

Balance Junta Directiva 2021

Al escribir su Inventario de Deseos el Maestro Carlos Castro Saavedra decía: *“Sueño con que se acaben los tropiezos, las caídas y las sospechas de que es imposible recobrar la posición vertical, para que el equilibrio ocupe en todas partes espacios invencibles y lugares invulnerables. Aspiro a que la gente no tema al porvenir y alcance a verlo algún día desde las ventanas de las casas y los balcones de las mismas, como la más hermosa de las promesas cumplidas”*.

Apoyados en este pensamiento queremos hoy reiterar que con cada nueva obra, hecho y logro que las instituciones materializamos estamos ayudando ciertamente a construir una esperanza de futuro, así como a promover acciones que nos ayuden a recobrar el equilibrio y el liderazgo de una región y un país que, en medio de sus no pocos conflictos y contradicciones, no cesan en su empeño de gestar una sociedad en la que la paz, el desarrollo y la equidad social trasciendan del sueño a la realidad.

En el marco de este proceso de cambio la primera responsabilidad empresarial consiste en organizar eficientemente los factores de la producción con el fin de generar la riqueza material que permita satisfacer las necesidades de la población, así como crear oportunidades reales de desarrollo y una mejor calidad de vida a través del empleo productivo.

Cumplir con esta responsabilidad implica contar, primero, con líderes que posean una verdadera vocación empresarial y una auténtica actitud de apertura al cambio, a la innovación, al avance tecnológico, a la introducción de nuevas formas de organización para el trabajo; y sobre todo, interesados en invertir en capital humano, como eje de la transformación.

Se requieren también, empresarios con capacidad política. El nuevo clima de pluralidad y tolerancia del país exige líderes emprendedores con sensibilidad política, para acercar posiciones, evitar confrontaciones innecesarias y configurar consensos de largo alcance, tanto al interior de su empresa como con otros sectores productivos y sociales.

Así también, se requieren empresarios con sólidos principios y valores cívicos, éticos y morales, y mucho más en un entorno VUCA (Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad y Ambigüedad) como en el que hoy vivimos, donde todo está sujeto al cambio intempestivo y permanente.

Eso es lo que ha llevado a la Cámara de Comercio Aburrá Sur a diseñar, liderar y ejecutar Planes, Programas y Proyectos de Acompañamiento Empresarial que le permitan asistir, promover y dinamizar una generación empresarial que esté dispuesta a luchar y defender con convicción, responsabilidad social y entusiasmo aquello en lo que cree y que la haga sentir orgullosa y consciente de su alta responsabilidad hacia sus empresas, su comunidad y su país.

La segunda responsabilidad empresarial, consiste en contribuir activamente en la construcción de un proyecto nacional incluyente y de largo alcance, que brinde estabilidad, certidumbre y rumbo definido a los agentes económicos y que posibilite un entorno propicio para el ahorro y la inversión.

Ese es el mejor argumento y el mayor blindaje que protegerá la libre empresa hacia el futuro, especialmente de situaciones tan lamentables como los bloqueos y los paros que tanto daño le hicieron a la economía y a la ciudadanía en el año que termina.

Avanzar en este aspecto supone la participación activa, organizada, comprometida y responsable de todos los sectores sociales y productivos.

Y el trabajo conjunto es el mejor camino, acaso el único, para superar rezagos, abatir costos, reducir riesgos, aprovechar oportunidades y evitar retrocesos.

Todo este conjunto de reflexiones sintetizan y justifican de fondo las acciones que la Cámara ofrece hoy a sus matriculados y afiliados a través de sus componentes estratégicos de Formalización, Emprendimiento, Fortalecimiento, Innovación, Productividad, Alistamiento Financiero e Internacionalización Empresarial, al igual que en materia de Conexiones Comerciales y en la gestión y desarrollo de la Agenda Competitiva Regional.

A ello se suma el ininterrumpido proceso de gestión económica del territorio que la Cámara ha venido liderando desde sus inicios, con miras a realizar aportes en torno a la planificación de la vocación económica de sus 5 municipios y la especialización inteligente del territorio.

Es bien sabido que los encadenamientos productivos de las empresas, espacialmente concentradas y sectorialmente especializadas, tienen hoy más posibilidades de éxito en un ambiente competitivo y de constante cambio tecnológico si forman parte de un plan de gestión colectivo en lugar de operar aisladamente en el mercado.

El logro de este propósito depende de la planificación que realicemos los agentes locales que intervenimos en el proceso de gestión territorial, con el fin de aprovechar los recursos humanos, tecnológicos y materiales que allí se encuentran.

