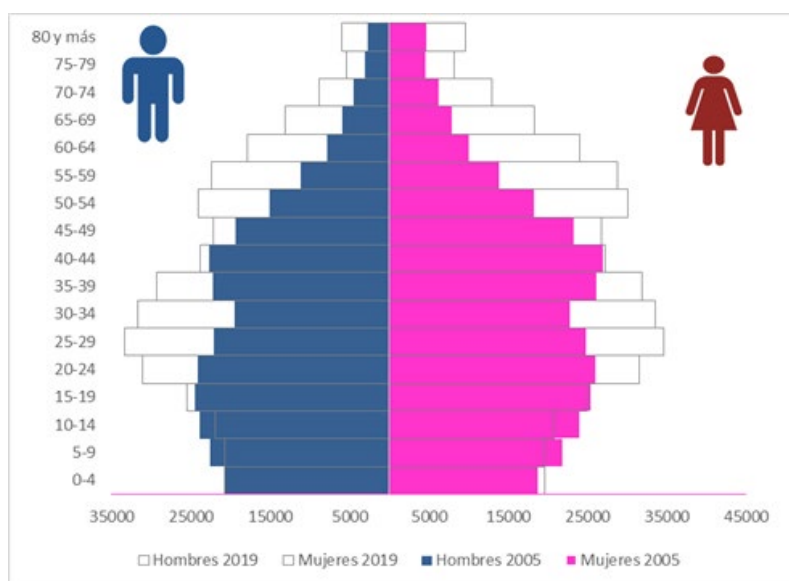
Fuente: Elaboración propia con datos Dane.

Si bien la composición por género en el Aburrá Sur no ha cambiado entre 2005 y 2019, la estructura poblacional por edades sí se ha modificado.

La población se concentra en los grupos de 25 a 29 años (9,2%) y 30 a 34 años (8,8%); sin embargo, el grueso de la población del Aburrá Sur se encuentra dentro del grupo que se conoce como Población Económicamente Activa.

Esto puede ser un buen indicador, siempre y cuando el crecimiento poblacional se compadezca con el crecimiento empresarial y las oportunidades de empleo ya que de lo contrario se convertiría en una situación social y laboral compleja (ver dinámica empresarial).

Gráfico 7: Pirámide Poblacional Etaria y por Género del Aburrá Sur 2005 vs. 2019



Fuente: Elaboración propia con datos Dane.

Los mayores cambios poblacionales se registraron en la población mayor de 55 años. Esto indica que ya se evidencia en el Aburrá Sur un cambio serio en la composición etaria la cual habrá que prestarle atención a través del diseño de políticas públicas y programas que vayan orientados a fortalecer la protección social de las personas y a reconocer decididamente la economía del cuidado.

Mientras en 2005 en el Aburrá Sur por cada cien menores de 15 años había 30 mayores de 65 años, en el 2019 esta relación subió a 66, siendo Envigado quien registre el índice de envejecimiento más alto con 92.

Dada esta tendencia, es necesario empezar a pensar seriamente en los programas y en el capital social necesario para poder atender las demandas de un grupo de población que va a necesitar no sólo un conjunto de servicios de salud, recreación, médicos, alimenticios y de cuidado, sino también una serie de demandas de espacios, movilidad y productos que vale la pena ir considerando desde ya.

Centrarse en este aspecto podría llevar a renovar los programas públicos y las ofertas privadas. También podría ser la oportunidad de ampliar la base empresarial y la posibilidad de generar empleos para médicos, enfermeras, psicólogos, trabajadores sociales, administradores de empresas, entre otros.

En general hay razones suficientes y potencialidades locales para lanzar políticas de desarrollo y de calidad de vida que se encaminen por esta vía.

5. Caracterización Empresarial Software TI Valle de Aburrá

En pleno confinamiento y con la idea de avanzar en los procesos de caracterización sectorial que sirvieran de insumo para las políticas y los programas, tanto públicos, como privados, se conformó la **Alianza entre Intersoftware, el Cluster de Negocios Digitales, la Cámara de Comercio de Medellín y la Cámara de Comercio Aburrá Sur, con el fin de realizar una Caracterización de las Empresas del Sector Software y Tecnologías de la Información del Valle de Aburrá.**

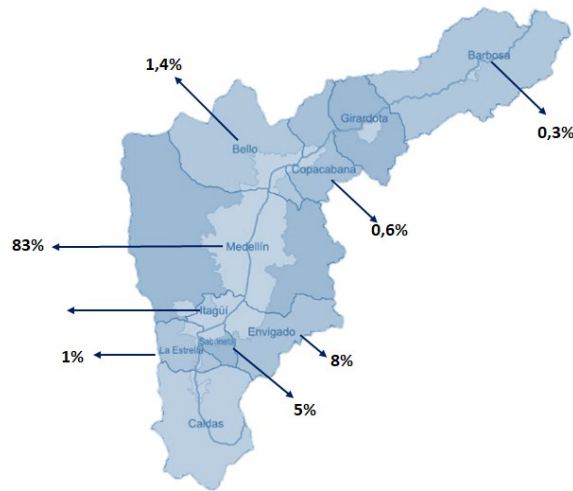
Para tal efecto se diseñó el respectivo Estudio con la metodología que permitiera recoger la información de las empresas del sector. Se elaboró concertadamente el Instrumento de Recolección de Información (Encuesta) y la Ficha Técnica fue la siguiente:

Gráfico 8: Ficha Técnica Estudio de Software y TI Valle de Aburrá

Tipo de estudio	Descriptivo
Perfil poblacional	Empresarios de la CCMA y CCAS del sector del Software y la tecnología
Tamaño de la Muestra	357 encuestas: 215 telefónicas y 142 virtuales
Sistema de selección de la muestra	Aleatoria a la base de datos entregada
Metodología de recolección de información	Encuesta auto diligenciada virtualmente Encuesta asistida telefónicamente
Periodo de recolección de datos	Septiembre – Octubre del 2020
Cubrimiento	Valle de Aburrá
Estudio liderado por	CCMA, CCAS, Intersoftware, Cluster de negocios digitales.
Acompañamiento técnico y metodológico	Unidad de Investigaciones Económicas, CCMA
Empresa encuestadora	IMK Investigaciones de Marketing

En total se realizaron 357 encuestas a los directivos de las Empresas de Software y TI del Valle de Aburrá, de las cuales 142 fueron autodiligenciadas en forma virtual y las 215 restantes fueron asistidas telefónicamente, con la distribución geográfica que apreciamos en siguiente mapa.

Gráfico 9: Distribución Municipal Encuestas Estudio de Software y TI Valle de Aburrá



En el Aburrá Sur se aplicaron 54 encuestas y en Medellín y Aburrá Norte un total de 303 encuestas. Los resultados más importantes fueron:

1. El 85% de las empresas encuestadas mencionaron que su Actividad Principal era la Prestación de Servicios; el 40% tenía menos de 5 años de constitución; el 68% de las empresas encuestadas fueron Mipymes (Entre 1 y 10 empleados) y de éstas el 12% eran Unipersonales.
2. Las empresas encuestadas concentran su línea de productos y servicios en: “Desarrollo de Software (a la medida)” 46%, “Consultoría” 30% y “Producto de Software Propio” 28%.
3. Las principales inversiones realizadas por las empresas del sector entre 2010 y 2015 ha sido principalmente en Equipos de Cómputo y Software Especializado (alrededor del 50%), seguido por Nuevas Metodologías y Certificaciones (39%).
4. El 39% de las empresas tiene entre 1 a 5 empleados. Los encuestados manifestaron que el promedio de permanencia de los empleados de operaciones en la empresa está entre 1,5 y 4 años con el 56% de respuestas, seguido por entre 0 y 1,5 años con 18%.
5. El 41% exige como nivel mínimo de estudios el técnico. Más que títulos es un Sector que le apuesta a conocimientos específicos para los proyectos que desarrollan.
6. El 52% de las empresas encuestadas cuentan con un área dedicada a la innovación. El 36% manifestó que el área de innovación representa menos del 15% de las ventas de la empresa, y el 24% manifestó que entre el 16% y el 30%.
7. Las dos actividades más realizadas por las empresas en sus áreas de innovación en los últimos 5 años fueron: Desarrollo de Nuevos Productos o Servicios (68%), seguido por Mejoras en Productos/Servicios Existentes, con un 60%.

8. El 71% de las empresas manifiesta no haber recibido ningún tipo de apoyo para sus actividades de Gestión de la Innovación. Entre las pocas que mencionaron haber recibido algún apoyo, lo recibieron de “Empresas de Consultoría y Entidades Gubernamentales”.

9. Solo el 19% de las empresas evaluadas cuentan con alguna certificación de calidad. Las Certificaciones de fabricante más mencionadas son las de Microsoft, Oracle y SAP.

10. En general la mayoría de las empresas encuestadas manifestaron no contar con certificaciones. Sin embargo, manifiestan que su personal operativo está certificado en el manejo de algún programa (lenguaje de programación o Google).

11. El 55% de las empresas manifestó haber buscado alguna fuente de financiación, siendo el “Sector Financiero/Banca Comercial” el más utilizado, con una amplia ventaja del 70%. Capital de trabajo/ recursos para operar en el día a día es el motivo principal de búsqueda de financiación (70%).

12. Con 72%, “Capital de Trabajo/Recursos para Operar en el día a día”, es el motivo más frecuente para la búsqueda de financiación.

13. Las empresas consideran que sus competidores están repartidos casi equitativamente entre Locales 38%, Nacionales 32% e Internacionales 27%.

14. El 48% de las empresas tuvieron ventas en el año 2019 de menos de 300 millones de pesos, seguidas por un 26% de empresas que manifestaron haber vendido entre 300 y 1.000 millones de pesos.

15. El 63% de las empresas no tienen ventas internacionales. El 23% tiene todas sus ventas a nivel local (Medellín – Antioquia).

16. El 57% de las empresas manifestaron no haber participado en ningún evento corporativo. El 43% restante expresó haber participado en ferias Nacionales, Internacionales o Virtuales. Las misiones comerciales solamente alcanzan un 16% de participación.

17. El 42% considera que no hay ninguna organización trabajando por el sector, siendo esta mención la que obtuvo mayor cantidad de respuestas.

18. El 38% de las empresas manifestó que no ha realizado ningún tipo de alianza empresarial. Las que han realizado algún tipo de alianza, el 32%, afirmaron que ha sido de tipo comercial (Producción conjunta, compra conjunta de insumos, importar y exportar).

6. Observatorio de Turismo de Antioquia

Desde el Clúster de Turismo de Negocios se convocó en el 2020 una Mesa de Trabajo para estructurar el Observatorio de Turismo de Antioquia.

En torno a la iniciativa confluyeron varias ideas y en ese proceso intervino activamente la Cámara de Comercio Aburrá Sur, teniendo en cuenta que ya venimos liderando un Observatorio de turismo para el Sur del Valle de Aburrá.

Las entidades aliadas son: Gobernación de Antioquia, Alcaldía de Medellín, Área Metropolitana del Valle de Aburrá, Ruta N y el conjunto de instituciones que hacen parte del Clúster, del cual hacen parte las principales universidades de la región, Cotelco, Plaza Mayor, Bureau, Asoguán, entre otros.

El Proyecto contempla varias etapas de las cuales ya se cumplieron 2: Análisis de Observatorios de Turismo y Análisis del Sistema de Indicadores Turísticos, Situr.

Actualmente se avanza en las 3 y 4 que consisten en Entrevistas con Expertos Temáticos y en la Definición de los Productos y Servicios que deben entregar en 2021 un Observatorio, y el Diseño de su Estructura Organizacional, respectivamente.

7. Comisión Regional y Metropolitana de Competitividad e Innovación

La Comisión Regional de Competitividad e Innovación –CRCI– inicia el año 2020 con la priorización de proyectos que se había realizado durante 2019.

Del informe entregado vale la pena recoger la idea que describe la génesis del Sistema. Allí se dice que el Sistema Nacional de Competitividad (SNC) surge como el conjunto de todos los actores públicos, privados y de la sociedad civil que afectan la competitividad del país.

En este marco se creó la Comisión Nacional de Competitividad como máximo organismo asesor del Gobierno Nacional en materia de competitividad. A partir de allí se creó la Política Nacional de Competitividad (PNC) la cual establece cinco pilares:

- (1) Desarrollo de sectores o clúster de clase mundial.
- (2) Salto en la productividad y el empleo.
- (3) Formalización Empresarial y Laboral.
- (4) Fomento a la Ciencia, la Tecnología y la Innovación.
- (5) Estrategias Transversales de Promoción de la Competencia y la Inversión.

Para que dicha política fuera desarrollada, desde las regiones se crearon las Comisiones Regionales de Competitividad (CRC), que, bajo un esquema de trabajo público - privado, son responsables de la estrategia de competitividad de la región, su ejecución y seguimiento.

A su vez, estas instancias generan aprendizaje y velan porque exista continuidad en el tiempo de la estrategia y las acciones (programas y proyectos) concertadas de manera participativa en el Plan.

Las Comisiones Regionales de Competitividad han tenido un papel fundamental en el país en cuanto se han convertido en el espacio de interlocución con el Gobierno Nacional en temas de competitividad, así como en el escenario ideal para que el sector público y privado discutan y articulen los planes y estrategias de acción para mejorar la competitividad y productividad en cada una de sus regiones.

En el caso de Antioquia, la Comisión Regional de Competitividad ha sido una oportunidad para capitalizar los esfuerzos que en el tema de competitividad se han venido realizando desde la década de los noventa cuando los estudios Monitor de Colombia y Medellín, e iniciativas posteriores (Antioquia Siglo XXI, el Plan Estratégico para Medellín y el Valle de Aburrá y los Planes Estratégicos Aburrá Sur y Norte, entre otros), se empezó a vislumbrar y consolidar la iniciativa Clúster como una estrategia potente para el desarrollo y el posicionamiento de la región como eje competitivo en el ámbito global.

El nacimiento institucional de la Comisión también capitaliza los avances que en esta materia presenta la región. De hecho, la Comisión Regional de Competitividad surge como un complemento estratégico para la visión y los objetivos de la Comisión Tripartita (integrada por la Alcaldía de Medellín, la Gobernación de Antioquia y el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA).

La primera consiste en un acuerdo de voluntades para trabajar en torno a los temas críticos del desarrollo regional desde el sector público.

La segunda es una aliada experta en temas de competitividad desde el sector privado; de ahí su liderazgo en la elaboración del Plan Regional de Competitividad en el ejercicio de la Secretaría Técnica de la Comisión Regional de Competitividad.

Hasta hoy se ha avanzado de manera interinstitucional en el desarrollo de unas líneas de trabajo, en la definición de objetivos estratégicos, acciones concretas y recursos requeridos.

A partir de la integración de un Sistema Nacional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación –SNCCTI junto con el fortalecimiento de las Comisiones Regionales de Competitividad - CRC, definidas como la única instancia de interlocución ante el gobierno nacional en temas de competitividad, ciencia, tecnología e innovación – CCTI (Congreso de la República , 2015), surge la necesidad de construir una Agenda Integrada por Departamento, que para el caso de Antioquia es la sumatoria de 9 subregiones.

El proceso de construcción de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación de Antioquia, fue liderado por Confecámaras y las 5 cámaras de comercio del Departamento, entre ellas el Aburrá Sur, con el apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, quien se encargó de realizar el diseño metodológico de Agendas Integradas.

Para la construcción de la Agenda Integrada de Antioquia se incorporó el enfoque de Desarrollo Local –DEL-, entendido como un “proceso deliberado y dinámico de transformación local que, sobre la base de una identidad territorial, el compromiso de los actores involucrados, el reconocimiento de limitaciones y potencialidades y el establecimiento de acuerdos mínimos, genera apuestas económicas sostenibles para el mejoramiento de medios de vida” (Red Adelco, 2016).

Con este enfoque se abordó el alcance planteado por el gobierno nacional para el proceso de identificación de proyectos estratégicos de desarrollo económico por región, a partir de la funcionalidad de cada territorio, buscando así una mejor focalización y priorización de las inversiones territoriales, el diseño de políticas públicas adecuadas al perfil y la dinámica de cada región, y contribuir a la construcción de un modelo de gestión y fortalecimiento institucional de los territorios.

Las metodologías y estrategias de Desarrollo Económico Local fortalecen la institucionalidad local y, por lo tanto, los procesos de descentralización y gestión territorial y se convierten en un espacio donde confluyen el sector público, privado y social contribuye a fortalecer el diálogo, alianzas y reducir las conflictividades.

La Agenda está concebida como una estrategia dinámica; esto significa que sus lineamientos y prioridades deben ser continuamente evaluados y enriquecidos por todos los que han participado en su construcción.

En el caso particular de Antioquia la construcción de esta Agenda Departamental partió de insumos y procesos previos, bajo la premisa fundamental de construir sobre lo construido.

En Antioquia se ha venido trabajando durante los últimos 10 años en unas apuestas productivas que se definieron para cada subregión a partir de un trabajo conjunto entre las 5 Cámaras de Comercio de todo el Departamento y la Gobernación de Antioquia en cabeza de la Secretaría de Productividad y Competitividad y la Secretaria de Agricultura del Departamento.

Es importante destacar que en 8 de las 9 subregiones (Suroeste, Occidente, Urabá, Norte, Bajo Cauca, Nordeste, Magdalena Medio) predominaron apuestas productivas relacionadas con el **Sector Primario (Café, Cacao, Flores, Lácteos, etc) y el Turismo (Cultural, Agrario, Ecológico, Gastronómico y de Aventura, entre otros)**, mientras que en la Subregión Valle de Aburrá las apuestas se enfocan en **Sectores Productivos y segmentos de producción y servicios con alta sofisticación y valor agregado (Especialización Inteligente y Economía Naranja)**.

Esto refleja el nivel vocacional subregional. Además, dichos resultados también dejan entrever el interés ganado por el Sector Turismo como una apuesta estratégica de desarrollo económico local.

Gráfico 10: Apuestas Productivas de Antioquia 2020



Fuente: Agenda Departamental de Competitividad e Innovación de Antioquia 2020.

Cabe destacar que la Subregión Metropolitana del Valle de Aburrá se enfoca bajo la estrategia de Especialización Inteligente.

Allí el enfoque económico se centra en los siguientes ejes: Territorio Verde y Sostenible, Región Inteligente, Medicina Avanzada y Bienestar, Región Emprendedora, Industria Sostenible e Inclusiva, Actividades Creativas y Culturales, Agroindustria, Turismo, y Comercio.

Este enfoque es el resultado de un trabajo realizado hace 3 años por las Cámaras de Comercio de Medellín y Aburrá Sur, con el respaldo del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, la Alcaldía de Medellín y la Gobernación de Antioquia, a través del cual se lograron identificar las áreas de transformación productiva para Medellín y el Valle de Aburrá bajo el enfoque de especialización inteligente.

El propósito final de este enfoque es transformar la base productiva hacia actividades productivas, comerciales y de servicios con mayor valor agregado, e intensivas en conocimiento e innovación, de tal forma que permitan, en el mediano y largo plazo, generar efectos positivos en materia de empleos de calidad y mayores ingresos para los habitantes de la región y para los entes públicos.

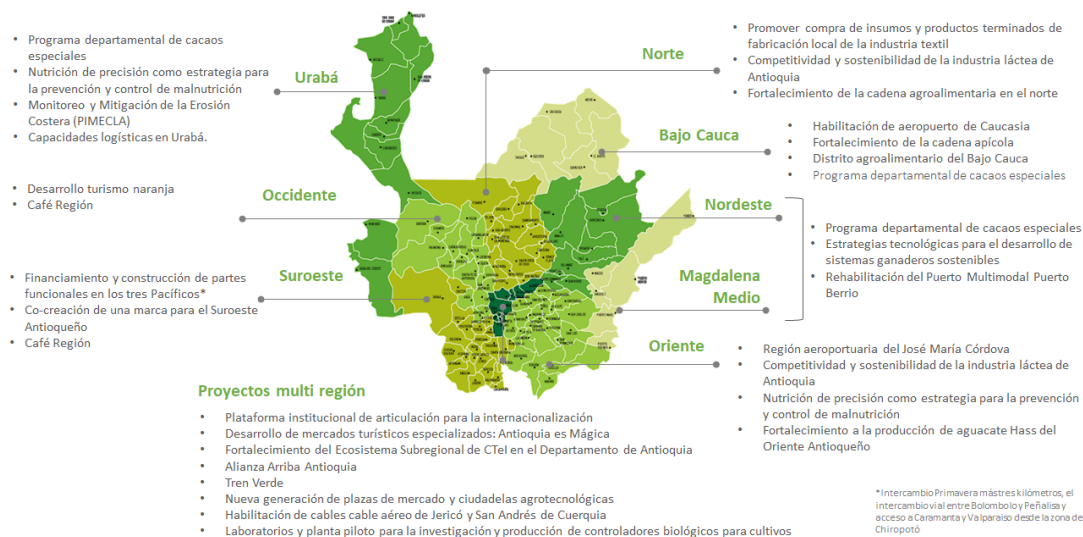
Con los insumos antes descritos y los acuerdos pactados, el proceso de integración de la Agenda de Competitividad Departamental estuvo determinado en el 2020 por el siguiente proceso:

Gráfico 115: Metodología para Integración de Agenda de Competitividad



Fuente: Informe CRCI 2020

Gráfico 12: Proyectos Priorizados en Antioquia



Fuente: Informe CRCI 2020

Con base en dichos acuerdos la Agenda de la CRCI de Antioquia para la vigencia 2021 se centrará en los siguientes componentes:

1. Gobernanza: Firma del Decreto CRCI y Creación de Reglamento Interno; Validar y apropiar modelo de Gobernanza (en elaboración por CAF – Deloitte); Definir e implementar metodología de seguimiento y evaluación a la gestión de la CRCI; Definir e implementar metodología de planeación para la asignación de inversión regional (regalías), e Implementar espacios de encuentro de la CRCI (2 Plenarias, 4 Comités Ejecutivos, y Reuniones de Mesas Técnicas cada dos meses)

2. Agenda Regional de Competitividad: Establecer ruta de financiación para cada uno de los proyectos priorizados y realizar gestión con aliados y fuentes de financiación, e Identificación de nuevas necesidades y actualización de agenda por subregión, con la respectiva gestión para los proyectos priorizados

3. Fortalecimiento de las Subregiones: Realizar capacitaciones con expertos en temas de competitividad de interés para las subregiones; Apoyar en la elaboración de estudios de tendencias o mercado para los proyectos, y crear mesa para análisis y seguimiento de indicadores de competitividad.

4. Posicionamiento de la CRCI: Implementar canales de comunicación permanentes entre las subregiones, el Departamento y el SNCI.

5. Fortalecimiento CRCI Metropolitana: La Cámara de Comercio Aburrá Sur, en asocio con la Cámara de Comercio de Medellín, el Municipio de Medellín, la Gobernación de Antioquia, el Area Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, y el Comité Universidad Empresa Estado, CUEE, constituyeron oficialmente el 9 de Septiembre del 2020 el **Comité Subregional de Competitividad e Innovación del Area Metropolitana, CRCIM.**

Dicho Comité hace parte de los 9 Comités Subregionales que se constituyeron en Antioquia para dar soporte a la **Comisión Regional de Competitividad e Innovación Departamental, creada según lo dispuesto por el Decreto 1651 de 2019.**

La Comisión Metropolitana tiene como finalidad aunar esfuerzos institucionales para gestionar proyectos estratégicos de desarrollo empresarial en la región.

La Cámara forma parte de la Secretaría Técnica de la CRCIM y sus proyectos estratégicos son: **1. Fortalecimiento del tejido empresarial para la industria aeronáutica; 2. Promover nuevas unidades de negocio a partir de residuos orgánicos y acelerar negocios e innovaciones bio, y el Plan Maestro de Turismo del Aburrá Sur.**

8. Especialización Inteligente del Aburrá Sur – Sus Apuestas

Con todo este esfuerzo estratégico y de Política Pública Medellín y el Valle de Aburrá se enfrentan al reto de mantener una senda de crecimiento positivo diversificando en mayor medida sus actividades productivas.

Para ello es necesario promover procesos de innovación formal en los sectores estratégicos y en las empresas que los integran, a través de la Especialización Tecnológica e impulsar así la generación de nuevas actividades económicas.

La economía de Medellín y el Valle de Aburrá debe aprovechar su situación geoestratégica diferencial y el importante papel de la industria para fortalecer su posición competitiva no solo respecto a otros departamentos de Colombia, sino también en relación con los países del entorno.

La Especialización Inteligente en Medellín y el Valle de Aburrá es la respuesta esencial para mejorar la eficiencia, la productividad, la competitividad empresarial y la proyección nacional e internacional de aquellas Áreas de Especialización que se concertaron con el fin de permitir la aceleración del incremento de los niveles de excelencia del conjunto de la economía regional.

Consciente de esta realidad y de que la transformación productiva del Aburrá Sur debe ser una prioridad con un plan de ejecución que no admite aplazamientos, la Cámara ha decidido apostarle a la Especialización Inteligente del Valle de Aburrá desde 4 frentes estratégicos.

Ellos son: **La consolidación de un Clúster Aeroespacial (actualmente en proceso de estructuración); la materialización del Plan Maestro de Turismo Aburrá Sur - Ruta Turística Aburrá (Economía Naranja); Bioeconomía (Economía Circular), y la ejecución de un Plan Regional que incentive, promueva y desarrolle la capacidad empresarial con el apoyo de la Economía 4.0 (Transformación Digital).**

8.1. Clúster Aeronáutico

A primera vista suena descabellado, soñador, “volado” e ilusorio. Y no falta quien pregunte: “Y qué tiene que hacer el Aburrá Sur en un Clúster Aeroespacial?”

Enseñados a ver, hacer y aprender tardíamente las lecciones de la historia, quizás esta incredulidad nos venga hereditariamente de aquel pesimismo ancestral que nos condiciona siempre a pensar que no somos capaces.

Pero ya va siendo hora de que le tiremos travesía a la inercia de la historia y rompamos para siempre esa espiral de frustraciones, taras e inhibiciones que siempre nos han hecho llegar tarde a los grandes desafíos económicos, impidiéndonos ser parte de los hitos que han marcado la transformación de las dinámicas empresariales.

El Aburrá Sur no sólo puede, sino que tiene la capacidad empresarial y debe adoptar la decisión estratégica de ser un jugador clave en el marco de un Clúster Aeroespacial.

Para ello no necesitamos contar con un Cabo Cañaveral, ni con una sonda espacial Voyager, ni con un satélite de última generación, ni esperar a que Boeing o Airbus decidan construir un centro de fabricación de aeronaves en nuestro territorio.

Lo que el sector necesita es empresas certificadas; trabajadores debidamente entrenados; start ups listos a apostarle a las estrellas y al universo, y un ecosistema interinstitucional que haga posible esta transformación.

La apuesta la está liderando la Cámara de Comercio Aburrá Sur, con el apoyo de un sinnúmero de instituciones, entre las que se cuentan la Cámara de Comercio de Medellín; las Facultades de Ingeniería Aeroespacial y Aeronáutica de las Universidades de Antioquia y Universidad Pontificia Bolivariana, UPB, respectivamente; el Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia, CTA; la Aeronáutica Civil; la Institución Universitaria de Envigado; el Sena; el Centro de Excelencia Operacional del Aburrá Sur; el Clúster Aeroespacial de Colombia, Caescol, y los Clúster Aeroespaciales de Baja California (México) y Colonia (Alemania), entre otros.

El cuento es serio. El exvicepresidente de Airbus para América Latina, Alberto Robles, ya lo había señalado meses atrás en una visita a la Cámara de Comercio Aburrá Sur y al Municipio de Envigado, al señalar que la industria colombiana está capacitada para ingresar a múltiples segmentos, tanto en fabricación de componentes como en desarrollo de sistemas para el sector aeroespacial.

“Es solo una cuestión de adecuar sus capacidades, de conseguir las certificaciones y homologaciones que se requieren, pero es un paso que se debe dar de manera conjunta entre el empresariado colombiano y el gobierno”.

Si las empresas colombianas se suman a la cadena de suministros globales, Colombia podría convertirse en proveedor de fabricantes como Airbus en cualquiera de sus divisiones o trabajar de manera colaborativa con alguno de los subcontratistas de la compañía.

El Clúster Aeroespacial liderado por la Cámara de Comercio Aburrá Sur para Antioquia, apunta, en principio, a generar las condiciones para formar una nueva generación de técnicos, tecnólogos y profesionales para el Sector Aeronáutico; sustituir importaciones y certificar empresas que provean partes y piezas a las grandes ensambladoras de aviones, helicópteros, drones y satélites, e implementar un Plan Maestro para consolidar la competitividad aeroportuaria de la Terminal de Servicios del Aeropuerto Internacional José María Córdoba.

Las cifras del sector no mienten y sus oportunidades reclaman nuestra participación. **Sólo en fabricación de nuevos aviones, los pedidos entre 2019 y 2038 suman 44.040 unidades en todo el mundo.**

De ellas **2.240 son de jets regionales (por US\$105 billones); 32.420 de pasillo único (por US\$3.775 billones); 8.340 de pasillo ancho (por US\$2.630 billones), y 1.040 de carga (por US\$300 billones).**

Boeing fabrica un avión cada 16 horas, lo que significa 547 unidades por año, lo que le representa un atraso en pedidos de 7.3 años. Por su parte, Airbus fabrica un avión cada 22 horas, 398 unidades por año, con un atraso en pedidos de 9.1 años. Como quien dice... Todavía hay cama para mucha gente...

En el mismo lapso el mundo requerirá 769.000 nuevos técnicos en el sector aeronáutico (52.000 de ellos en Latinoamérica).

De este total de técnicos 632.000 son para el Area Comercial; 93.000 para el Area de Negocios, y 44.000 para el sector de Helicópteros.

Sectorialmente el Clúster Aeroespacial abarca empresas de sectores tan dinámicos del Aburrá Sur como el Metalmecánico, Plástico, Electrónico y Digital, entre otros.

Evaluaciones preliminares han permitido identificar que muchas de estas empresas cuentan con tecnología del futuro con la que trabajan en el presente para responder a requerimientos del pasado.

Sin lugar a dudas, la industria aeroespacial ocupa un lugar importante en la economía mundial. Las cifras así lo han demostrado a través del tiempo.

A su vez, es un mercado que posee complejas barreras de entrada en términos tecnológicos y financieros que hacen de esta cadena de valor un nicho de alta sofisticación para las compañías que deseen ingresar.

En esta oportunidad no citaré cifras específicas, pues bien sabemos que históricamente la demanda ha superado a la oferta.

Las compañías más importantes y que dominan el mercado poseen órdenes de pedido a 2034, colas de producción que las obligan a aumentar su capacidad instalada creando centros de operación industrial en diferentes países y territorios lejos de su casa matriz, con el fin de disminuir costos logísticos y mano de obra.

Con respecto a volumen de flota aérea, después de Brasil y México, Colombia ocupa el tercer lugar en América latina.

Su privilegiada ubicación geoestratégica en el globo; 100 años de recorrido y la ejecución de aislados, pero significativos proyectos enmarcados en este renglón de la economía, posicionan al país como un territorio con gran potencial para el desarrollo integral de esta importante industria.

Pese a ello, los principales indicadores que miden el sector aeronáutico en el país están enfocados hoy solo en la operación de aeropuertos (carga y pasajeros) y en talleres de mantenimiento, reparación y revisión de componentes, desconociendo los indicadores que miden la industria en diseño y manufactura, lo cual es indicativo que aún falta mucho camino por recorrer.

Sin mencionar actores y responsables específicos, las grandes problemáticas nacionales que no permiten la existencia de dinámicas industriales sustentables en el tiempo, son la falta de integración y comunicación por parte de las entidades que hacen parte de la triple hélice.

Una de las causas está configurada básicamente por las ansias de protagonismo de actores que solo buscan un beneficio particular y circunstancial.

De otro lado está el desconocimiento de algunos gobernantes y directivos de importantes compañías e instituciones que aún no visualizan el potencial de esta línea de la economía; quizás porque la ven muy lejos e inalcanzable.

Como consecuencia de esta falta de visión, integración y sana articulación surge la ausencia de compañías tractoras OEM, TIER1 que jalonen y dinamicen la cadena de valor, pero que reconocen que el país unas importantes ventajas competitivas y comparativas para el desarrollo del sector.

Compañías como Airbus, Saab, Defence and Security, y Boeing han visitado a Antioquia en varias ocasiones y todas ellas han coincidido en que tenemos fortalezas enmarcadas en la institucionalidad, y valores culturales como la pujanza y la resiliencia, todo ello traducido, entre otros, en importantes proyectos innovadores y disruptivos de orden social, de infraestructura vial, y de transporte multimodal que son ejemplo para el país y el mundo.

Sin embargo, existen brechas importantes que deben ser cerradas con urgencia. A pesar de la diversidad tecnológica y cultural existente, se requiere formar y entrenar al talento humano en temáticas referentes al sector; certificar las compañías con base en estándares aeronáuticos, y aumentar la integración de los actores que hacen parte del sistema regional de innovación para la creación de políticas públicas y otras estrategias que promuevan esta industria como un importante polo de desarrollo económico.

Así las cosas: ¿Cuáles son entonces los factores o variables clave que se requieren para dinamizar y detonar la industria aeroespacial en el país?

La experiencia y las relaciones con otros países y compañías líderes de este mercado nos dan como respuesta que es necesario: Voluntad del estado y los entes territoriales para generar políticas públicas y estrategias que promuevan el sector desde todas sus posibles aristas, así como la integración y articulación de las entidades que hacen parte de la triada Educación-Empresa-Estado.

Urge, además, fortalecer e incorporar a la cadena de valor sectorial una gran diversidad de tecnologías blandas y duras; aprovechar la posición geoestratégica de Antioquia en el contexto continental, y potenciar la existencia del MRO (Maintenance Repair and Overhaul) de Rionegro, y de todas las aerolíneas que operan en el Departamento.

A ello hay que sumarle las oportunidades de inversión extranjera directa e indirecta en el país por parte de casas fabricantes y empresas tractoras del sector.

La buena noticia es que muchas de estas variables ya las tenemos ampliamente subsanadas y muchas otras se están trabajando.

Sin embargo, empresarios con quienes hablo en forma permanente y a quienes orgullosamente represento, se han preguntado si es posible que esta apasionante industria se dinamice integralmente en el país y específicamente en Antioquia, pues la incertidumbre ha retumbado ya por muchos años, a tal punto que muchos de ellos se han quedado en el camino.

Realizando un ejercicio prospectivo para definir escenarios posibles y detonantes de una industria sustentable en el tiempo, tenemos que un posible camino es el desarrollo de marcos de cooperación industrial, a través de transferencia de tecnología y conocimiento a la industria local por parte de las casas fabricantes que venden equipos de defensa al país.

El impacto de ello depende, claro está, de la voluntad del gobierno para promover dichos marcos con una distribución equitativa y real, de cara a fortalecer la industria privada, con el fin de crear programas de auto sostenimiento y disminución de costos en el mantenimiento de los equipos que adquiera el país.

Otro escenario es la inversión extranjera directa o indirecta por parte de casas tractoras del sector que al evidenciar las bondades de nuestro territorio, decidan propiciar o crear centros de operación industrial para aumentar su competitividad y ganar terreno en el mercado global.

Más allá de todas estas valoraciones, lo que sí está claro es que las condiciones están dadas y el terreno está abonado para la apuesta sectorial.

Solo falta consolidar la integración regional y que los gobernantes y entidades territoriales más importantes del ecosistema del país entiendan de una vez por todas que si es posible, pues la principal barrera, incluso más que las brechas tecnológicas y financieras, es la mental.

Antioquia es una región y un territorio que puede afrontar el reto, y un escenario innovador en que muchos están acostumbrados a sacar adelante proyectos de alto impacto que para otros son utopías o tareas para las que no hemos sido debidamente preparados.

Este Clúster es un salto cuántico al futuro. Hay con qué y hay con quiénes. Falta decisión compromiso, ganas... Y tiempo. Si no tomamos decisiones hoy mañana el mercado será de otro.

Parte de la respuesta a este valioso e inaplazable reto de Antioquia es el que hoy se busca estructurar con los estudios de Mapeo e Identificación de Oportunidades que puede aprovechar la industria antioqueña en función de este renglón sectorial de clase mundial.

A ello se sumó en el 2020 la vinculación oficial de la Cámara al Proyecto Estratégico del Componente Económico del Plan de Desarrollo de la Gobernación de Antioquia: **Ciudad Aeroportuaria (Aerópolis) del Oriente Antioqueño.**

Atendiendo la invitación del Señor Gobernador Encargado de Antioquia, desde finales del mes de Agosto la Cámara de Comercio Aburrá Sur hace parte del Comité Promotor de este Proyecto.

La iniciativa busca desarrollar un Plan Integral del Oriente Cercano que centre su atención en el desarrollo aeroportuario como movilizador de una vocación económica transformadora y de futuro para esta importante subregión y para la competitividad de Antioquia en general.

La propuesta busca desarrollar uno de los factores claves de la Ecociudad del Oriente Antioqueño en el marco del Modelo Territorial Diamante Medellín.

El proyecto conjuga un ambicioso plan de desarrollo territorial que permita convertir el Aeropuerto José María Córdova en el segundo en operaciones de América Latina, y ampliar su capacidad Aeronáutica (MRO), y proveer una gran oferta de servicios habitacionales, comerciales y empresariales que den forma a esta Ciudad Aeroportuaria o Aerópolis.

Actualmente se avanza en la Estructuración del estado del arte del Proyecto en lo correspondiente a 4 pilares o categorizaciones de estudio:

1. Talento Humano: Se incluirán los temas relacionados a la oferta y necesidades educativas y de formación (técnica, profesional y de posgrado).

2. Planeación Territorial: Incluirá los instrumentos de planificación en el territorio, teniendo en cuenta los temas de movilidad, características ambientales y ámbitos sociales.

3. Planeación Aeroportuaria: Incluidos los temas relacionados a la administración, operación, mantenimiento y adecuación de aeropuertos.

4. Planeación de Negocios: Incluyendo estudios sobre conexión empresarial, turismo, hotelería, manejo patrimonial, rutas y redes, carga, desarrollo tecnológico, entre otros.