La negociación y el diálogo entre los agentes económicos, sociales y políticos asentados en el territorio son fundamentales para lograr estos ambientes propicios para las inversiones y mejorar el clima organizacional y la dinámica económica.

En tal sentido, la Cámara ha sido y seguirá siendo un juicioso actor de este proceso de construcción regional, aportando a ello sus investigaciones, caracterizaciones, evaluaciones sectoriales y reportes económicos.

Hoy, al igual que desde el primer día, trabajar por el bien común, sumar esfuerzos y entregar lo mejor de nuestros conocimientos y fortalezas en favor de la causa socioeconómica que nos ha sido encomendada es un compromiso que no podemos desatender ni evadir.

Nuestro compromiso es y seguirá siendo con nuestros empresarios y comerciantes del Aburrá Sur. Con sus necesidades y sus expectativas. Con todo aquello que contribuya a su mejoramiento competitivo, a la dinamización de sus mercados y al fortalecimiento de las estructuras administrativas y gerenciales que soportan su desarrollo organizacional.

La Cámara de Comercio Aburrá Sur no es un reto de unos cuantos seres humanos. Es una opción de cambio y de progreso para toda una comunidad.

Por ello, la responsabilidad de su futuro es una opción que nos compete a todos por igual, y la razón que anima nuestros esfuerzos no es otra que ratificar ese pacto de trabajo común en favor de esta causa para que sus metas y objetivos perduren y se fortalezcan.

Balance Presidencia Ejecutiva 2021

“La esperanza no es lo mismo que el optimismo. No es la convicción de que algo saldrá bien, sino la certeza de que algo tiene sentido, independientemente de cómo resulte al final”.

He querido iniciar mi intervención con esta reflexión del escritor y político checo, Vaclav Havel, porque creo que todo lo que hemos vivido en los últimos 20 meses ha sido un proceso que ha puesto a prueba toda la capacidad de resistencia de la humanidad, pero muy especialmente su más profundo sentido de humildad y de esperanza.

Nunca creímos que algo así podría pasar... Pero pasó. Nunca esperamos que el mundo se podría paralizar como lo hizo, pero ocurrió, y ahora tenemos la responsabilidad con el presente y el deber con el futuro, de no dejarnos vencer por este virus y salir adelante.

Es hora de escribir un nuevo libreto y de reeditar nuestra historia empresarial y social.

Como alguien señalara: Llegó el momento de elegir ser protagonistas en lugar de ser víctimas.

Señores Empresarios: Me enorgullece mucho decirles hoy que gracias a Dios Ustedes decidieron, sin importar las consecuencias, apostarle a la esperanza con su comportamiento ejemplar.

Su persistencia, su resiliencia y su fe en la reactivación han destacado, sin duda, su decidida capacidad para avanzar hacia la reinvención y la adaptación.

Ustedes no perdieron el tiempo culpando a nadie por lo sucedido y, a cambio de ello, emplearon su energía y su capacidad de trabajo, para rediseñar su destino, reingenier sus empresas y avanzar en la construcción de ese futuro en el que realmente quieren vivir.

Esos méritos, unidos al justo reconocimiento que hoy nos convoca, con motivo del simbólico aniversario de sus empresas, enorgullecen a la Cámara y sirven de ejemplo para estimular la fe y el entusiasmo en el progreso del empresarismo regional.

Un viejo adagio destaca que *“los grandes cambios siempre vienen acompañados de una fuerte sacudida... No es el fin del mundo... Es el inicio de uno nuevo”*.

Y vaya que Ustedes han demostrado que están listos para jugar un rol protagónico en los tiempos presentes y por venir.

Es ahí, en ese escenario de cambio, en el que se centra el compromiso y el liderazgo de la Cámara de Comercio Aburrá Sur.

Para ello contamos con un Plan Estratégico, revisado a la luz de los efectos transformadores que condicionó el Covid y a las nuevas tendencias digitales, y sustentado por los ejes competitivos de la Formalización, el Emprendimiento, el Fortalecimiento Empresarial, la Innovación, la Internacionalización Económica, y la Promoción Comercial.

Acorde con nuestras competencias y capacidad de respuesta, en cada uno de estos campos actuamos como líderes, co-participantes, legitimadores o promotores, apoyados en nuestra capacidad instalada, o en la suscripción de contratos, alianzas o convenios interinstitucionales con actores públicos, privados, académicos y gremiales.

Como fruto de esta labor estamos liderando un sinnúmero de planes, programas y proyectos, orientados a mejorar la formalización empresarial, el espíritu emprendedor, las conexiones comerciales, el fortalecimiento productivo, la capacidad innovadora, el alistamiento financiero, la productividad en planta, la diversificación productiva y la visión nacional e internacional.

Ahora bien. No hay duda que el mercado es cada vez más propenso a orientar sus decisiones de consumo sobre empresas que cumplen con el triple impacto Económico, Social y Ambiental.

Esta tendencia será cada vez más marcada en las decisiones de compra de las nuevas generaciones.

A ello se suma la urgente transformación de los modelos de negocios. Este desafío consiste en modernizar las empresas para ponerlas a tono con aquellas que están naciendo bajo modelos de interacción centrados en el cliente; soportadas en el uso de las tecnologías y adaptadas al cambio generacional.

Esta visión nos ha llevado a gestar nuevos modelos de servicio y, en algunos casos, a cambiar el foco de nuestros esfuerzos y recursos para ofrecer un apoyo y acompañamiento cada vez más acertado a nuestros empresarios.

Consecuentemente la Cámara aspira a seguir apostándole a su Programa Pacto Educación-Empresa-Estado, con el fin de promover el emprendimiento temprano en los colegios públicos del Aburrá Sur.

El alistamiento financiero con ARTIFICE; el fortalecimiento de la base exportadora a través de EXPORTAS; las conversaciones poderosas entre empresarios a través de Empresas en Trayectoria Mega; y el mejoramiento en la eficiencia empresarial a través del Centro de Excelencia Operacional, CEO, y las Fábricas de Productividad, son también parte de la exitosa agenda de trabajo que tenemos al servicio de nuestra comunidad empresarial.

A todo ello se sumará, a partir del 2022, el lanzamiento del Programa Ruta Sur, que, junto con nuestro Centro de Transformación Digital, aspiran a convertirse en el epicentro de las dinámicas que consolidarán al Aburrá Sur como un importante referente del Valle del Software y de los retos visionarios que demanda la Revolución 4.0 en la región.

En materia registral la Cámara muestra también grandes avances en la administración y tecnificación de los registros públicos a su cargo, que hoy ya suman 10 en su cuenta de servicios.

Consecuente con estos tiempos de cambio y renovación la Cámara también viene impulsando una Agenda Transformadora en procura de la futura Especialización Económica del Territorio del Aburrá Sur.

Cuatro iniciativas integran esa gran apuesta competitiva:

El Plan Maestro de Turismo para los 5 municipios del Aburrá Sur con énfasis en el Ecoturismo y con la Cultura y la Gastronomía como soportes complementarios.

El Desarrollo de Proveedores de Partes y Piezas para el Sector Aeronáutico.

El Impulso a la Bioeconomía a través de la generación de subproductos e impactos ambientales positivos, mediante el aprovechamiento de los residuos industriales y comerciales.

Y finalmente, la consolidación del Aburrá Sur como un Hub Tecnológico de última generación, aprovechando la capacidad, la proyección y el talento de las casi 900 empresas que hoy alberga en el campo digital y de las Tics.

Hoy más que nunca el presente y el futuro de nuestra región nos reclaman una posición cada vez más objetiva y propositiva desde el punto de vista empresarial.

Ese es el reto que hoy nos ocupa, y lo que nos ha impuesto el propósito de renovar nuestra visión cameral y ajustar nuestros esquemas corporativos, mucho más en medio de las circunstancias que aún rodean de incertidumbre a nuestras economías y al planeta en general.

Las nuevas metas son ambiciosas, pero inaplazables, e implican cambios radicales, pero también justos y más que necesarios.

Balance Jurídico y de Registros 2021

Durante la vigencia del 2021 la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica y el Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición de la Cámara, consolidaron una importante gestión de apoyo empresarial en el Aburrá Sur, acorde con las responsabilidades comprometidas en el Plan Anual de Trabajo de dicha vigencia.

1. Registros Públicos

1.1. Registro Mercantil

En 2021 se matricularon en la entidad entre Personas Naturales, Sociedades y Establecimientos de Comercio, un total de **11.172**, 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
4.220	2.175	4.777

1.1.2. Matrículas a través del RUES responsable Aburrá Sur

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
233	332	195

Se efectuaron **44.372** Renovaciones de Personas Naturales, Sociedades y Establecimientos de Comercio, incluidas las presentadas a través del RUES.

1.1.3. Renovaciones

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
13.270	10.034	21.068

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

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
42	51	626

Se efectuaron **7.201** 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
3.320	715	3.166

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

Personas Naturales	Personas Jurídicas	Establecimientos
43	40	92

1.1.7. Registros

Se efectuaron en el Registro Mercantil **36.962** 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 **3.278** actos y documentos.