8.2. Plan Maestro de Turismo del Aburrá Sur

A finales del Siglo XX, cuando Colombia era percibida como un país fallido, el turismo antioqueño tras la liquidación de Turantioquia, buscó articular su institucionalidad regional con el fin de poder planificar un turismo para el Siglo XXI, con la visión de posicionar al Departamento de Antioquia como un **Destino Turístico** nacional e internacional, basado en un *producto turístico sostenible y competitivo*, afianzado en sus subregiones y en una *gestión innovadora*.

Hoy, 20 años después la Antioquia turística aún no logra ese futuro visionado, pese al importante auge de su ciudad capital, debido a que la evolución institucional y normativa sectorial en el Departamento no avanza a la misma velocidad de la dinámica turística, siendo la dificultad más grande su financiación, pues ella depende exclusivamente de un presupuesto asignado en las administraciones, hacia la promoción y fiestas locales, y donde se juzga el turismo como un gasto y no como una inversión para el desarrollo.

Un juicioso análisis de este sector, realizado por la Red de Corporaciones Turísticas de Antioquia en el 2019 permitió identificar que para los 5 municipios del Aburrá Sur es imperativo evolucionar hacia un Destino Turístico Sostenible, basado en un Producto Competitivo y en una Gestión Innovadora con presupuesto autónomo.

Esto implicará para los próximos años conquistar el desarrollo de *capacidades avanzadas* en su oferta turística integral, con el fin de no tener que seguir dependiendo de las ventajas comparativas.

Ello requerirá no sólo **fortalecer el Destino Turístico y sus Atractivos Turísticos**, sino además **mejorar en la Gestión Sostenible del Destino**; es decir, **robustecer la Infraestructura turística**, mejorar la señalización, desarrollar equipamientos y espacios públicos generosos con sentido social.

Significará, además, **transitar de empresas ilegales e informales a empresas legales e innovadoras**, y **desarrollar una gobernanza institucional-sectorial que dé un salto cualitativo hacia la Gestión Sostenible del destino turístico** con autonomía, equidad y mayor participación de las comunidades rurales.

Con el comienzo del siglo, municipios como Sabaneta y Envigado tomaron la delantera en este campo al formular sus *Planes de Desarrollo Turístico*.

Esta actividad empezó a expandirse en el Aburrá Sur, apareciendo ya como un componente a tener en cuenta en los *Planes Estratégicos Aburrá Norte y Sur*.

En esa primera década la Gobernación de Antioquia realiza el *Plan Microregional de Turismo para el Aburrá Sur*, la **Cámara de Comercio del Aburrá Sur** planteó la realización de un **Plan Maestro de Turismo para la zona y el Área Metropolitana** formuló el primer **Plan de Desarrollo Turístico para el área metropolitana del Valle de Aburrá**.

Así mismo, se dieron las primeras articulaciones institucionales en la búsqueda de un modelo de *Gestión Turística Sostenible* para el Aburrá Sur, por un mayor reconocimiento y acompañamiento desde lo local hacia lo departamental y nacional.

Para 2012 se formula el *Plan de Desarrollo Turístico de Antioquia* y a partir de allí se realiza el *Diseño de Productos Turísticos para el Aburrá Sur*.

Ambos trabajos permitieron construir para 2014 una *Agenda Estratégica de Competitividad Turística del Aburrá Sur*, la cual se formuló a la par con las demás subregiones de Antioquia en el marco del *Plan Regional de Competitividad*.

La importancia de esta agenda radica en que enfoca el *Plan de Desarrollo Turístico de Antioquia* en el *Producto Turístico* del Aburrá Sur, y en su conexión directa con el *Convenio de Competitividad Turística Antioquia* y el *Corredor Turístico Antioquia Chocó*, ambos programas del Viceministerio de Turismo con líneas de financiación vía Fontur.

Esta iniciativa perfila al turismo como un potente dinamizador de las actividades económicas centrales de la ruralidad antioqueña, y por tanto, como una oportunidad de desarrollo económico y social para el Departamento, y por supuesto para el Aburrá Sur.

Sin embargo, deberá ganar vigencia y un peso, que hasta el momento no alcanza, dado el desconocimiento del turismo y sus potencialidades al interior de la dirigencia departamental, lo cual se evidencia todavía en la precariedad de aportes desde lo local hasta lo regional, tanto en inversión como en la escala organizacional y en la asignación de recursos para la dinamización territorial del turismo.

La *Agenda Estratégica de Competitividad Turística del Aburrá Sur* hoy es el marco para animar capacidades, competencias y destrezas institucionales, y consolidar habilidades y experticias en las redes locales, ante el reto de transformar el territorio en un *Destino Turístico de Clase Mundial* al 2030; que sea sostenible en el marco de los ODS; que sea innovador y competitivo desde la revolución 4.0; y que sea generador de riqueza, incentivo para la inversión, creador de empleo digno y gestor de calidad de vida de las subregiones.

Igualmente, permite reconocer y validar aspectos claves para el desarrollo local, como: Identificación y caracterización de los actores subregionales; Definición de roles y capacidad de compromiso de los actores, y Establecimiento de las alianzas público - privadas para los procesos macros subregionales de impacto y generación de riqueza.

Incluye también factores como la promoción y la consolidación de alianzas privadas hacia la consolidación de tejidos empresariales subregionales y locales; la Protocolización de convenios entre actores públicos para la animación y consolidación de políticas estables que faciliten la propia gestión turística, y el Logro de pactos, consorcios, redes, entre otros, para impulsar el turismo como estrategia de transformación social y económica del Aburrá Sur.

Los siguientes proyectos claves y estratégicos han sido identificados a partir de procesos de planificación turística local y de acciones de intervención prioritaria para actores locales y zonales, mediante ejercicios participativos con actores e instituciones, que han apostado por una actividad sectorial y territorial de impacto en el corto, mediano y largo plazo para el Aburrá Sur.

El propósito central de la *Agenda Estratégica de Competitividad Turística* es definir un portafolio de Producto Turístico local y zonal, sostenible y competitivo.

1. Diseño e implementación del *Productos Turístico Cultural y Religioso (turismo histórico, patrimonial, artístico, literario, museos, turismo religioso mariano entre otros.) en la Ruta Aburrá - Zona Sur:* Diseñar e implementar un Producto Turístico Cultural y Religioso en la Ruta Aburrá - Zona Sur, que contribuya a la consolidación de Antioquia como destino turístico nacional.

2. Diseño e implementación del *Producto Turístico de Naturaleza (Aventura, avistamiento de aves, deportivo - recreativo y agroturismo) en la Ruta Aburrá - Zona Sur:* Diseñar e implementar el Producto Turístico de Naturaleza en actividades de Aventura, Avistamiento de aves, Deportivo, Recreativo y Agroturismo alrededor de reservas naturales localizadas en la Ruta Aburrá - Zona Sur, que contribuya a la consolidación de Antioquia como destino turístico nacional.

3. Formulación e implementación del Plan de Señalización Turística en la Ruta Aburrá - Zona Sur: Elaborar e implementar el Plan de Señalización Turística, vial, peatonal, interpretativa e inteligente en la Ruta Aburrá - Zona Sur de acuerdo con los lineamientos del MINCIT, que permita mejorar la infraestructura y aumentar la competitividad turística en Antioquia.

4. Fortalecimiento del Tejido Empresarial Turístico en la Ruta Aburrá - Zona Sur: Fomentar los emprendimientos con enfoque en turismo comunitario e innovador que permita cerrar brechas en la cadena de valor del turismo en el marco de la Ruta Aburrá - Zona Sur.

5. Diseño e implementación del Plan de Marketing Turístico en la Ruta Aburrá - Zona Sur: Diseñar e implementar el Plan de Mercadeo Turístico innovador e inteligente para la Ruta Aburrá - Zona Sur en el marco del Destino Antioquia.

El turismo del Aburrá Sur, de la región metropolitana y de Antioquia en general se proyectan así como un renglón de la economía que, en el mediano plazo, generará las condiciones para el desarrollo armónico, dinámico y escalable de los territorios.

No obstante se deberá enfocar hacia la competitividad, la sostenibilidad y la inclusión, desarrollando actividades amigables con el medio ambiente y desarrollando productos de naturaleza, cultura, negocios y eventos.

El **Plan de Desarrollo Turístico de Antioquia 2012 – 2015** expresa que: “Sin planeación no hay éxito posible y no se harán esperar los problemas ocasionados por la sobreexplotación turística, por el turismo masivo o el turismo depredador.

Asuntos muy delicados como el descuido en el límite aceptable de la capacidad de carga conducirán a molestias a la fauna y daños a la naturaleza, así como al impacto sobre la cultura, la economía y a las propias poblaciones receptoras en aspectos tales como servicios públicos, saneamiento básico, la tranquilidad y la seguridad, etc., que alejarán al destino y al empresario cada vez más de los buenos resultados”.

Por tanto, la gestión turística debe asegurarse una previa y permanente planificación del destino, de los recursos, de los atractivos y de la propia planta turística para evitar el colapso de las poblaciones como se ha observado en costosas experiencias regionales.

Y es por ello que el turismo antioqueño tiene como reto desarrollar una *Agenda Turística* para el posicionamiento y fortalecimiento del *Destino Antioquia*, ajustada a las demandas nacionales e internacionales, que ayude al logro de la meta sectorial de “aportar entre el 7% y 9% al PIB departamental, contribuyendo así a que Antioquia consolide su visión de desarrollo a mediano y largo plazo”.

Igualmente, favoreciendo a que “en Colombia se posicione la actividad turística con una mayor importancia para el desarrollo económico del país, generando empleo y redistribuyendo el ingreso”.

En tal sentido, los procesos turísticos locales y subregionales, requieren construir modelos de gestión y actuación que faciliten la coordinación, orientación, planificación y prospectiva de la actividad.

Lo anterior, con el fin de permitir a los actores adoptar el turismo como un generador de oportunidades sociales y económicas para su territorio.

Para ello es pertinente asimilar y comprender las limitaciones y oportunidades; reconocer y valorar procesos realizados en el pasado reciente, y proyectar acciones integrales donde se generen condiciones desde las infraestructuras, equipamientos, motivadores de viajes, construcción de tejidos empresariales competitivos y sostenibles con capacidad de gestión comercial en mercados emisores regionales o nacionales.

Esto es lo que hace urgente y pertinente avanzar en productos turísticos de orden territorial y comercial, que hagan del territorio un destino turístico sostenible, competitivo, generador de riquezas y de calidad de vida para sus pobladores.

Una de las apuestas que hoy aparecen como facilitadoras y conectoras entre las aspiraciones nacionales y regionales, propendiendo al mismo tiempo para que se gesté el escenario planteado, es el **Programa de Corredores Turísticos**.

Con este último el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo busca “Llevar a millones de turistas nacionales y extranjeros a sitios que nunca habían recorrido, integrando, de esta manera, 311 municipios de los 32 departamentos del país.

A través de 221 acciones que ya están establecidas dentro de las actividades que se van a desarrollar en los corredores turísticos, buscando generar y fortalecer el empleo, la productividad, la competitividad, sostenibilidad, formalización, seguridad y la educación a través de los Colegios Amigos del Turismo” (Colombia. MinCIT, 2017, párr. 1-2).

El desarrollo de estos corredores implica un reto nacional, departamental y local, que comprende convenios con las alcaldías, construcción y mejoramiento de infraestructura, trabajo en la conectividad (aérea, marítima, fluvial, terrestre), entre los municipios de una misma red, planes de negocio comunitarios y el compromiso de las comunidades, las alcaldías, las gobernaciones y el sector privado. Igualmente, la atracción de inversión pública y privada.

Hoy la actividad turística en lo que respecta específicamente al Área Metropolitana del Valle de Aburrá, impacta potencialmente a los municipios que la integran y es, a su vez, una alternativa frente al fenómeno de la expansión urbana.

El Turismo es un atributo del territorio el cual se avizora como una dimensión del desarrollo regional, lo que resalta su importancia y benevolencia desde lo territorial, lo económico y lo social.

Durante la vigencia del 2017 la Cámara de Comercio Aburrá Sur acompañó a la Universidad San Buenaventura, USB, al Área Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, y a diferentes actores públicos, privados y gremiales en la **Formulación del Plan de Desarrollo Turístico del Valle de Aburrá 2017-2030**.

El 2018 sirvió para sensibilizar los resultados entre actores estratégicos y visibilizar su importancia en el marco de la Economía Naranja que promueve el Gobierno Nacional bajo la denominación del “nuevo petróleo”.

El proyecto busca superar la brecha competitiva de Medellín frente a las zonas –Aburrá norte y Aburrá sur- y su desarticulación del sistema turístico del Valle de Aburrá como Región Metropolitana.

La oferta turística es un compromiso superior con la Eficiencia de los Recursos, Protección del Medio ambiente y cambio climático; Valores Culturales, Diversidad y Patrimonio; Crecimiento Económico Inclusivo y Sostenible; Inclusión Social, Empleo y Reducción de la Pobreza, y Comprensión Mutua, Paz y Seguridad.

La formulación metodológica del Plan en 2017 se hizo en 3 etapas: Caracterización y análisis del sistema turístico metropolitano; Construcción y validación de escenarios de futuro para el turismo metropolitano, y Formulación estratégica del plan y su modelo de gestión.

El propósito es que la **Propuesta de Valor** permita **desarrollar en el Valle de Aburrá un Destino Turístico Sostenible, Responsable y Seguro, y un Sistema Turístico Competitivo e Inclusivo**, así:

1. Destino Turístico Sostenible, Responsable y Seguro: Implica Valorar Capacidades de Carga del Territorio; el límite de cambio aceptable de los espacios turísticos urbanos y rurales; un turismo universal e incluyente; cuidar el destino y una responsabilidad social empresarial; desarrollar un turismo de naturaleza sostenible, accesible y competitivo, y promover un turismo cultural, creativo y de negocios en las áreas urbanas.

2. Sistema Turístico Competitivo e Inclusivo: Supone Planificación, ordenamiento y mejoramiento de la atraktividad; gestión turística (gobernanza y gobernabilidad); producto integral comercial y promoción y acceso a mercados, y condiciones territoriales para el desarrollo sostenible de la actividad turística.

En el proceso se pudieron identificar como **Variables Fuertes a nivel del Valle de Aburrá:** Recursos naturales, ruralidad, paisaje, reservas boscosas y servicios ecosistémicos; un patrimonio cultural mueble e inmueble; cobertura de servicios públicos y sociales; Existencia de un sistema de transporte masivo y articulado a lo largo del Valle, y una hospitalidad presente en las comunidades.

En relación con las **Variables Débiles se identificaron las siguientes:** Deficiente cualificación del talento humano; la no presencia de un tejido empresarial cohesionado; no cuidado del destino turístico metropolitano; no existencia y calidad de equipamientos turísticos pertinentes; no existencia de estrategias y herramientas de marketing en lo relacionado con el mercadeo, promoción y comercialización de productos locales y metropolitanos.

También se encontraron **otras Variables Débiles, como:** Escasos procesos de planeación y ordenación de la actividad turística; no articulación del Producto Turístico Local con Productos Subregionales y Departamentales; poca articulación institucional local con instancias subregionales y regionales, y escasa oferta de recursos financieros para el desarrollo de la actividad turística.

Así las cosas, el **Escenario Apuesta del Turismo Metropolitano quedó planteado al 2030 de la siguiente forma:**

El Valle de Aburrá logra estimular e implementar procesos turísticos socio-empresariales locales con alta responsabilidad y apropiación del cuidado de un destino seguro, responsable, incluyente y con estándares internacionales, donde se valoriza y apropian recursos naturales y culturales del territorio, mediante el diseño de productos turísticos innovadores, creativos y competitivos de relevancia internacional asociados a la Naturaleza, lo Cultural, el Bienestar y Eventos.

Todo ello a partir de la implementación de programas turísticos de planificación, ordenación, marketing y de desarrollo económico local de alta incidencia territorial, social y empresarial a lo largo del Valle, que animan la existencia e inversión de equipamientos y espacios de calidad urbanos y rurales, que optan por mercados emisores turísticos sensibles y respetuosos del territorio a través de la presencia de canales de promoción y comercialización pertinentes, sensibles y de arraigo local.

Para el logro de los objetivos de este plan se requiere un banco de proyectos articulados a los planteamientos nacionales y regionales, que permitan desarrollar la actividad turística en el Valle de Aburrá en los próximos años.

La Gobernanza de todo este proceso será compartida entre los siguientes actores: Cámaras de Comercio de Medellín y Aburrá Sur; la Mesa Sector Académico Valle de Aburrá; las Oficinas de Turismo Municipales del Valle de Aburrá; las Mesas Locales de Turismo; las Organizaciones Sociales de Base Comunitaria de la región; las Ongs; las Redes Empresariales y Gremios Consolidados; Área Metropolitana del Valle de Aburrá y Gobernación de Antioquia.

En al Aburrá Sur existen hoy alrededor de 2.663 unidades productivas asociadas al Clúster de Turismo en sus diferentes variables. El 70% se concentra en los municipios de Envigado e Itagüí, y el municipio con menor número es Caldas, con un 9%. De este universo aglutinado, el 96% son empresas Micro con 10 ó menos empleados.

Del total de empresas productivas caracterizadas en los distintos clúster por la Cámara de Comercio Aburrá Sur, el 23,2% pertenecen al turismo.

Esta importante dinámica socioeconómica también ha generado un auge de inversionistas que ven en sus bellezas paisajísticas, sus riquezas naturales, en sus condiciones geográficas y en su biodiversidad, la oportunidad para desarrollar sus proyectos, generando una variación en lo relacionado con población flotante, bajo dos características:

1. Turística: Donde el turista, recorre el territorio, pernocta, consume, genera ingresos y desarrolla sus actividades en torno a los cascos urbanos y atractivos naturales y culturales, todo lo cual genera una derrama económica beneficiosa para el territorio.

2. Inmobiliaria: Donde el inversionista establece su casa de campo, o segunda residencia, en las ruralidades, donde poco o nada se integran con el entorno, pero en cambio sí generan impactos enormes de consumo de recursos, exceso de residuos y, en el peor de los casos, fenómenos de alquiler ilegal, rumba dura y explotación sexual.

Otro factor que se constituye, en el Aburrá sur, en un antagonista formidable para el turismo, es la agresiva ocupación inmobiliaria que genera cambios en los usos del suelo, en la transformación constante del paisaje y en el desgaste de los recursos naturales vitales como el agua, los bosques y el aire, los cuales se regeneran a un ritmo más lento del que son explotados.

Ante esta amenaza, urge el diseño de iniciativas oficiales de planeación y la implementación de políticas sectoriales para transformar el crecimiento en desarrollo sostenible del territorio y donde el concepto de planificación del desarrollo es imprescindible para la práctica de una vida con calidad y de un turismo sostenible.

El Aburrá Sur tiene gran variedad de atractivos turísticos, enfocados al Turismo de Naturaleza - Rural y Ecoturismo, Cabalgatas Rurales, Senderismo, Ciclomontañismo, Turismo Cultural Urbano, Turismo Cultural Religioso Mariano.

Igualmente, una capacidad de ofertar espacios comerciales para realizar **Turismo de Compras y de Esparcimiento Diurno y Nocturno.**

Adicionalmente, la presencia de industrias relevantes de mediano y gran formato que posibilitaría la presencia de un turismo industrial y educativo.

La combinación de estas tipologías turísticas puede posibilitar alternativas innovadoras para el desarrollo de un sector generador de economías sostenibles como lo es el turismo.

Para ello, los futuros recorridos o circuitos turísticos locales deberán ser dotados de equipamientos y señalización turística; de procesos de perfeccionamiento en habilidades y competencias turísticas por parte del talento humano local; de procesos de sensibilización y cultura turística a comunidades locales activas, así como propiciar y generar tejidos empresariales asociados, pertinentes con estándares y capacidades para mercados internacionales.

Si el turismo se asume como una oportunidad social, económica y territorial, para el Aburrá Sur, requiere con urgencia no sólo la implementación de un modelo de gestión como el aquí planteado, sino su articulación a los procesos de ordenación territorial local y zonal para la sostenibilidad y competitividad de las localidades.

Se deben ajustar las medidas de ordenamiento del espacio físico en aplicación de la ley 388 de 1997 y modificaciones, buscando que el turismo sostenible quede incluido en los POT mediante la incorporación de las figuras de los Corredores de Interés Turístico y Zonas de Desarrollo Turístico Prioritario – ZDTP contenidas en la Ley 300 del 96.

8.3. Transformación Digital – Valle del Software

Según el Foro Económico Mundial, entre el 75 y el 80 por ciento del mercado laboral de los países industrializados en el 2030 estará compuesto por trabajadores independientes o temporales.

En este nuevo mercado laboral, en el que cada vez más gente trabajará por cuenta propia, lo importante no serán los conocimientos adquiridos, sino la automotivación y las habilidades blandas, como la creatividad, la capacidad para detectar oportunidades, la facultad para resolver problemas, y el trabajo en equipo.

A medida que los empleos se vuelvan más dependientes de la iniciativa personal y que las empresas requieran cada vez más gente capaz de montarse en las nuevas olas tecnológicas, aumentará la brecha motivacional.

Aquellos que permanezcan con las habilidades que aprendieron en la escuela por el resto de sus vidas se quedarán cada vez más atrás, mientras que quienes tienen una pasión, quieren superarse constantemente y estudian de por vida escalarán cada vez más alto en el mundo laboral.

Este vaticinio, con visos de ciencia ficción, pero que es real y está a la vuelta de la esquina, está determinado, sin duda, alguna, y en gran medida, por una dinámica arrasadora que muchos reconocen como la Transformación Digital.

Este factor de cambio no es otra cosa que la reinversión de una organización a través de la utilización de la tecnología digital para mejorar su desempeño y brindar mayor valor agregado a sus clientes.

El proceso se materializa a través de un cambio cultural que ya está en curso, y a partir del cual se desarrollan las capacidades digitales asociadas a procesos, productos y activos que permitan mejorar la eficiencia, el valor para el cliente, gestionar el riesgo y descubrir nuevas oportunidades de generación de ingresos.

La apropiación del uso de las nuevas tecnologías digitales ha sido concebida para facilitar procesos más ágiles, flexibles y perceptibles a los clientes, y constituye una reinversión organizacional que minimiza costos, maximiza la eficiencia y automatiza procesos.

Es optativa? No. Es inapelable? Absolutamente cierto. Es para cuándo? Para Ya. La pregunta no es si debemos ser parte de este cambio, sino cuándo y cómo lo haremos.

Y para contribuir con herramientas que le permita a nuestra comunidad empresarial, comercial y de servicios de la región asumir adecuadamente este reto, la Cámara de Comercio Aburrá Sur diseñó e implementó, con un grupo de aliados, durante el segundo semestre del 2019, un **Ciclo Integral de Formación en Transformación Digital**.

Este grupo estuvo conformado por entidades como **Créame, la Fundación Universitaria Ceipa, la Aceleradora Corporativa Cuántica, la Institución Universitaria Esumer, la Institución Universitaria de Envigado, Optimus 3D, y la Corporación Tecnalía Colombia**.

Un total de **13 jornadas académicas**, de sensibilización e información configuraron una etapa de Prelanzamiento de la Estrategia de Apoyo que la Cámara comenzó a ofrecer a su comunidad empresarial en materia de Transformación Digital, a partir del 2020.

Para hacer efectiva esta tarea la Cámara inició desde finales del 2019 y a lo largo de 2020, la estructuración de su propio modelo de **Centro de Transformación Digital Empresarial, CTDE**.

Este Centro quedó debidamente estructurado en el 2020 y a partir del 2021 prestará **servicios de asistencia técnica empresarial individual y confidencial para que las Mipymes del Aburrá Sur avancen en la Ruta de la Transformación Digital** y aprovechen las nuevas oportunidades de estrategia de negocios que surgen gracias a la aparición de las tecnologías.

El propósito es que el CTDE del Aburrá Sur brinde a su comunidad empresarial servicios de **Diagnóstico Digital, Rutas para la Transformación Digital, Potenciación de Competencias Digitales para la Transformación Empresarial, y Apoyo en la Implementación de Soluciones Digitales Empresariales.** https://www.centrosdetransformaciondigital.gov.co/695/articles-78552_archivo_pdf.pdf

La digitalización ha penetrado en muchas MiPyme, pero éstas, por sí mismas, no generan necesariamente una transformación efectiva ya que, en muchos casos, se realiza con requerimientos puramente operativos y sin responder a unos objetivos estratégicos, lo que provoca resultados parciales.

La Transformación Digital de una MiPyme requiere combinar los elementos tecnológicos (**digitalización del negocio**) con otros de carácter estratégico y cultural (habilitadores para la transformación) que también pueden ser adquiridos con la planificación, la capacitación y, sobre todo, la experimentación.

Además, se requiere que las MiPyme identifiquen sus procesos críticos dentro de su cadena valor (**Mapa de Procesos**) para producir un círculo virtuoso que permita generar una transformación efectiva en todos los ámbitos de la MiPyme.

El Modelo de Diagnóstico y Acompañamiento del CTD del Aburrá Sur, acorde con lo antes descrito, ayudará a gestionar, direccionar y consolidar la Transformación Digital de los procesos que conforman la cadena de valor de las MiPymes de la región: Nivel de digitalización (Negocio Digital) y los elementos de apoyo en los que se sustenta (Habilitadores para la Transformación Digital).

La relevancia de los datos y resultados que se obtengan en estos procesos de diagnóstico determinará el Mapa de Procesos que servirá de base para mejorar el nivel de Madurez de las Mipymes para su Plan de Transformación Digital, así:

1. Producto/Servicio Inteligente: Define los procesos destinados a desarrollar nuevos Productos/Servicios o a mejorar los existentes, incorporándoles nuevas funcionalidades más “inteligentes”, de forma que cubran mejor las necesidades de los clientes o generen información relevante para crear nuevos servicios de valor añadido. En esta etapa se analizan 2 grandes procesos:

1.1. Diseñar y desarrollar nuevos Productos/Servicios: Más adecuados a las necesidades de los clientes: Cómo se conocen los requerimientos de los clientes, cómo se diseñan y desarrollan nuevos Productos/Servicios, cómo se personalizan los Productos/Servicios para cada cliente, cómo se incorporan elementos “inteligentes” a los Productos/Servicios.

1.2. Diseñar y desarrollar procesos más eficientes (especialmente cuando la oferta de la MiPyme es un servicio): Cómo se diseñan y mejoran los procesos internos.

2. Relación con el Cliente: Abarca todos los procesos de relación con el cliente, desde la fase de aproximación al mercado buscando notoriedad (marketing), hasta la captación de nuevos clientes y pedidos (ventas), y la fidelización posterior. Se descompone en 3 procesos:

2.1. Relación con la Red de Ventas/Distribución: Interactuar con los canales de ventas/distribución.

2.2. Captar Clientes y Pedidos: Darse a conocer a los clientes actuales y potenciales, vender productos a los clientes, conocer al cliente.

2.3. Atención y Fidelización del Cliente: Dar servicio postventa.

3. Operaciones y Producción: Esta categoría engloba la utilización de las tecnologías digitales para la gestión de todas las operaciones internas de la MiPyme con el fin de fabricar el producto o generar el servicio, desde su planificación, todas las fases del proceso de fabricación y la logística de salida.

Se descompone en 5 grandes procesos: **Planificación de la Producción; Gestión de la Calidad; Proceso Productivo; Mantenimiento, y Logística de Salida.**

4. Cadena de Suministro Colaborativa: Se compone de todos los procesos de relación con proveedores y subcontratistas en los que se apoya la MiPyme para alimentar sus propios procesos, de forma que se pueda tener mayor fiabilidad, trazabilidad y aportación de valor por parte de los suministradores. Se descompone en 3 procesos:

4.1. Proceso de Compra: Buscar y seleccionar proveedores de materias primas y otros productos y servicios necesarios para la producción, y cerrar acuerdos de compra con proveedores.

4.2. Gestión del Aprovisionamiento: Planificar los pedidos, gestionar la logística de entrada, gestionar los almacenes (materias primas y producto final).

4.3. Colaboración con Aliados: Relación con organizaciones que proveen conocimiento y tecnología.

5. Gestión Inteligente: Engloba el uso de las tecnologías en la mejora de la eficiencia, la calidad y la explotación de la información para obtener conocimiento de todos los procesos internos de gestión que dan soporte a los procesos operativos. Se descompone en 3 procesos:

5.1. Gestión de Personas: Identificar y contratar personas, formar y capacitar a las personas, facilitar la comunicación entre personas de la MiPyme.

5.2. Gestión Administrativa y Financiera: Conocer la situación y evolución de la MiPyme (cuadro de mando), gestionar flujos de trabajo, gestionar la nómina, gestionar la relación con bancos, generar los estados contables.

5.3. Gestión de la Tecnología y la Seguridad: Gestionar documentos, compartir información, gestionar la seguridad lógica (sistemas de información), gestionar la seguridad física (acceso a instalaciones) y realizar copias de seguridad.

La Estrategia de Transformación Digital recoge así la visión que tiene la MiPyme de las oportunidades que las tecnologías digitales pueden aportar al negocio, y se concreta en la definición de un Plan, un Portafolio de Proyectos y los Recursos necesarios para su desarrollo: Presupuesto, Personas, entre otros.

Especial atención merecen los nuevos modelos de negocio que suponen un cambio en la forma de concebir la empresa y la forma en la que genera diferentes ingresos gracias a la tecnología.

Ya estamos navegando en las convulsivas aguas de la era digital. Y mientras aprendemos a movernos adecuadamente en ellas, es urgente que logremos adaptarnos, actualizarnos y reinventarnos, con miras a garantizar que nuestras empresas y nuestros colaboradores sean capaces de interactuar competitiva y productivamente en este nuevo mundo.

Los médicos en línea, las farmacias y los restaurantes robotizados, los jueces y los guardias automatizados, los algoritmos bancarios, las impresoras 3D, los automóviles autónomos, la Big Data y la Inteligencia Artificial haciendo de las suyas con las carreras tradicionales y los saberes ancestrales, lo que hoy debemos tener claro es que el cambio digital no implica una sustitución del ser humano, sino la adaptación del mismo a una nueva realidad.

La Transformación Digital no es un acto de rendición ni una renuncia a la condición humana. Todo lo contrario: Es una acción renovadora del pensamiento que facilitará una apropiación adecuada de la tecnología para facilitar el desarrollo socioeconómico, la productividad laboral y la competitividad de las empresas, mejorando la calidad de vida y el bienestar de la sociedad.

Si algo nos ha enseñado la historia es que el desarrollo, los inventos y la ciencia siempre deben estar al servicio del hombre y no al contrario.

Si hacemos bien la tarea es muy seguro que todos podremos ingresar a la era digital con una ética que promueva la humanización de la tecnología, donde esta última sea un canal funcional que contribuya al bienestar de los seres humanos y a mejorar sus condiciones de vida.

Además del esfuerzo institucional que comenzará a liderar la Cámara en el Contexto Regional del Aburrá Sur a través de su Centro de Transformación Digital, existe la posibilidad también de consolidar una apuesta regional orientada a la creación de un Eje Digital (Ruta Sur) a partir del cual se puedan articular acciones Público-Privadas, Gremiales y Académicas que permitan la articulación estratégica de los 5 municipios al Hecho Metropolitano del Valle del Software.

La existencia de un Centro de Innovación en el Municipio de Envigado; la potencial reactivación del Parque Tecnológico en el mismo Municipio; la gestión de múltiples universidades, y centros técnicos y tecnológicos en la región, además de varias anclas tecnológicas domiciliadas en varios de los 5 municipios del Aburrá Sur, son insumos inequívocos que invitan a materializar este proyecto.

Cabe resaltar que en el Estudio de Caracterización de las Empresas de Software y TI en el Valle de Aburrá se encontró que en los municipios de Envigado, Sabaneta e Itagüí existen hoy al menos 5 empresas anclas, líderes en el mercado de la transformación digital, servicios en la nube y big data, con una inversión extranjera significativa, que podrían ser parte de una estrategia regional que le permita al Aburrá Sur ser un jugador estratégico en el Valle del Software y una región altamente especializada en la producción y desarrollo de software y contenidos digitales.

Esta iniciativa hace parte indudablemente de los grandes retos de la transformación digital del Aburrá Sur para la vigencia del 2021.

8.3.1. Articulación al Valle del Software

A partir del 2020 comenzaron a materializarse en el Valle de Aburrá varios proyectos estratégicos que aportan al desarrollo de la Transformación Digital y la Economía Naranja de la región: **Valle del Software y las Areas de Desarrollo Naranja, ADN, el primero impulsado por el Municipio de Medellín y el segundo por el Area Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, el Mincit y el Mincultura.**

El **Valle del Software** es una estrategia de desarrollo económico (Y territorialmente un Hecho Metropolitano del Valle de Aburrá) **para gestionar a partir de la educación, la ciencia, la tecnología, la innovación y el emprendimiento nuevas oportunidades para focalizar y potenciar la economía de la ciudad y la región metropolitana en general.**

De la misma manera que el Metro fue en su momento un hito de ciudad, que además del transporte transformó el urbanismo y nuestra cultura, la propuesta del Valle de Software es una oportunidad para contar con un nuevo propósito común que nos reúna en torno a los retos como Ciudad-Región.

Desarrollar esta estrategia metropolitana implica retos tales como: **Lograr un real incremento de la productividad de la industria existente, generar miles de empleos bien remunerados; desarrollar una Industria 4.0 para especializar y focalizar nuevas y renovadoras iniciativas de clase mundial, y gestionar los primeros pilotos de un nuevo concepto de Ciudad-Región enmarcado en los llamados Territorios Inteligentes.**

Poner en marcha el Valle del Software requiere movilizar la ciudad (y a la región metropolitana en general) y a sus actores más representativos para trabajar desde diversos ángulos en la formación del talento humano necesario; en la incorporación de la **Cultura Digital en los ciudadanos y en las organizaciones**; y en el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la Innovación como motor del desarrollo, así como en una serie de adecuaciones legales y de infraestructura que viabilicen a la nueva industria.

El punto de confluencia de todas estas iniciativas es lograr el incremento de la competitividad de nuestra industria alrededor de la llamada Transformación Digital de nuestras empresas y del desarrollo de nuevos negocios en la Industria 4.0.

La **Formación del Talento Humano** requiere de una transformación educativa a todos los niveles. En la educación básica y media **es necesario incentivar la formación para la ciencia, la tecnología, las ingenierías y las matemáticas (STEM) y el impulso de la formación media técnica de nuestros bachilleres, especialmente en áreas relacionadas con tecnologías de la información, TI.**

Así mismo se requiere de la **formación masiva de programadores** apoyados en los programas de técnicos por competencias que impulsa el SENA.

En la educación no formal, que hoy cobra tanta fuerza, es necesario el aprovechamiento de iniciativas tales como las **especializaciones en desarrollo de software, inteligencia artificial y ciencia de los datos que ofrecen las plataformas internacionales; el entrenamiento masivo de jóvenes de 10º y 11º y de los primeros semestres de universidad en programación usando modalidades como los Boot Camp; la financiación masiva de los profesionales en TI y en reas afines, en certificaciones en temas como seguridad informática, comunicaciones, calidad de software, etc.**

La IES, por su parte, deben enfocarse en **ofrecer una serie de especializaciones en áreas como inteligencia de negocios, analítica de datos, ciencia de los datos e inteligencia artificial, todas las cuales van en la misma dirección de la 4.0.**

Todas estas iniciativas deberán ir de la mano con la generación de empleo en **articulación con Clúster TIC, Intersoftware, la industria de T.I. de la ciudad y la Mesa de Talento que lidera el Comité Universidad-Empresa-Estado, CUEE, Metropolitano.**

La incorporación de la Cultura Digital en los ciudadanos, en la educación y en las organizaciones requiere de una transformación cultural en varios escenarios.

A nivel ciudadano aparece la necesidad de desarrollar debates en torno al impacto de las TIC en la sociedad, en temas como el manejo de la privacidad, el ejercicio de la democracia, las implicaciones éticas del uso de las nuevas tecnologías, sus oportunidades y amenazas.

A nivel empresarial se requiere abordar iniciativas que permitan la Transformación de la Cultura Organizacional y Empresarial como condición para sacar mejor provecho de la Transformación Digital.

El Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI) requiere pasar en los próximos años del estado de activación temprana en que se encuentra a un estado de consolidación.

Sin embargo, el Sistema de CTI existente requiere todavía de una mayor articulación de sus actores (no sólo en Medellín, sino a nivel Metropolitano) para mejorar el impacto.

Los emprendimientos generados en los últimos no son lo suficientemente atractivos para que el capital de la región se quede en la ciudad y todavía hay mucho por hacer transformación digital e incremento de la productividad de nuestra industria.

En esa medida, como articulador del **Ecosistema de CTI, Ruta N** está llamado a fortalecer la interacción con los actores de la región.

En su Junta Directiva tengan mayor cabida representantes de la industria de TI, de las Pymes, de las startups y mayor vinculación de la academia y que el Programa de Landing que desarrolla contemple también mecanismos de cooperación entre empresas internacionales y locales.

Para mejorar la calidad del **Ecosistema de Startups** y de nuestros emprendimientos se requiere, además, focalizar el accionar de cada actor del ecosistema (Créame, Tecnova, Parque-E, IES, etc.) y que su labor se centre fundamentalmente en el emprendedor.

Urge también desarrollar un **Programa Competitivo de Mentorías** internacionales de talla mundial, así como un programa ambicioso de **Compras Públicas y Privadas en Tecnología** desde nuestros emprendimientos por parte de instituciones ancla locales.

Para incrementar la productividad de la industria local se hace necesario **fomentar la Integración empresarial y organizacional y desarrollar con mayor intensidad programas de adopción tecnológica en las compañías existentes.**

Así mismo, es necesario acelerar el esfuerzo de **creación y atracción de empresas de base tecnológica como soporte de la Industria 4.0.**, en el que los fondos existentes como Emprender, iniciativa adscrita al SENA, pueden jugar un papel relevante.

Todas estas apuestas en simultánea deberán ir de la mano con las dinámicas de ciudad que existen de tiempo atrás tales como los Clúster, los Observatorios, los Proyectos Estratégicos y el Comité Universidad-Empresa-Estado, entre otros.

Otro requisito imprescindible para mejorar la calidad de los emprendimientos de Medellín y de la región es conectarlos con la **Investigación Aplicada en TIC en áreas de punta.**

Se hace necesario entonces contar un **Centro de Investigación con un programa de I+D enfocado en las problemáticas de Ciudad-Región**, cuyos proyectos tengan como fin generar prototipos de productos y servicios con potencial en el mercado mundial.