Así mismo, fueron expedidos por parte de la Cámara **118.575** 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: **5.179** de Registro Mercantil y Representación Legal, **64** de Entidades Sin Ánimo de Lucro y **15** de Proponentes.

Como Servicio de la Cámara, en calidad de Receptora del RUES, fueron atendidos por Matrícula **744**: por Renovación **1.678** y por Cancelación fueron atendidos **352** trámites.

Los documentos recibidos para Inscripción en otra Cámara fueron **3.877** y se tramitaron **7.480** Certificados de otras cámaras.

1.1.8. Certificados

Entidades sin Ánimo de Lucro	Proponentes	Registro Mercantil y Representación Legal
2.795	1.621	114.159

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. Merece especial atención el acompañamiento y asesoría que se brindó a los comerciantes que bien reformaron su sociedad o constituyeron una nueva bajo la modalidad de Sociedades de Beneficio de Interés Colectivo (BIC).

En ejecución de lo anterior, fueron brindadas **7.576** asesorías de manera virtual y telefónica, que fueron previa y debidamente agendadas, así mismo, con el fin de poder hacer un acompañamiento más completo y atender oportunamente a nuestros usuarios, se continuo con el servicio del Chat para las consultas en temas registrales, fueron recibidas **19.597**, a través de este medio.

Para continuar consolidando la atención y facilitar el ingreso de los documentos de manera virtual, se sigue prestando el servicio de agendamiento de citas a través de nuestra página web, para 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.

A ello se suma que, desde los puestos de orientación, todos los días hábiles del año se ofreció información puntual de trámites y diligencias que se cumplen en Cámara por parte del personal de la Dirección de Servicios Registrales.

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 2021 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 2021 se efectuaron las siguientes Devoluciones: **4.954** en relación con el Registro Mercantil, **565** del Registro de Proponentes, y **276** 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 2021 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 **1.313** 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 2021.

En la citada vigencia fueron registrados y atendidos **2.457** 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 el 2021 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 **10** Conferencias y Seminarios dirigidos a **681** 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, El Poder de las Franquicias, Derechos y Obligaciones en el Contrato de Arrendamiento de Local Comercial, Protección de Datos, entre otros.

1.1.15. Conceptos jurídicos y Resoluciones

En el 2021 la Dirección Jurídica y de Servicios Registrales de la Cámara estudió y elaboró los conceptos sobre diferentes temas de índole jurídica, a petición de 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 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 al Área Jurídica.

También le correspondió la elaboración y revisión de parte del acervo contractual que se requirió en la ejecución de la construcción del Centro Empresarial 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) para atender lo previsto en el **Sistema de Prevención de Fraudes Registrales - SIPREF**.

Si bien en 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, no fue posible su utilización al atender las instrucciones impartidas por el Gobierno Nacional en materia de bioseguridad.

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.

Cabe resaltar que 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.

1.1.18. Certificados Virtuales y validez de los mismos.

Continuando con su Política de Modernización de los Registros Públicos, la Cámara ofreció en el 2021 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), Certificados 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 1.999. 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 2021 un total de **1.015 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 2021 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 del VUE.
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 está trabajando en el 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, La Estrella y Caldas, tanto en los puestos de Orientación al Cliente como en Caja.

Para esta vigencia el resultado fue:

Sede	N° de Usuarios
Itagüí	36.124
Envigado	32.661
Sabaneta	11.254
Caldas	7.469
La Estrella	5.890

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:

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	207
Solicitudes de Información	527
Por Competencia se remitieron	1234

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

Durante el período 2021 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.

Es importante aclarar que finalizando el presente año, la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica viene haciendo los ajustes que dispone la Resolución N°001519 de 24 de Agosto de 2020, por medio de la cual se definen los estándares y directrices para publicar la información señalada en la Ley 1712 del 2014 y se definen los requisitos materia de acceso a la información pública, accesibilidad web, seguridad digital, y datos abiertos.

1.1.23. Aplicación de la Ley 1727 del 2014

Un total de **2.070** 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 **2.070** Matrículas un total de **1.664** correspondieron a Cancelaciones de Personas Naturales, Establecimientos, Agencias y Sucursales, **378** corresponden a Sociedades (Personas Jurídicas), **28** 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 2021 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

La Cámara viene participando de las capacitaciones programadas por Confecámaras, las cuales están siendo coordinadas académicamente por la firma Lexco. Actualmente nos encontramos desarrollando la Fase VI, mediante jornadas virtuales pedagógicas, dirigidas a las Cámaras participantes.