Esta será una oportunidad para aprovechar y ampliar el potencial existente de investigadores experimentados de nuestras universidades y un campo expedito para la formación de estudiantes de maestría/doctorado que luego se vinculen a la industria.

Como ejemplos de iniciativas de ciudad que se pueden retomar en el concepto de Territorios Inteligentes figuran: **La continuación y fortalecimiento del Proyecto Medata (Datos Abiertos de Medellín); acelerar y ampliar el programa de Gobierno Digital (Transparencia, Cero Papel y Simplificación de Trámites en la administración pública); los Pilotos Inteligentes en Seguridad, Movilidad y Medio Ambiente; redimensionar y retomar el proyecto Meta-Repositorio en Salud de Medellín (Interoperabilidad de datos entre actores y servidores del sistema de salud), entre otros.**

Desde el punto de vista de las adecuaciones legales y de infraestructura que se requieren, la **Creación del Distrito Especial de CTI** es una posibilidad de dotar con facultades, instrumentos y recursos que le permitan a la ciudad y a la región en general promover el desarrollo integral del territorio a partir de los avances en Ciencia, Tecnología e Innovación.

Para consolidar estas iniciativas se requiere como soporte vital: **El crecimiento y sostenibilidad de las 296 Zonas Wifi gratuitas instaladas en las 16 comunas y 5 corregimientos de la ciudad de Medellín (Un propósito que debe liderar el AMVA en el resto del Valle de Aburrá), y mejorar la disponibilidad de banda ancha sobre todos el territorio metropolitano.**

A ello debe sumarse la **Creación de la Secretaría de Economía Digital** para liderar procesos de incorporación de la economía digital a nivel gubernamental y privado, así como la **creación de la Empresa de Información Pública de Medellín, que además de absorber a la ESU hará parte de la nueva visión de negocios que se puede liderar desde EPM.**

Sin duda todo esto deberá contar con el **respaldo y acompañamiento del Centro para la Cuarta Revolución Industrial para Medellín y América Latina**, iniciativa de la administración anterior que surge del acuerdo con la Presidencia de la República (RutaN, Alcaldía, MinCIT).

Sus focos de acción estratégicos se enfocan hoy en articular esfuerzos de diferentes actores que viabilicen la Industria 4.0; estructurar soluciones a través de proyectos y pilotos, y generar cultura y sensibilización en el conjunto de la sociedad.

Este Centro es una gran oportunidad de ciudad y para el Valle de Aburrá, para ser referentes regionales en el desarrollo de la Industria 4.0.

8.3.2. Avanzan los ADN en el Aburrá Sur

Al megaproyecto y Hecho Metropolitano del Valle del Software se suman las no menos importantes **Áreas de Desarrollo Naranja, ADN.**

Estas últimas son espacios geográficos que se delimitan y reconocen mediante decisiones administrativas de la entidad territorial o instrumentos de ordenamiento territorial.

Su propósito es integrar a artistas, creadores, emprendedores, infraestructuras y equipamientos culturales, con el propósito de consolidar los procesos de creación, producción, circulación, distribución y acceso a las manifestaciones, bienes y servicios culturales y creativos.

Las ADN fortalecen y recuperan el tejido social y económico de los territorios basadas en principios sostenibles, generan empleo creativo y valor agregado, e integran la identidad, el patrimonio, la vocación y dinámicas culturales de las ciudades con otros ámbitos, sectores y mercados del municipio, la región, el país y el mundo.

La normativa relacionada con la implementación de las ADN se encuentra en el Artículo 179 de la Ley 1955 de 2019 (Plan Nacional de Desarrollo) y en su Decreto Reglamentario 697 del 2 de Mayo de 2020.

En el caso específico del Aburrá Sur actualmente se está llevando a cabo la estructuración de dos (2) iniciativas de ADN en los Municipios de Envigado e Itagüí con el apoyo del Area Metropolitana del Valle de Aburrá, el Mincit, el Mincultura, y la Cámara de Comercio Aburrá Sur, entre otras instituciones.

En el caso de Envigado la iniciativa avanza en la definición de las capacidades y potencialidades de varios Polígonos (4) que hacen parte del ADN: Tecno-Cultural, de Conexión, de Innovación, Cultura, Turismo y Creatividad, y de Proyección Turística Creativa.

Una vez se consolide la propuesta el ADN se decretará oficialmente como un área de transformación territorial y económica local, con todos los aportes, incentivos y beneficios que le otorga la ley y las que le conceda el Municipio y otras entidades.

Por su parte, El Municipio de Itagüí, con el apoyo de entidades como el AMVA, la Cámara de Comercio Aburrá Sur y Fenalco Antioquia, entre otras, viene impulsando el Proyecto de ADN Naranja Vía Distrito de La Moda – Economía Creativa. La iniciativa hace parte del Programa para la Implementación y el Desarrollo de la Economía Creativa de Itagüí.

El ADN Moda Itagüí es un proceso de transformación social, urbano, económico y cultural que busca convertir a Itagüí en un polo de desarrollo de la moda, involucrando a toda la sociedad, la industria, el comercio y las instituciones público-privadas en un proceso de crecimiento económico, social, turístico y de la economía creativa local.

El Polígono de Actuación incluye el Sector de la Vía de la Moda, y el Parque de las Chimeneas. El Área de Intervención se encuentra entre las Calles 83 hasta la 77, y entre las Carreras 52A y 52D, en la Comuna 4 del Municipio, distribuido así:

A. 26.83 Ha del Corredor de la Vía de la Moda.

B. 2.21 Ha de Zona Gastronómica y Parque Simón Bolívar

C. 7.68 Ha de Reserva Forestal

El proyecto se encuentra actualmente en la fase de validación y estructuración y también será oficializado por el Municipio a través de Acuerdo Municipal.

8.4. Economía Circular – Bioeconomía y Diversificación Productiva

Aproximadamente el 75% de los materiales utilizados en la producción no terminan en los productos vendidos en el planeta, y el 80% de los productos fabricados se convierten en residuos después de un uso o durante los siguientes 6 meses después de ser manufacturados.

Datos como éstos son los que hoy invitan a poner fin al modelo lineal de extraer, fabricar, usar y tirar, que se ha convertido en una presión insostenible sobre los recursos naturales, en una volatilidad de precios, en la degradación de ecosistemas y en la pérdida sustancial de capital natural.

Esto es aún más urgente si tenemos en cuenta que bajo un entorno de competitividad y globalización avasallante; de una desaceleración económica sin cuartel, y de un mundo empresarial que se reta y se confronta, día tras día, el empresariado viene buscando alternativas para lograr mayor productividad, en muchos casos, sin importar la demanda de recursos.

Esa extracción desaforada e irresponsable de los recursos y la forma cómo se emplean y desechan es lo que hoy determina esencialmente las emisiones de gases de efecto invernadero, condicionando cada vez más la sostenibilidad y la capacidad para absorberlos por parte de los suelos, los bosques y los océanos.

En ese escenario, bastante complejo y lleno de turbulencias e imprevistos, urge la necesidad de permanecer y crecer incorporando en los modelos de negocio los **Nuevos Esquemas de Economía Circular**, como una estrategia de desarrollo sostenible que aporte al cuidado de los recursos naturales.

La Estrategia Nacional de Economía Circular pretende aumentar significativamente la tasa de reciclaje y utilización de residuos, que hoy se encuentra en el 8,7%, para que ascienda en el año 2030 al 17,9%.

A 2022 el país espera que el porcentaje de residuos sólidos efectivamente aprovechados pase del 17 al 30 por ciento.

Además, se estima un aumento del número de toneladas de residuos peligrosos y especiales sometidos a gestión posconsumo, pasando de 218.427 a 565.995 toneladas efectivamente aprovechadas al año 2022.

El potencial se mide en que el país podría ahorrar hasta 11.700 millones de dólares anuales en materiales y, además, generar oportunidades de negocios.

La estrategia busca promover el emprendimiento, la generación de valor agregado y la atracción de la inversión como resultado de nuevas formas de producción, consumo y aprovechamiento de desechos

Con esta acción combinada se busca aumentar la productividad de los recursos a través de una eficiencia mejorada; reducir los desperdicios a través de medidas como el reuso, el reciclaje y la remanufactura; contrarrestar el despilfarro energético; garantizar un acceso más equitativo a los recursos, y mitigar las emisiones de Efecto Invernadero.

La **Economía Circular** destierra el concepto de **Basura**, es reparadora y regenerativa, y pretende conseguir que los productos, componentes y recursos en general mantengan su utilidad y valor en todo momento.

Como lo explica el Centro Nacional de Producción Más Limpia y Tecnologías Ambientales, CNPMLTA, *“la meta no es minimizar el flujo de la cuna a la tumba de los materiales, sino generar un metabolismo cíclico de la cuna a la cuna, de modo que los materiales mantengan su estatus de recursos”*.

Esta estrategia permite reordenar el pensamiento y entender desde el escenario empresarial que los residuos son recursos y fuente de subproductos; que hay que diseñar eliminando residuos, y que sus procesos deben comenzar a sustentarse en otras fuentes de energía.

El reto de la estrategia consiste en transitar de una Economía “Lineal” a una “Circular”, consumiendo menos materias primas, lo que requiere optimizar los procesos productivos; alargar la vida útil de productos y materiales; y minimizar la generación, así como gestionar y aprovechar mejor los residuos.

Sin duda alguna la **Economía Circular** ha venido para quedarse, y está cobrando impulso a través de políticas públicas, el acogimiento por parte del sector privado y de los esfuerzos de los ecologistas, lo cual permite vislumbrar un mundo con mayores oportunidades y mejor calidad de vida.

La Economía Circular proporciona múltiples mecanismos de creación de valor no vinculados al consumo de recursos finitos, y para ello se basa en 3 principios clave, cada uno de los cuales aborda varios de los retos en términos de recursos y del sistema a los que han de hacer frente las economías industriales.

1. Preservar y mejorar el capital natural... Controlando existencias finitas y equilibrando los flujos de recursos renovables: Todo comienza desmaterializando la utilidad: proporcionando utilidad de forma virtual, siempre que sea posible.

Cuando se necesiten recursos, el sistema circular los selecciona sabiamente y elige las tecnologías y procesos que empleen recursos renovables o que tengan mejores resultados, siempre esto sea factible.

Además, una economía circular mejora el capital natural potenciando el flujo de nutrientes del sistema y creando condiciones que, por ejemplo, permitan la regeneración del suelo.

2. Optimizar el uso de los recursos... Rotando productos, componentes y materiales con la máxima utilidad en todo momento, tanto en los ciclos técnicos como en los biológicos: Supone diseñar de modo que pueda repetirse el proceso de fabricación, restauración y reciclaje de modo que los componentes y materiales recirculen y sigan contribuyendo a la economía.

Este tipo de sistemas reduce la velocidad de rotación de los productos al incrementar su vida útil y fomentar su reutilización. A su vez, la acción de compartir hace que se incremente la utilización de los productos.

3. Fomentar la eficacia del sistema... Revelando y eliminando externalidades negativas: Lo anterior incluye reducir los daños al uso humano, tales como los relacionados con los alimentos, la movilidad, la vivienda, la educación, la salud y el ocio, y gestionar externalidades tales como el uso del terreno, la contaminación atmosférica, de las aguas y acústica, la emisión de sustancias tóxicas y el cambio climático.

Pese a que 900 de las 3.000 toneladas de basura que se producen a diario en el Valle de Aburrá pueden aprovecharse o reutilizarse, según el Plan de Gestión Integral que regula este tema en el Área Metropolitana, solo la mitad de estas cumple ese propósito.

Es decir que 450 toneladas de recuperables se pierden en el relleno sanitario de La Pradera (ubicado en el Aburrá Norte), donde se disponen los residuos.

Para cumplir el propósito de reutilizar el 30% de los desechos, la región se unió, a mediados del mes de Junio de 2019, a la **Estrategia Nacional de Economía Circular**, con la que se buscan impulsar acciones del sector empresarial que permitan la sostenibilidad.

En el evento, que fue liderado por el Presidente Iván Duque, y sus ministros de Ambiente y Desarrollo Sostenible y Comercio, Industria y Turismo, cerca de 40 gremios productivos, entidades privadas y públicas y universidades, **entre ellas la Cámara de Comercio Aburrá Sur, firmaron en el 2019 el Pacto Regional Antioquia por la Estrategia Nacional de Economía Circular.**

La iniciativa nacional se centra en la recuperación, durante la cadena de producción, de los residuos de construcción y demolición, aparatos eléctricos, elementos peligrosos, materiales, envases y empaques, circulación de aguas; biomasas y fuentes de aprovechamiento de energía.

Según el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, el propósito es transformar la cultura del uso de materiales, pasando de una visión lineal a una circular, en donde permanentemente estamos aprovechando, de manera razonable, los residuos.

Medellín fue elegido para lanzar la estrategia en las regiones porque ha innovado en planes de aprovechamiento y formalización de recicladores.

Según la referencia de la OCDE, un metro cúbico de agua usada debería generar 114,4 dólares, sin embargo, en Colombia solo producen 18,9 dólares, lo cual demuestra la ineficiencia en el uso de materiales y de la productividad de la tierra en nuestro medio.

Antioquia fue la séptima región en Colombia en sumarse a la Economía Circular, con el fin de mejorar su competitividad y superar los desafíos en materia de sostenibilidad ambiental.

Entre los principales compromisos suscritos por los actores estratégicos está el desarrollo y uso de nuevos envases y empaques amigables con el medio ambiente, así como el impulso de nuevos modelos de negocio que incorporen la Economía Circular y la creación de colaboraciones entre las empresas, que permitan que los residuos de unas industrias puedan ser materia prima para otras.

Con la firma del Pacto Antioquia puede implementar acciones para que sus empresas sean más rentables y ambientalmente sostenibles, con el fin de que no sólo se registre crecimiento en sus niveles de producción, sino que este se vea reflejado en la calidad de vida de la población.

Con el propósito de avanzar en la implementación de acciones en dicha dirección, los firmantes del Pacto Regional Antioquia, por la **Estrategia Nacional de Economía Circular en Colombia 2018 – 2022, se comprometen con las siguientes acciones:**

1. Promover el uso eficiente y sostenible de los recursos (agua y energía) y materiales, a fin de reducir el impacto en el clima, en el ambiente y en las condiciones de vida de los ciudadanos, mediante el desarrollo y uso de nuevos materiales, diseño de empaques o envases, revisión de los procesos productivos y generación de eco-innovación, entre otros.
2. Impulsar la generación y gestión del conocimiento, la investigación y la innovación a través de programas de formación (ecodiseño, eco-innovación), y el desarrollo de modelos de negocio, a través de emprendimientos o fortalecimiento de los existentes.
3. Contribuir a la creación de nuevos modelos de negocio de la economía circular para el cierre de ciclos de materiales, a partir de innovaciones tecnológicas, el uso de la energía residual, el remplazo de productos por servicios, la simbiosis entre empresas, la remanufactura y la reparación.
4. Promover la responsabilidad extendida del productor (REP) al internalizar los costos externos relacionados con la gestión de residuos y promover cambios en el diseño de los productos.
5. Contribuir con el desarrollo de cadenas de valor y simbiosis industrial para impulsar colaboraciones entre las empresas que las componen para el uso eficiente de materiales, la reutilización de envases y empaques, la implementación de innovaciones tecnológicas, el intercambio de prácticas e información especializada, que contribuyen a la eficiencia y la circularidad en el uso de materiales y energía.
6. Promover parques industriales ecoeficientes para desarrollar actividades de simbiosis industrial con el fin de compartir servicios o infraestructura industrial que contribuyen al cierre de ciclos de materiales.
7. Impulsar cadenas agropecuarias sostenibles para el aprovechamiento de biomasa como el compost, y reducción de residuos agropecuarios.
8. Promover el consumo sostenible que introduce nuevos patrones de consumo de productos y servicios por parte de individuos, empresas u organizaciones, a partir de un menor uso de recursos, especialmente materiales, agua y energía, a lo largo del ciclo de vida de los productos o servicios; el uso de recursos renovables; la protección de los ecosistemas y los servicios que éstos nos entregan.
9. Promover el desarrollo y uso de tecnologías de información y Big-data para identificar y dimensionar en tiempo real los flujos de materiales, energía y residuos, así como las formas efectivas para la incorporación de materiales y la generación de nuevas oportunidades.

Para la Cámara resulta más que alentador destacar que desde una orientación biotecnológica y enmarcada en los principios de la Economía Circular, el Aburrá Sur es un fortín importante para desarrollar y fortalecer este sector con un criterio ambiental de alto impacto, y con beneficios productivos de singular trascendencia desde el punto de vista de la reducción de residuos y se reutilización en función de nuevos insumos y subproductos.

Una evaluación sectorial de la Cámara de Comercio Aburrá Sur en 2019 encontró que **en la región operan hoy cerca de 1.553 unidades productivas, cuyos procesos son susceptibles de potenciarse bajo el impulso de la bioeconomía.**

De ellas, 280 son del Sector Agrícola y Pecuario; 787 de Alimentos Procesados y Bebidas; 13 del Sector Energético y sus Derivados; 20 del Sector Farmacéutico; 189 del Sector Químico y Cosmético, y las 264 restantes del Área de la Salud Humana en general.

8.3.1. Convenio Biointropic

En la vigencia del 2021, al amparo de los acuerdos y compromisos consignados en el Pacto por la Economía Circular, y aprovechando potenciales alianzas con entes especializados y gremios que han avanzado en el desarrollo de estrategias en este campo, **la Cámara consolidó unos acuerdos sectoriales que le permitirán desarrollar una Agenda Productiva de alto impacto en esta materia en la región (Sensibilización, Capacitación, Asistencia Técnica y Transformación Productiva).**

El más importante de ellos se protocolizó el 24 de Septiembre de 2020, con la suscripción del **Convenio Marco de Cooperación con la Corporación Biointropic**, para liderar una apuesta de desarrollo bioeconómico en el sector empresarial de la región.

Biointropic es un Centro de Innovación y Negocios, especializado en acompañar tecnologías como resultado de investigación, empresas, negocios y proyectos innovadores de base bio.

Este Centro se constituyó en 2014 como corporación privada con sus socios fundadores, la Universidad EAFIT, la Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín, la Universidad de Medellín, la Universidad EIA, la Universidad CES, y las empresas Ecoflora S.A.S, Ecoflora Agro y SuperBac de Brasil.

Su propósito misional es promover actividades de innovación y desarrollo en biodiversidad y biotecnología. En el 2018 obtienen el reconocimiento por parte de Minciencias como Centro de innovación y Productividad, siendo el primero en esta categoría en Biotecnología.

Esta organización se caracteriza por ofrecer acompañamiento especializado en la aceleración de negocios de base bio, en información especializada e inteligencia estratégica sectorial, gestión de proyectos de innovación con biotecnología, así como actividades de difusión y conexión de valor; soportados en redes de innovación colaborativa nacionales e internacionales.

Desde su creación Biointropic ha desarrollado un enfoque de trabajo de innovación abierta y colaborativa gestando proyectos, articulando diferentes actores (Centros de investigación, universidades, start up, empresas, gobierno, instituciones, prestadores de servicios y entes cooperantes) en esfuerzos conjuntos que buscan promover innovación, sofisticación de productos, acceso a nuevos mercados y contribuir con la dinamización de una Bioeconomía sostenible.

El objeto del Convenio entre la Cámara y Biointropic es aunar esfuerzos y recursos para adelantar actividades conjuntas de interés institucional y empresarial, así:

1. Desarrollar proyectos conjuntos para el desarrollo de temas de interés y afinidad entre las partes, entre otros, pero no exclusivamente: relacionados con Innovación, competitividad y Bioeconomía.
2. Elaborar y suscribir uno o varios acuerdos específicos para el desarrollo de las actividades, metas y objetivos de mutuo interés.
3. Facilitar, proveer y compartir, información relevante de los proyectos e iniciativas a fin de concretar acciones de mutuo interés, bajo los términos de confidencialidad.

4. Coordinar y difundir iniciativas de los proyectos conjuntos que se implementan a raíz del presente convenio.
5. Desarrollar actividades tendientes a divulgar y socializar información acopiada, desarrollada o de interés para la sociedad y comunidad empresarial.
6. Gestionar conjuntamente actividades que permitan encontrar las condiciones objetivas para los proyectos que a bien se suscriban entre las partes.

8.3.1.1. Unidad de Negocios con residuos en la Mayorista

Actualmente, se ha identificado la posibilidad de desarrollar un **Análisis de Prefactibilidad para una nueva unidad de negocio a partir de residuos orgánicos en la Central Mayorista de Antioquia**.

A nivel de seguridad alimentaria en el país se han identificado que aproximadamente un tercio de todos los alimentos destinados al consumo humano se pierde al año a lo largo de toda la cadena de alimentos un equivalente al 34% de los alimentos disponibles y a 9,76 millones de toneladas al año (DNP, 2016); el nivel de pérdida y desperdicios de alimentos tiene importantes impactos económicos, sociales y ambientales para la economía y la población.

La Central Mayorista de Antioquia posee 29 hectáreas, 31 bloques comerciales y una Copropiedad con 1.450 comerciantes. **En la Central se comercializa diariamente 9.500 toneladas de productos y se genera alrededor de 70 toneladas de residuos orgánicos diariamente.**

La Fundación Central Mayorista ha venido adelantando esfuerzos y acciones para realizar recuperación de 20 toneladas día de productos, frutas y verduras para consumo humano.

A través de la Fundación se dona 6.516 toneladas de alimentos, reduciendo residuos en un 11%, beneficiando a 81.600 personas y 200 Instituciones.

De igual manera, se ha avanzado en evaluar alternativas de procesamiento agroindustrial de productos próximos a vencer, en buen estado para consumo humano y transformarlos en un producto de larga vida, práctico y funcional a través de la deshidratación de algunas frutas como el banano, la guayaba, la fresa, la naranja, la guanábana y la mandarina.

Sin embargo, sigue existiendo un gran volumen de residuos orgánicos que incluye cáscaras, semillas, pulpas, frutas de segunda que no se comercializan y que pueden presentar otras alternativas productivas bajo un enfoque de biorrefinería y de estrategias de economía circular.

Entre las posibilidades se encuentra la producción de jarabes edulcorantes bajos en calorías de aplicación en la industria alimentaria.

Este tipo de tecnologías han sido investigadas y desarrolladas por la Universidad Nacional - Sede Medellín, identificando que existe un potencial a partir de la biomasa residual generada por la Central Mayorista de Antioquia con potencial escalamiento.

Biointropic, como Centro de Innovación y Productividad reconocido por Minciencias, plantea desarrollar una primera fase de caracterización de este residuo como primer hito para revisar sus características; revisar su comportamiento como jarabe edulcorante, y evaluar el potencial de interés de empresas de alimentos en sus aplicaciones.

Si este hito tiene viabilidad se ha propuesto continuar con una Segunda Fase, consistente en un **Análisis de Prefactibilidad que permita evaluar la oportunidad de generar una nueva unidad de negocios con este producto y otras oportunidades de aplicaciones.**

El propósito es que a partir de la Prueba Piloto de la CMA se avance, igualmente, hacia la formulación conjunta de una propuesta de Aceleración de Negocios e Innovaciones Bio para dinamizar la economía en el Aburrá Sur.

9. Encuestas de Impacto Covid en el Aburrá Sur 2020

Entre finales de Mayo y comienzos de Junio y en el mes de Octubre la Cámara realizó en el Aburrá Sur dos Encuestas, respectivamente, con el fin de medir el impacto del Covid 19 en la economía de la región.

La primera medición se hizo entre la Etapa de Crisis y el inicio de la Reapertura de los Negocios, y sirvió para redefinir los programas de desarrollo empresarial dentro del contexto de la crisis y las prioridades y necesidades de los empresarios.

La Segunda Encuesta se realizó en la Fase de Reactivación plena del Sector Económico y los resultados reflejaron que 87% de las empresas se encontraban operando plenamente o con alguna restricción, mientras que el 13% manifestó estar enfrentando algún tipo de cierre.

De estas empresas, el 6,4% declaró estar en liquidación o en proceso de cierre indefinido. Pese a este resultado, estos datos son alentadores frente a los de mayo, ya que en aquella fecha solamente el 67% estaba abierto plena o parcialmente; mientras que el 33% de las empresas estaban cerradas.

Con estos datos se puede tener una idea sobre el proceso de reactivación y la manera como las empresas están enfrentando este momento.

Por ejemplo, el 14% de las empresas encuestadas en el Aburrá Sur manifestaron estar operando en forma remota exclusivamente; mientras que un 39% lo hacía en forma presencial y el 47% restante en forma alterna entre operación remota y presencial.

Otros indicadores favorables provienen del comportamiento de la cadena de suministros y de la planta de persona: el 67% de los empresarios manifestaron no tener problemas con el suministro de materias primas y el 69% mantuvo su planta de personal. Preocupa que un 24% haya manifestado en la segunda medición que tuvo que reducir su nómina.

De acuerdo con las Encuestas de Reactivación Empresarial realizadas con el apoyo del Grupo de Macroeconomía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia, entre Junio y Octubre las unidades productivas en el Aburrá Sur se han venido reactivando.

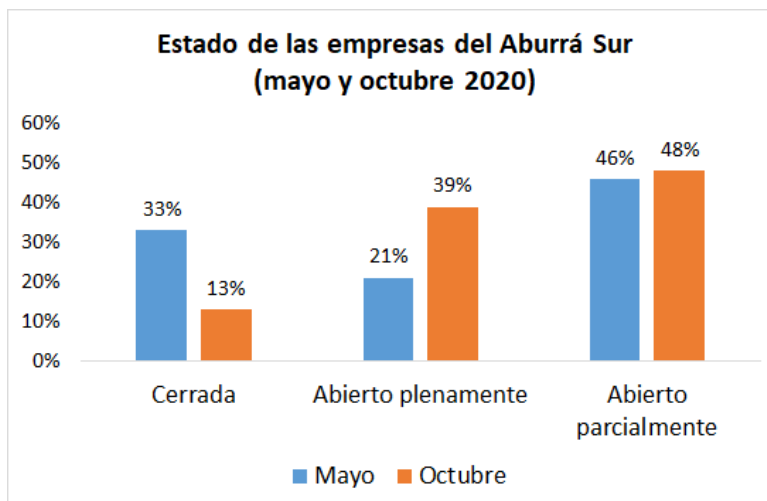
En la anterior medición realizada en Mayo-Junio, se evidenció que el 33% de las empresas sufrían algún tipo de cierre; mientras que en esta medición la cifra bajó al 13%. Esto indica que el 88% restante se encuentra operando plena o parcialmente.

Otro dato importante de reactivación proviene del comportamiento de las ventas. El 38,7% de los encuestados manifestó en el mes de Octubre que sus ventas se habían mantenido igual, para un 21% habían aumentado, mientras que para un 40,3% habían disminuido. Esto indica que para un 60% de los empresarios encuestados sus ventas no habían disminuido.

Los sectores que más habían visto aumentar sus ventas eran: Transporte y Alojamiento, Otras Actividades de Servicios e Industria Manufacturera.

Entretanto, los sectores que más consideraban haber disminuido sus ventas fueron: Construcción, Alojamiento y Servicios de Comida y Otras Actividades de Servicios.

Gráfico 13: Estado de las empresas en el Aburrá Sur (Mayo-Junio y Octubre 2020)

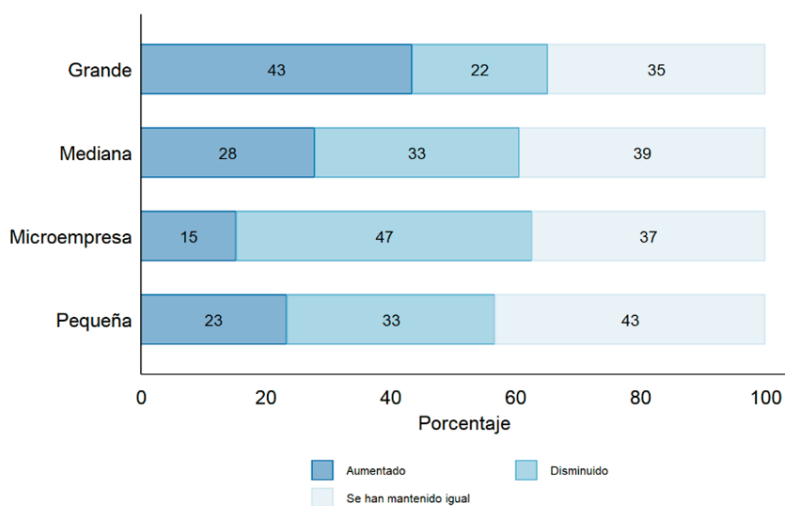


Fuente: Encuesta Empresarial Cámara de Comercio Aburrá Sur

Según tamaño de la empresa, se observó que las ventas han aumentado en la grande y mediana en mayor proporción frente a la pequeña y la micro; es decir, el 43% de los empresarios de la gran empresa reportaron haber visto crecer sus ventas y el 28% de las empresas medianas. Sólo un 15% de las microempresas han aumentado las ventas.

En cambio, el 47% de las microempresas manifestó reducción en ventas, seguido por un 33% de la pequeña y mediana que también consideran caídas en las ventas.

Gráfico 14: Estado de las Ventas Según Tamaño



Fuente: CCAS. Elaboración propia

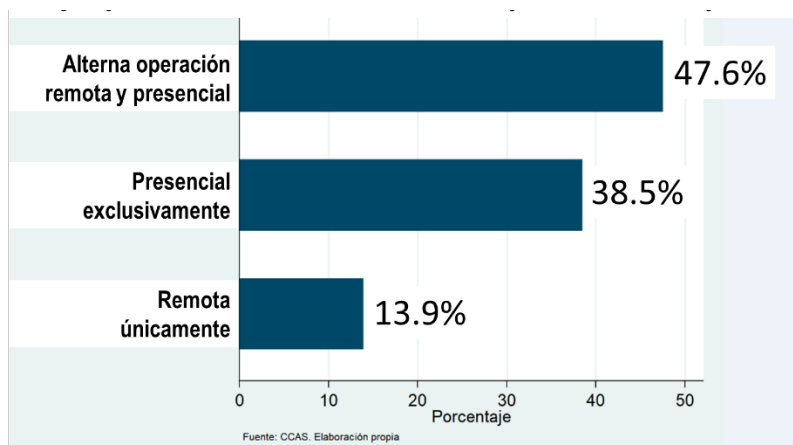
Con respecto a la planta de personal, el 68,8% de los empresarios expresó en Octubre que no había modificado dicha planta de personal; el 7,3% dijo que aumentó su personal, mientras que un 23,9% indicó que la había disminuido.

En cuanto a las estrategias implementadas por los empresarios para mantener su operación, se encontró en la Encuesta de Octubre que las tres (3) más utilizadas en su orden son: comercio por la web, servicio a domicilio y prestación de servicios remoto.

Uno de los impactos que hasta el momento ha dejado la pandemia se percibió en Octubre en la operación de las empresas.

El 47,6% de las empresas dijo que se encuentra alternando sus actividades entre operaciones remota y presencial, el 38,5% está presencial exclusivamente y el 13,9% opera de forma remota únicamente.

Gráfico 6: Bajo qué modalidad se encuentra operando la empresa



En cuanto al suministro de materias primas y mercancías, asunto vital para mantener la cadena de producción, se observó que el 67,3% manifestó no haber tenido problemas con el suministro de materias primas; mientras que un 32,7% reportó que sí había tenido dificultades.

Este es un indicador sobre el cual habrá que seguir haciendo seguimiento ya que muestra el acople o desacople de las cadenas productivas.

En la Encuesta de Octubre Los tres (3) Gastos Operacionales que las empresas manifestaron que no han podido cubrir eran: Impuestos, Arriendos y Créditos.

Respecto a la Recuperación de Cartera de cuentas por pagar de sus clientes y proveedores, los resultados de la encuesta a Octubre mostraron que el 52,6% no había logrado hacer una recuperación efectiva de cartera, mientras que el 47,4% sí lo ha podido hacer.

De otro lado, la percepción que tienen los empresarios sobre el futuro económico de la región y de su sector fue Buena en general en Octubre.

El 47% confiaba en Octubre que la situación económica de la región mejorará en los próximos 12 meses, mientras que 27% cree que empeorará y el 26% dijo que seguirá igual.

Con respecto al sector económico al que pertenece, el 45% respondió que la situación del sector mejorará, 20% dijo que empeoraría y 35% cree que seguirá igual.

Sobre la situación de las empresas, el 86% preveía en Octubre una mejora en los próximos tres meses y durante el 2021.

El 7% cree que la situación no va a mejorar y es pesimista frente al 2021. El 6,8% cree que la situación ni mejorará, ni empeorará.

La percepción de los empresarios sobre el desempeño del Gobierno durante la crisis fue en Octubre: 56% Buena percepción, 27,4% Regular y 16,5 Mala percepción.

Los sectores que mejor percepción tenían sobre el desempeño del Gobierno son Transporte y Almacenamiento e Industria Manufacturera; mientras lo que tienen regular y mala percepción son: Alojamiento y Servicios de Comida y Actividades profesionales.

Según el tamaño de las empresas, la Grande y la Mediana son los que mejor percepción tenían en Octubre sobre el desempeño del Gobierno.

El 69% de la Gran Empresa y el 57% de la mediana dijeron que su percepción sobre el Gobierno durante la crisis es Buena.

En cambio, la Pequeña Empresa (26%) y la Microempresa (24%) dijeron que su percepción sobre el desempeño del gobierno en la crisis era mala.

En la Encuesta de Octubre llamó finalmente la atención que la percepción económica fuera más favorable que la percepción social para los próximos 12 meses. Esto se resume en los siguientes hallazgos:

1. Situación Económica: El 46,8% confía en que mejorará y el 26,4% dice que se mantendrá igual. Los empresarios que dijeron que empeorará fueron el 26,8%.

2. Situación del Sector al que Pertenece: El 44,9% cree que la situación de su sector económico mejorará, 35,1% estima que seguirá igual y para el 20% de los encuestados la situación sectorial empeorará.

3. Precio del Dólar: El 59% de los empresarios cree que el precio del dólar aumentará, es decir, habrá una devaluación del peso.

El 29,5% dijo que seguirá igual y 11,5% percibe que podría disminuir. Conviene señalar que una devaluación sería positiva en la medida que las empresas tengan una clara vocación exportadora. De lo contrario, dicha devaluación se tornaría negativa debido a las importaciones que se realicen, las cuales se encarecerían.

4. Desempleo: el 52,6% de los empresarios cree que el desempleo aumentará en los próximos 12 meses; el 30,1% respondió que disminuiría y el 17,3% percibe que seguirá igual.

5. Precio de las Materias Primas: el 77,5% de los empresarios cree que el precio de las materias primas aumentará; el 18% dijo que se mantendría igual y el 3,9% confía en una disminución del precio.

6. Situación de Orden Público: el 57,1% respondió que la situación de orden público empeorará, el 30,7% dijo que se mantendrá igual y el 12,2% cree que mejorará.

10. Índice Municipal de Competitividad de Antioquia, IMCA

Con el fin de facilitar una herramienta clave para medir las condiciones de competitividad y calcular las brechas existentes en esta materia en los 125 municipios del Departamento, la Gobernación de Antioquia entregó a finales del 2019 y socializó en el primer trimestre del 2020 la **Primera Versión del Índice Municipal de Competitividad en Antioquia (IMCA) 2019**.

El IMCA fue el resultado de un estudio técnico, iniciativa de la Secretaría Productividad y Competitividad de la Gobernación de Antioquia, encomendado, en su primera versión, a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia.

El proceso fue acompañado por un Comité Técnico, compuesto por diversos actores del sector público y privado, entre los que se destacaron los **equipos de Desarrollo Económico y Competitividad de las 5 Cámaras de Comercio con jurisdicción en Antioquia, entre ellas la Cámara de Comercio Aburrá Sur**.

Este instrumento **compiló información a partir de 77 indicadores, con el fin de valorar los distintos grados de desarrollo en competitividad e identificar y estimar las brechas y fallas existentes entre los 125 municipios del Departamento**.

La estructura metodológica sigue los ítems de desempeño propuestos en el Índice Global de Competitividad (IGC) en la versión 4.0, auspiciado por el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés).

Esta versión del Índice captura los factores que determinan los niveles de productividad económica, pero incorpora con mayor énfasis los elementos asociados al capital humano, agilidad, resiliencia e innovación

La herramienta se sustenta en **4 Componentes (Entorno, Capital Humano, Mercados, y Factores de Innovación y Sofisticación)** y en **12 pilares** que se calculan para todos los municipios: **Macroeconomía, Instituciones, Infraestructura, Adopción de TICs, Salud, Capacidades, Mercado de Bienes, Mercado Laboral, Sistema Financiero, Tamaño del Mercado, Dinamismo de los Negocios y Capacidad de Innovación**.

El IMCA es una apuesta que permite valorar, construir y mejorar las condiciones de desarrollo, con miras a la confluencia y articulación de las diferentes políticas de los municipios del Departamento de Antioquia.

En suma, el Índice es un material de consulta y referencia para los diferentes entes territoriales, responsables y partícipes (gobierno, sociedad civil, académicos y empresarios) en la generación de políticas públicas orientadas al desarrollo y la prosperidad social, económica y medioambiental de la región.

Lo anterior permite al IMCA orientar acciones estratégicas en los futuros planes de gobierno y al desarrollo de los territorios en el mediano y largo plazo.

Sus conclusiones aportan a la alineación de las diferentes acciones en materia de productividad, concertando el vínculo entre el bienestar social y la sostenibilidad de los territorios, facilitando la apertura de nuevos escenarios basados en inclusión, participación y equidad.

Es importante resaltar que este Índice no representa en ningún caso una medición de la gestión de las administraciones públicas del Departamento; es más bien, una herramienta que puede servir como guía para direccionar políticas públicas nuevas, especialmente, cuando es la primera vez que se mide este indicador para Antioquia.

Al final el Índice presenta un estudio detallado que facilita el diagnóstico de la competitividad de cada municipio antioqueño.

La información recabada facilitó el análisis de los diferentes datos obtenidos y permitió establecer un panorama holístico de los retos y desafíos que impulsarán las diferentes acciones en materia de desarrollo y competitividad en el mediano y largo plazo.

En este orden de ideas, se espera que los diferentes líderes sociales, políticos y económicos se apropien del IMCA y generen, de manera mancomunada, las diferentes acciones para la prosperidad de quienes habitan y trabajan en los municipios.

La idea es poder contar también con actores que visualicen y proyecten soluciones rápidas y concretas a los problemas, brechas y fallas particulares de cada territorio.

Muchos de estos retos deberán abordarse de forma colectiva, promoviendo la asociatividad entre los actores y tejiendo territorios más conectados, articulados y complementarios en sus apuestas productivas de programas y de proyectos.

Es por ello que en el IMCA también se incluye un análisis por provincias y subregiones, validado en la relevancia que “Juntos podemos ser más productivos y competitivos”.

Al evidenciar la necesidad de desarrollar un Departamento más articulado y conectado, podemos concluir que Antioquia avanza, sí y solo sí, desde sus territorios asumimos que la competitividad y la productividad requieren del compromiso y acción de todos.

10.1. Segunda Versión del IMCA

En el 2020 la Gobernación de Antioquia decidió que la Segunda Versión del Índice Municipal de Competitividad de Antioquia -IMCA, será realizado por la Universidad Eafit.

Durante el segundo semestre se llevó a cabo un taller en el cual el equipo de investigación que tendría a cargo la medición del Índice, presentó la metodología e hizo unas preguntas a los asistentes con el fin de organizar jerárquicamente los indicadores.

Dicho Taller fue la única actividad que tuvo lugar este año en el marco de este Estudio que para la Cámara de Comercio Aburrá Sur es valioso e importante.

11. Se lanzó Boletín Cámara Competitiva

Es importante destacar que la Cámara de Comercio del Aburrá Sur lanzó en mes de Octubre del 2020 el **Boletín Cámara Competitiva**.

Esta es una iniciativa que busca informar a nuestros empresarios sobre asuntos relacionados con la competitividad, la economía, el desarrollo económico y la productividad, entre otros temas, y hacer un seguimiento permanente a la evolución de la dinámica empresarial de la región.

Inicialmente se ha previsto que el **Boletín circule mensualmente y se socialice ampliamente a través de los canales virtuales de la Cámara.**

Balance ISO y Direccionamiento Estratégico 2019

1. Renovación Certificación ISO

Dada las medidas de contingencia tomadas por el gobierno nacional para controlar el Covid 19, no fue posible realizar una Auditoría Interna en el 2020.

Sin embargo, y gracias a un alistamiento especial previo, el Icontec realizó entre el Miércoles 7 y Viernes 9 de Octubre del 2020 la **Auditoría de Seguimiento de la Certificación ISO 9001 de la Cámara.**

Los resultados finales de la Auditoría evidenciaron la **eficacia del Sistema de Gestión de la Calidad y la conformidad con los requisitos de la norma (Sin Hallazgos y No Conformidades Mayores o Menores), por lo cual se recomendó continuar con el Certificado del SGC de la Cámara con la versión 2015.**

La Cámara de Comercio Aburrá Sur se rige hoy bajo una **Política de Calidad**, la cual señala que *“Somos una entidad gremial comprometida con el mejoramiento continuo de las responsabilidades registrales que le han sido delegadas por el Estado Colombiano y en la ejecución de los proyectos estratégicos que lidera a favor del desarrollo regional, a través del manejo adecuado de los recursos institucionales y con la calidad y la oportunidad que demandan nuestros usuarios”.*

En esta Política se contemplan aspectos como la **Mejora Continua, el Manejo Adecuado de los Recursos, la Calidad y la Oportunidad que Demandan Nuestros Usuarios.**

Cabe recordar que desde el 4 de Diciembre de 2002 la Cámara accedió a la Certificación NTC-ISO 9001, Versión 2000 para sus servicios registrales, así como para su gestión de la capacitación, de asesoría e información.

La entidad implementó en ambas líneas de proceso un total de 28 Procedimientos, así como varios documentos que se ajustan a las necesidades institucionales y a la satisfacción en los servicios que demandan nuestros usuarios.

Este logro, como ya lo hemos señalado en otras oportunidades, representó un paso vital para nuestra subsistencia futura, pero también un ejemplo con el cual queremos convocar a todos nuestros industriales y comerciantes para que asuman lo antes posible los retos de la Calidad como un pasaporte indispensable para mantener su vigencia en los mercados del futuro.

La certificación abarca los tres (3) servicios registrales (Registro Público Mercantil, Único Nacional de Proponentes y de Entidades Sin Ánimo de Lucro), así como los servicios de Gestión de la Capacitación y Asesoría e Información de la Unidad de Comercio Internacional, UCI, y de la Dirección de Desarrollo Empresarial.

Este esfuerzo no tiene otro propósito que fortalecer su confianza en nuestra entidad y mantener la credibilidad y el respeto que nos hemos ganado entre nuestros empresarios y comerciantes.

Nuestro reto es poder servirles cada día mejor, un propósito en el que seguiremos trabajando incansablemente.

Por parte de Icontec, entidad que certifica la norma, resaltaron en nuestra institución la madurez del sistema de calidad, el apoyo de la Presidencia Ejecutiva en la estructuración y seguimiento de dicho sistema, la constante actualización tecnológica en pro de los procesos y el compromiso de los empleados en siempre brindar un personalizado y excelente servicio a los empresarios, comerciantes, usuarios y emprendedores de la Región.

En la vigencia del 2021 se continuará con la integración de los diferentes Sistemas de Gestión que se están implementando en la Cámara, como lo son el Sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo, Seguridad de la Información y el Sistema de Gestión de Calidad; lo anterior con la ayuda del aplicativo Binaps.

2. Balance Direccionamiento Estratégico 2020

Es importante destacar que entre el 2013 y el 2014 la Cámara formuló su nuevo Direccionamiento Estratégico 2014-2020, con el apoyo de la firma Alta Gestión Empresarial S.A.S.

Dicho Direccionamiento Corporativo está integrado por un: **Marco Conceptual, Misión, Visión, Decálogo Institucional, Valores, Estrategia MEGA (Meta Estratégica, Grande y Ambiciosa) con su correspondiente despliegue, las Metas de la Mega, el Mapa Estratégico, y los Objetivos Iniciativas e Indicadores Estratégicos.**

2.1. Estrategia MEGA

El seguimiento a la Estrategia MEGA se realiza de manera periódica, en donde se centra en los principales indicadores que la miden, los cuales son la Inversión **(\$21.300 Millones)** en el Desarrollo del Comercio, la Industria y los Servicios de la Región, aumentar los Renovados **(31.800 Unidades Productivas)** y atender a la comunidad empresarial con programas y Servicios de Competitividad **(32.600 beneficiarios)**.

2.2. Iniciativas Estratégicas

Las grandes apuestas de la Cámara en el marco de su Direccionamiento son las Iniciativas Estratégicas. El siguiente es el estado actual de avance en cada una de ellas:

1. Rediseñar una estructura organizacional eficiente, basada en competencias, y estructurar el modelo de gestión de desempeño, orientado a logro de resultados estratégicos.

En esta iniciativa **se implementaron integralmente todos los cargos sugeridos** por el Direccionamiento Estratégico, y se estructuró un Modelo de Gestión de desempeño orientado al logro de los resultados estratégicos.

2. Fortalecer la Dirección de Desarrollo Empresarial, con criterios para priorizar y focalizar proyectos según segmentación empresarial, aprovechando recursos de cooperación y alianzas interinstitucionales.

La Estructura se diseñó, se validó, se ajustó y se implementó. Esta se enfoca en cinco (5) ejes estratégicos: **Formalización, Emprendimiento, Fortalecimiento, Innovación e Internacionalización.**

Cada año se fortalecen los proyectos importantes, tales como los **Componentes del Programa Emforma, Pacto EEE, el Observatorio de Productividad y Artífice**, y se van agregando nuevos proyectos que benefician a los empresarios, comerciantes y emprendedores como el **Nuevo Aburrá Sur Online**, entre otros.

3. Modernización de los registros públicos, fortalecimiento de servicios virtuales y mejoramiento de la confiabilidad de la información.

En el 2018 se continuó trabajando en la optimización del Aplicativo SII para los procesos de registro y renovación en la entidad actualizando éste a la versión 2.

Además se avanzó en la **implementación del SIPREF (Sistema de Prevención de Fraudes Registrales)**, al igual que en la **Sistematización Administrativa (JSP7)**, la **implementación de nuevos Servicios empresariales virtuales** y el inicio de la nueva plataforma de **Diagnóstico Empresarial**.

Desde el 2019 la Cámara implementó la herramienta tecnológica de **B2Chat**, que ha permitido la **atención oportuna a los empresarios de manera virtual a través de chats que pueden generarse por los medios de WhatsApp, Facebook y la Página Web.**

Esta herramienta fue de gran utilidad durante las fases de aislamiento y cuarentena de la recién expirada vigencia del 2020.

Complementariamente en el 2020 se implementó la herramienta tecnológica **SimplyBook.me**, la cual ha permitido el **agendamiento de asesorías virtuales por parte de los empresarios en temas registrales y de desarrollo empresarial.**

A todo esto se suma la implementación, a mediados de Diciembre del 2020, del Programa de la Ventanilla Única Empresarial en Envigado.

Este proyecto, liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Confecámaras, la Cámara de Comercio Aburrá Sur y el Municipio de Envigado permitirá agilizar los tiempos matrículas tanto para las Personas Naturales como Personas Jurídicas en esta localidad.

4. Establecer e implementar un Plan Estratégico de Tecnologías de Información (PETI), con foco a la sistematización de procesos y servicios de la CCAS.

Con la estructuración del PETI se generó uno de los grandes proyectos del Departamento TIC, el cual consta en implementar en la entidad una serie de acciones, actualizaciones e implementaciones para poner a punto a la Cámara en obtener la Certificación ISO 27002, el cual es un estándar de seguridad de la información.

5. Establecer modelo para cualificar, crecer y mantener afiliados según marco normativo

La Cámara inició a finales del 2017 la estructuración de un **Estudio de Mercado con sus Matriculados y Afiliados**, con el fin de validar la **pertinencia y efectividad de los Servicios Especiales vigentes** e identificar las expectativas y necesidades de los matriculados y afiliados.

Durante el año 2018 finalizó dicho Estudio y permitirá **diseñar nuevas estrategias que garanticen la fidelización, la retención y permanencia de los actuales Afiliados**, así como identificar, sensibilizar y vincular nuevos Afiliados a la entidad.

En las vigencias de 2019 y en el 2020 (con todas las restricciones vigentes) la Cámara continuó enfocándose en estrategias de fidelización y mantenimiento de los actuales afiliados con nuevos servicios personalizados.

6. Estructurar un Modelo de Comunicación y Mercadeo que permita repotenciar la imagen de la CCAS y diseñar un proceso centralizado para mercadear los servicios institucionales en forma integral.

Para el año 2018 se consolidó la estrategia de Marketing Digital del Área de Comunicaciones y Mercadeo en donde se enfatizaron las acciones en promocionar los eventos y servicios de la entidad en redes sociales y pagina web, adicionalmente la transmisión en vivo de los eventos importantes como foros y culturales.

Complementando lo anterior, se mantiene la estrategia en medios tradicionales y alternativos, tales como periódicos, radio, entre otros.

Entre finales del 2020 y comienzos del 2021 la Cámara realizará un Estudio de Mercados entre sus usuarios y clientes, con el fin de identificar cuáles son los medios, los canales, los horarios y los puntos de contacto institucional que son más efectivos y eficientes para garantizar una buena comunicación de la Cámara con ellos.

Estos resultados serán claves para afinar los alcances y las estrategias, tanto del Plan de Comunicaciones como del Plan de Mercadeo y el Plan de Medios de la Cámara.

7. Estructurar la Unidad de Representatividad, en la cual se determinen los objetivos, alcances y roles de la CCAS en los eventos o escenarios de participación.

Desde el 2014 se estructuró la **Matriz de Representatividad**, con el fin de buscar un mayor enfoque, pertinencia y afinidad en la participación de los colaboradores de la entidad en los diferentes eventos, proyectos, escenarios, proyectos y mesas de trabajo.

Dicha matriz fue aprobada por la Junta Directiva y fue un paso importante para priorizar la participación de la Cámara en los diferentes escenarios locales, regionales, nacionales e internacionales que se desatan en el año.

8. Establecer un modelo para el desarrollo de un Portafolio de Servicios con Aliados para el aporte de la sostenibilidad y competitividad.

La Cámara viene desde hace varios años gestionando y consolidando varias alianzas, contratos y convenios con diferentes entidades de la región y del orden nacional e internacional que le generen mayores beneficios a los empresarios.

Fruto de esa labor la entidad cuenta hoy con aliados como Créame, Interactuar, Ceipa, Esumer, Croma Consulting, CTA, las Cámaras de Comercio de Antioquia, INTAL, InnPulsa, Colciencias, Confecámaras, CAF, BID, Procolombia, Bancoldex, Certicámara, los 5 Municipios del Aburrá Sur, el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, la Gobernación de Antioquia, las Cámaras de Comercio de Alemania, la Fuerza Aérea, y el SENA, entre muchos otros.

9. Concretar el Modelo para la Administración del Centro de Convenciones del Aburrá Sur.

Luego de validar el **Modelo de Gestión del Centro de Convenciones Aburrá Sur** con una administración externa y de experimentar los resultados con la asignación de un Administrador; la Cámara decidió asumir directamente la Operación y Administración del Centro e incorporarlo como una Unidad Estratégica de la entidad cameral.

Acorde con lo anterior se adoptaron decisiones orientadas a potenciar la operación del Centro ampliando el equipo logístico, una apuesta con la cual se busca garantizar un mejoramiento continuo en el servicio y el aumento de la cobertura a más potenciales clientes para el Centro.

10. Definir e implementar un Modelo de Acuerdos de Niveles de Servicios Internos y Externos.

La entidad ha venido trabajando en la optimización, mejora y estandarización de los diferentes procesos críticos y claves de sus diferentes unidades de apoyo y servicio.

Se han tenido varias reuniones entre las áreas de la Cámara en donde se han modificado algunos procesos para automatizar y optimizar tiempos, para esto se ha iniciado la implementación en primera etapa de la herramienta de BPM para la modelación y posterior estructuración de los acuerdos de negocio.

11. Definir el alcance y rol de la CCAS en la implementación del Modelo de Articulación Estratégica para la Planeación del Desarrollo Económico de la región. Incluye la identificación y concertación de la vocación económica de la región.

Esta iniciativa corresponde a todas actividades y proyectos que realiza la entidad en materia de competitividad y planeación del territorio económico.

Hoy la Cámara es un actor de primera línea en la **Planeación Físico Espacial y Económica de los 5 municipios de la jurisdicción.**

Esta labor la viene desempeñando la entidad a través de procesos directamente bajo su responsabilidad, y mediante su participación en Comités, Consejos y Mesas Técnicas de Planificación Económica.

Entre ellas se destacan: Mesas de Infraestructura de Antioquia; Caracterizaciones y Direccionamientos Económicos de los 5 municipios del Aburrá Sur; Plan Estratégico Territorial de Envigado; Mesa Subregional, Metropolitana y Departamental de Competitividad; Alianza por la Innovación, Antioquia Exporta Más, Proyecto de Fortalecimiento al Sector Mecatrónico, Especialización Inteligente, y Red Interinstitucional para el Fortalecimiento de las Cadenas Productivas de Antioquia, entre otros.

12. Buscar escenarios de participación en macroproyectos económicos para el desarrollo en la región y materializar inversiones de la CCAS, en aquellos que considere pertinentes.

Esta iniciativa se centra en el trabajo que debe realizar la entidad en búsqueda de proyectos que generen mayor impacto a nivel regional, o incluso a nivel nacional, y en los cuales, eventualmente, pueda invertir la entidad.

Si bien se tenía la expectativa de materializar un proyecto denominado **Zona Franca Puerta del Sur S.A.S.**, en el que la Cámara participaba con el 15% de la sociedad, el proyecto debió ser cancelado por el retiro del socio inversionista dueño de la tierra.

Desde entonces la administración de la Cámara ha venido explorando otras alternativas, con el acompañamiento permanente de la Junta Directiva.

13. Modernización Sistema de Gestión Administrativa, Financiera y Presupuestal de la Cámara.

Ha avanzado gracias a la implementación del **Sistema JSP7 y las NIIF**. A ello se suma la implementación del **Sistema para la Administración de las Bases de Datos y del Sistema para la Gestión Documental Administrativa y Registral**.

Adicionalmente, se viene trabajando en el **Módulo Estratégico del JSP7**, el cual permitirá gestionar la información financiera y la ejecución de cada uno de los proyectos del PAT (Plan Anual de Trabajo).

14. Plan de Mejoramiento y Ampliación de la infraestructura física institucional para mejorar los Servicios Corporativos.

Durante el año 2018, la Cámara inició la remodelación del Primer Piso de la Sede Principal en el municipio de Itagüí, el cual es de vital importancia ya que en este es donde se tienen los puestos de servicios registrales, abogados y empresariales que están de cara al cliente.

En el 2019 la Cámara culminó y puso en funcionamiento la ampliación del Primer Piso de la Sede Principal, mientras que en el 2020 se inició la construcción de la futura sede institucional de la entidad en el Municipio de Sabaneta.

Este último proyecto debió ser suspendido por la Pandemia y se reactivó en el último trimestre del 2020.

Se espera que con todos los ajustes y reestructuraciones técnicas, administrativas y de diseño que se realizaron al mismo, esta nueva sede esté lista a finales del 2021.

15. Realineamiento tecnológico y cultural para rediseño de modelos de negocio y procesos corporativos, dirigido a entregar mayor valor a clientes y empleados para competir en la economía digital.

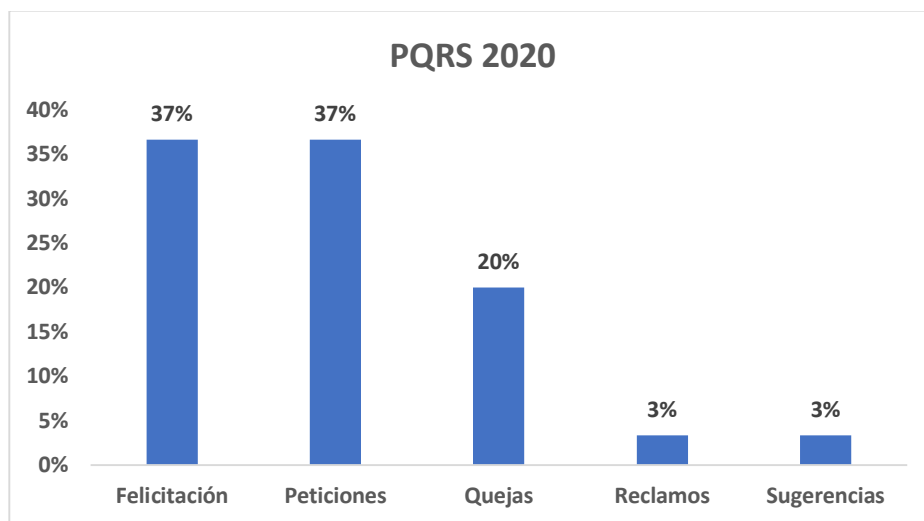
La cámara ha aprobado durante el año 2018 para dar inicio en una primera etapa en el 2019, el proyecto de **“Cámara 4.0”**.

Dicha iniciativa busca realinear los servicios y modelo de negocio de la cámara implementando herramientas tecnológicas que permitan la mejor prestación de los servicios tanto registrales como empresariales, ayudando así a la reducción de tiempos, mejor experiencia de los empresarios, seguridad de la información y tener datos en tiempo real.

La Cámara está lista para avanzar en el 2021 en la actualización de su Direccionamiento Estratégico, el cual contemplará, entre otros ejes, la implementación de un Plan de Transformación Digital para la Cámara y la región; la migración a nuevas plataformas administrativas y registrales, y la implementación de un proyecto regional enfocado en la dinamización y consolidación de la Revolución 4.0.

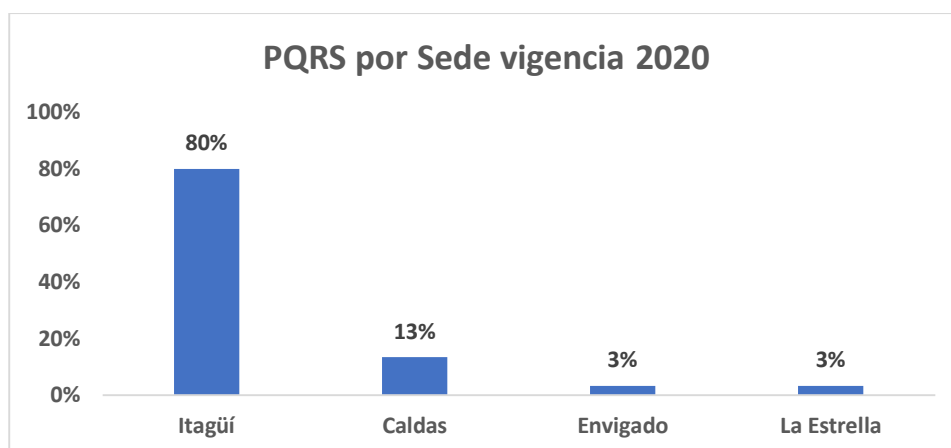
Balance PQRS 2020

Durante la vigencia del año 2020 se recibieron en la Cámara de Comercio Aburrá Sur, **entre Quejas, Reclamos, Felicitaciones y Peticiones**, un total de **30 solicitudes**, las cuales se encuentran distribuidas de la siguiente forma:



Fuente: Cámara de Comercio Aburrá Sur

Al analizar la distribución de PQRS por sede, se encuentra que el mayor volumen ingresó por la Sede Principal de Itagüí, con un 80%, seguida por la Sede Seccional de Caldas, con un 13%.



Fuente: Cámara de Comercio Aburrá Sur

Cabe aclarar que las sedes que reportaron Felicitaciones por parte de nuestros usuarios fueron la Principal del Municipio de Itagüí, y las Seccionales de los municipios de Caldas y La Estrella con valores de 7, 3 y 1 respectivamente. Las Quejas, por su parte, se concentraron en la Sede Principal del Municipio de Itagüí, con un 83%.

Sede	Clasificación	Total
Itagüí	Felicitación	7
	Peticiones	11
	Quejas	5
	Reclamos	1
Envigado	Sugerencias	1
La Estrella	Felicitación	1
Caldas	Felicitación	3
	Quejas	1

A continuación se resalta el análisis de las PQRS con base a la relación de las mismas con los Procesos de Servicio Cameral:

Registros Públicos

Clasificación	Total
Felicitación	8
Peticiones	2
Quejas	2
Sugerencias	1

Gestión de Calidad

Proceso	Clasificación	Total
Gestión de Calidad	Felicitación	3
	Peticiones	9
	Quejas	4
	Reclamos	1

Balance VUE Aburrá Sur 2020

Con la puesta en operación de su Ventanilla Única Empresarial, los emprendedores de Envigado tienen la mejor aliada para impulsar su crecimiento. Envigado se constituye así en la doceava ciudad del país que apuesta por la simplificación y agilización de trámites para crear empresa.

Esta plataforma es el resultado del compromiso del Gobierno Nacional con la racionalización de trámites, de tal forma que se eliminen las barreras para promover los negocios.

El VUE releva en sus objetivos y propósitos a los Centros de Atención Empresarial, CAEs, como estrategia de articulación público privada que busca mejorar el entorno para el desarrollo de la actividad empresarial y comercial, coordinada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT).

La iniciativa cuenta con la participación del Ministerio de Salud y Protección Social y el Ministerio del Trabajo, bajo el Decreto 1875 de Noviembre del 2017, y desde el sector privado se apoya en el trabajo de la Red de Cámaras de Comercio (Confecámaras).

A partir del 15 de Diciembre de 2020 el Municipio de Envigado puso en marcha la Ventanilla Unica Empresarial, VUE, 13 creada en Colombia, así como en la segunda de Antioquia (después de Medellín) y la primera del Aburrá Sur.

Esto permite que hoy se pueda en este Municipio crear una empresa en una (1) Hora, si se trata de una Persona Natural, y máximo un (1) Día para una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.).

Los emprendedores pueden de esa forma ingresar a la plataforma, sin necesidad de intermediarios, para registrar toda la información de su nuevo negocio y verificar si el sitio en donde va a operar el negocio es el adecuado para la actividad económica a desarrollar, según el uso del suelo de la ciudad, entre muchos otros aspectos.

La VUE ofrece módulos para informarse sobre todos los requisitos legales entorno a la creación de empresa y realizar consultas de los trámites requeridos para crear y operar un negocio.

Según el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Juan Manuel Restrepo, *“en un tiempo récord los emprendedores del Sur del Valle de Aburrá pueden constituir su empresa y tener respuesta de su trámite sin salir de la VUE. Allí cuentan con todas las herramientas para iniciar su camino hacia la formalización, abriendo así múltiples oportunidades de crecimiento”.*

Por su parte, Julián Domínguez Rivera, Presidente de Confecámaras, señaló que *“la VUE incide positivamente en la facilidad de hacer negocios en el país o Doing Business, al facilitar y simplificar los trámites a los empresarios y promover la confianza y la inversión empresarial”.*

Agregó que *“estamos seguros de que con esta plataforma virtual que empieza a operar en Envigado a través de la Cámara de Comercio de Aburrá Sur se apoyarán las acciones de reactivación que esta entidad y demás instituciones vienen liderando”.*

A su turno, Braulio Espinosa Márquez, Alcalde del Municipio de Envigado, resaltó *“el compromiso del Municipio y de todos y cada uno de sus empleados con el VUE, destacando que esta Ventanilla es un atractivo y un incentivo para emprender e invertir en la ciudad, porque ésta les brinda a los empresarios ahorro en trámites y tiempo y unas excelentes condiciones de transparencia y celeridad en el servicio para que Juntos Sumemos por Envigado”.*

Finalmente, la Presidenta Ejecutiva de la Cámara resaltó que *“con la VUE podremos impulsar la competitividad de nuestro sector empresarial y aportar a la formalización en la región, un factor que seguirá siendo determinante para reactivar y dinamizar la economía envigadeña”.*

Agregó que *“lo que queremos es un municipio y un Aburrá Sur cada vez más formales, más productivos y competitivos, y con la implementación de la Ventanilla facilitaremos y apoyaremos el proceso de desarrollo y crecimiento de las empresas, uno de nuestros grandes objetivos para mejorar el ecosistema y garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del tejido empresarial”*.

Ingresando al **Portal Web** www.vue.gov.co los empresarios y emprendedores encontrarán todos los servicios en un solo portal.

Con la VUE hay menos pasos y menos días para la apertura de empresas; se elimina el diligenciamiento de la misma información en distintas plataformas, y se dispone la interoperabilidad entre las entidades involucradas, de forma segura y virtual, sin costos adicionales y sin intermediarios. **Actualmente, la VUE tiene los siguientes trámites integrados:**

1. Inscripción de la empresa (persona natural o S.A.S.) en el Registro Mercantil.
2. Inscripción de (los) establecimiento(s) en el Registro Mercantil, de manera simultánea a la inscripción de la empresa.
3. Compra del Certificado de Existencia y representación legal o Certificado de Inscripción en el Registro Mercantil, de manera simultánea a la inscripción de la empresa.
4. Inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT) / Registro Único de Información Tributaria (RUIT).
5. Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT).
6. Liquidación y pago del Impuesto Departamental de Registro.
7. Afiliación de la empresa a una Administradora de Riesgos Laborales (ARL).
8. Registro patronal en una Empresa Prestadora de Servicios de Salud (EPS).
9. Reporte de novedades de inicio de relación laboral a ARL y EPS's.
10. Comunicación apertura de establecimiento.

Balance Sede Seccional de Envigado 2020

A pesar de la Emergencia Sanitaria declarada por la pandemia durante la vigencia del 2020 se realizó en la Sede Seccional de la Cámara en Envigado la implementación de todas las medidas de bioseguridad necesarias para garantizar la atención de los usuarios externos e internos, en el cumplimiento de la función misional.

Este trabajo de adaptación frente a la crisis se enmarcó en cuatro (4) Líneas fundamentales: **Infraestructura Física, Capital Humano, Acompañamiento Municipal y a otras Organizaciones, y Servicios Institucionales y de Apoyo.**

1. Infraestructura Física

Se cuenta con un Edificio, icono de referencia de la Ciudad de Envigado, dotado con equipamiento y elementos de última generación para una mayor comodidad de nuestros usuarios.

1.1. Mantenimiento Edificio, Áreas estructurales y de Apoyo: De acuerdo con el Manual de Mantenimiento de la Cámara se realizó un mantenimiento periódico de las diferentes áreas estructurales y de apoyo del Edificio, tanto en acciones correctivas como preventivas (Tanques, pisos, paredes, puertas, ventanas, mobiliario, entre otros).

A pesar de la cuarentena obligatoria y las restricciones de bioseguridad se pudieron hacer los mantenimientos preventivos y correctivos respectivos.

1.1.1. Fachada y Techos: Cada 2 meses se hizo un hidro-lavado de la fachada inferior del edificio entre paredes, andén, parqueaderos, rejas, acceso al parqueadero y entrada principal.

1.1.2. Aire Acondicionado: Cada mes se realizó un mantenimiento preventivo, con la firma Larco S.A, de las unidades manejadoras, condensadoras, circuitos de refrigeración y toda la parte eléctrica y sus respectivos ductos de aire. No se realizaron en la época entre Abril y Junio debido al cierre temporal por la pandemia.

1.1.3. Ascensor: Cada mes se hizo un mantenimiento preventivo con Coservicios S.A. de las partes y piezas del ascensor con su respectivo reporte y control administrativo. No se realizaron en la época entre Abril y Junio debido al cierre temporal por la pandemia.

1.1.4. Jardín Interno: Se realizó un mantenimiento preventivo y correctivo con la empresa Epífita S.A.S. de las plantas ornamentales que se tienen en una de las salas y del balcón.

1.1.5. Plataforma Salva Escalera: Se cumplió con el Cronograma Semestral de Mantenimiento del equipo de acceso de movilidad reducida, con la empresa Tekvo Ingeniería S.A.S.

1.2. Sistemas, redes, elementos periféricos: Dando cumplimiento al apoyo de la tecnología para prestar un mejor servicio de nuestros servicios camerales, se garantizó la actualización de esta infraestructura para una mayor optimización de los procesos y servicios.

1.2.1. Enlaces Inalámbricos y Alámbricos: Se hizo el mantenimiento preventivo por parte de Netbeam de las diferentes partes y piezas inalámbricas de los enlaces que interconectan las redes de sistemas para una mayor operatividad con la Sede Principal de Itagüí.

1.2.2. Equipos: Se realizaron mantenimientos periódicos a equipos de cómputo, impresoras y scanner por parte del Departamento de Sistemas.

A ello se sumaron las actualizaciones periódicas de hardware y software a los equipos de cómputo. Así mismo se hizo un mantenimiento a los equipos de detección e intrusión en la parte de seguridad e incendios.

1.2.3. Dispensador de Turnos: Con la empresa Dinámica y Desarrollo Ltda se hizo el mantenimiento periódico al despachador de turnos automático y las debidas actualizaciones.

1.3. Muebles, Enseres y Accesorios: Para prestar un mejor servicio en nuestras instalaciones se ha hecho mantenimiento, compra y mejoras en elementos necesarios para prestar un excelente servicio a nuestros usuarios externos e internos.

2. Capital Humano

La Sede Seccional tiene a su servicio un personal idóneo para desarrollar y atender a los diferentes usuarios de la Cámara de Comercio Aburrá Sur.

La Sede Seccional cuenta actualmente con 2 Analistas de Caja para el servicio de Registro de Documentos de cualquier acto que demanden de la Cámara en el servicio de taquillas.

Cuenta, además, con el apoyo de 1 Supernumerario, el cual cumple funciones administración y digitalización de documentación de actos de registros y de archivo, así como de apoyo como Analista de Caja cuando lo demanden.

El equipo lo complementa 1 Abogado, 1 Orientador de Servicios, 1 Guardia de Seguridad, 1 Colaboradora de Servicios Generales y el Administrador de la Sede Seccional.

En desarrollo del **Componente de Emprendimiento del Programa Emforma**, la Sede también ha contado tradicionalmente con el apoyo de un 1 profesional permanente experto en la materia, el cual se encarga de orientar, asesorar, fortalecer y acompañar a emprendedores y empresarios de la localidad, con el fin de mejorar su perfil competitivo y la sostenibilidad de las nuevas empresas.

Este profesional estuvo activo hasta el mes de Marzo de 2020, toda vez que, debido a la pandemia, este servicio se canalizó con el respaldo de la Jefatura de Desarrollo Empresarial de la Cámara a través de Consultorio Empresarial Virtual de la entidad.

3. Acompañamiento Municipal y a Otras Organizaciones

La administración de la Seccional de Envigado participa activamente, como delegada de la Cámara, en diferentes reuniones, comités, programas y proyectos relacionados con la gestión empresarial con entes privados, descentralizados y municipales de Envigado.

Dicho relacionamiento incluyó en el 2020 el desarrollo de algunas actividades de apoyo con las Secretarías de Desarrollo Económico, el Consejo de Seguridad de Envigado, y el Comité Técnico de la Ventanilla Unica Empresarial, VUE.

4. Programa de Propiedad Intelectual de la Cámara

En el 2020, en medio de la pandemia y mientras la economía global, nacional y local se desaceleraba, los emprendedores y empresarios mostraron un interés particular en asegurar su Propiedad Intelectual en relación con sus Signos Distintivos (Marcas), tanto de sus productos como de sus servicios.

Así las cosas, en la vigencia del 2020 se brindaron desde la Sede Seccional de Envigado Asesorías en Signos Distintivos, tanto en Solicitud de Registro, como en Oposición, Apelación y Transferencias de Registro de Marca.

Además, se apoyó en la Gestión en Patentes de Nuevas Creaciones, Diseños Industriales y Modelos de Utilidad.

Así mismo, se orientó en **Derechos de Autor en el campo de la Programación de Software, y Composiciones Literarias y Musicales (Economía Naranja).**

En cumplimiento de esta tarea se brindaron, 522 asesorías y acompañamiento en los trámites en 133 procesos de solicitudes y otras actuaciones posteriores de Signos Distintivos (Marcas).

Cabe resaltar que este promedio, pese a la pandemia, es prácticamente similar a los 134 procesos acompañados en la vigencia de 2019.

Dichas asesorías y acompañamientos en los diferentes procesos de registro de marca se realizaron virtuales, a través del Consultorio Empresarial de Gestión de Crisis que diseñó e implementó la Cámara como respuesta a las restricciones de la pandemia.

Los interesados pueden obtener información, formación y asesoría en los siguientes aspectos: **Patentes (Nuevas Creaciones, Modelos de Utilidad, Diseños Industriales y Circuitos Integrados) y Signos Distintivos (Marcas, Lemas, Slogans y Enseñas Comerciales).**

El Administrador de la Sede Seccional de Envigado (**E-Mail: admonenvigado@ccas.org.co**), en su calidad de Coordinador del Programa de Propiedad Intelectual de la Cámara, también asesora y acompaña en la construcción (Branding) y en el Registro de Marcas a Personas Naturales y Jurídicas ante la Superintendencia de Industria y Comercio, SIC, a través de la **Plataforma u Oficina Virtual de la Propiedad Industrial (<http://sipi.sic.gov.co/>)**,

Gracias a ello, nuestros empresarios y emprendedores, en forma directa y sin costos adicionales (solo los pagos de las tasas oficiales de la Superintendencia de Industria y Comercio, SIC), registran sus marcas por una o varias clases, renuevan, transfieren, responden a oposiciones y/o apelan en contra de las decisiones de la SIC.

Todo este aporte de la Cámara para la gestión e intervención de conocimiento en los diferentes trámites de Registro de Marca y en los procesos posteriores a ello representó en tiempo y asesoría profesional un valor cercano a \$160 millones.

Paralelamente le generó a los empresarios ahorros por valor de \$300 millones por pagos de asesorías que normalmente se realizan con el apoyo de firmas especializadas.

4.1. Asesorías Por Municipio 2020

Municipios del Aburrá Sur	Cantidad	%
Caldas	6	1.1
Envigado	212	40.6
Itagüí	114	21.8
La Estrella	9	1.7
Sabaneta	130	25
Total Aburrá Sur	471	90.2
Otros Municipios	-	-
Medellín	45	8.6
Gómez Plata	3	0.6
Guarne	2	0.4
Apartado	1	0.2
Total Otros Municipios	51	9.8
Total Asesorías	522	100

4.2. Número de Trámites en Procesos de Marca 2020 – Por Municipio

Municipios del Aburrá Sur	Cantidad	%
Caldas	3	2
Envigado	62	47
Itagüí	20	15
La Estrella	2	1.5
Sabaneta	26	19.5
Total Aburrá Sur	113	85
Otros Municipios	-	-
Medellín	17	12.75
Apartado	1	0.75
Gómez plata	1	0.75
Guarne	1	0.75
Total Otros Municipios	20	15
Total Trámites de Procesos de Marcas	133	100

5. Otros Servicios de Asesoría - Registro Mercantil, ESAL y RNT

La Sede Seccional de Envigado brinda asesorías en Matrículas de Sociedades, Personas Naturales, Entidades Sin Ánimo de Lucro, Registro Nacional de Turismo (RNT), así como en los respectivos actos de Disolución, Liquidación, Mutaciones, y Cancelaciones, entre otros trámites registrales.

La Sede Seccional de Envigado cerró sus puertas al público el día 20 de Marzo y las reabrió el 3 de Junio del 2020.

Pese a ello, todos los trámites requeridos ante la misma se realizaron virtualmente con el acompañamiento respectivo durante el período de cierre.

6. Servicios de Apoyo Logístico (Espacios)

La Sede Seccional de Envigado cuenta con **cinco (5) espacios (4 Salones y 1 Auditorio)** que permiten realizar reuniones de diferente formato (Juntas directivas, talleres, capacitaciones y asesorías, presentaciones de productos y servicios, y manifestaciones culturales, tanto propias como promovidas por terceros).

Durante la vigencia del 2020 se desarrollaron en dichos espacios algunos eventos propios (Consejo de Seguridad Empresarial de Envigado, Empresas en Trayectoria Mega, Socialización Estudio de Centro de Empresariales y Comerciales, y evento sobre la Importancia del Depósito de los Estados de Situación Financiera ante la Superintendencia de Sociedades y las Cámaras de Comercio), **a los que asistieron alrededor de 200 personas.**

El volumen es significativamente bajo debido a que corresponde solo a lo ejecutado hasta mediados de Marzo, ya que el resto de la agenda se ejecutó posteriormente desde la plataforma virtual de la Cámara y muchos otros debieron ser cancelados.