En esta fase de desarrollaran los siguientes componentes: ➤ Seguimiento al proceso de convalidación de las Tablas de Retención Documental. ➤ Consultoría y acompañamiento en el proceso de convalidación de Tablas de Valoración Documental. ➤ Autoevaluación de cumplimiento de la Gestión Documental. ➤ Asistencia técnica al Comité Técnico de Archivo de las Cámaras de Comercio. ➤ Jornadas virtuales pedagógicas. ➤ Asesoría técnica especializada a Cámaras de Comercio.

1.2. Registro Único Nacional de Proponentes

1.2.1. Certificados e Inscripciones del RUNP

Conforme con las solicitudes recibidas en 2021 fueron expedidos **1.621** certificados de Inscripción, Actualización y Modificación de Proponentes, tanto locales como a través del RUES.

Se realizaron **639** 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. Se efectuaron **179** 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 2021 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 y Renovaciones

Conforme con las solicitudes recibidas, en el 2021 fueron expedidos **2.795** Certificados de Existencia y Representación Legal de las Entidades Sin Ánimo de Lucro – ESAL.

Durante la vigencia se inscribieron **78** Entidades sin Ánimo de Lucro. Así mismo en los libros I, II, III, IV y V de ESAL se efectuaron **811** Registros y se Renovaron **605 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 2021 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 2021 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 2021.**

Este Convenio garantiza una mayor eficiencia y eficacia en el proceso y mejora la prestación del servicio a los contribuyentes, 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.

Es importante anotar, que la Gobernación de Antioquia llevó a cabo en el 2021 una Auditoría al Recaudo y Liquidación del Impuesto de Registro por los años 2018, 2019 y 2020.

Dicha revisión concluyó sin ningún tipo de irregularidades y anomalías. La misma resaltó la eficiencia, transparencia y organización de la Cámara en relación con los dineros del Departamento.

1.6. Aplicación de la Ley 1780 de 2016 - Auditoría, 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.

El siguiente es el informe a la fecha sobre el impacto de la Ley 1780:

1.6.1. Personas Jurídicas

Las Sociedades que están pendientes por solicitar la devolución de las sumas de dinero:

Sociedades	Cantidad	Valor a devolver
Pendientes de devolución de la Matrícula año 2016	88	\$8'731.000
Pendientes Devolución Matrícula y Renovación 2017		\$6'333.000

Esas **88** matriculas corresponden a: **48** Inactivas, **17** Por Cambio de Domicilio, **19** Canceladas y **4** Activas.

1.6.2. Personas Naturales

Las Personas Naturales que están pendientes por solicitar la devolución de las sumas de dinero:

Personas Naturales	Cantidad	Valor devuelto
Pendientes de devolución de la Matrícula año 2016	469	\$22'879.700
Pendientes de devolución de Matrícula y Renovación 2017		\$11'205.000

Esas **469** matrículas corresponden a: **88** Inactivas, **19** Por Cambio de Domicilio, **359** Canceladas y **3** Activas.

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	1.078	69%	402	82%	\$253.463.000	\$204.314.300	\$49.148.700
								81%	19%

1.6.4. Ley 1429 de 2010

Para este año se continuó con la publicación en el periódico institucional Estrategia, de un aviso informando a los beneficiarios de dicha ley del derecho que tienen de solicitar las sumas pagadas por la inscripción de su matrícula o su renovación.

Igualmente, se llevó a cabo un telemarketing contactando a las personas que tenían derecho y para ello se tomaron los contactos que aparecían reportados en la base de datos, cabe resaltar que en su gran mayoría, los datos no se encontraban vigentes y actualizados por lo que se torna infructuoso esta actividad.

1.7 Gestión de Sedes Seccionales

En las Sedes Seccionales de Caldas, Envigado, La Estrella y Sabaneta se realizaron en el 2021 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, registro del Depósito de Estados Financieros y apoyo en la elaboración de oficios y respuesta a embargos y diferentes medidas cautelares, así como de otras actividades de la Dirección.

1.8. Renovación Virtual

Los reportes indican que en el año 2021 un total de **25.172** renovaciones entre **Personas Naturales y Jurídicas** se tramitaron por medio del **Servicio de Renovación Virtual de la Cámara de Comercio Aburrá Sur**.

De ellas, **2.230** ingresaron la información virtualmente y cancelaron en caja en las sedes institucionales, **2.124** en puntos de pago externo, mientras que los **20.818** restantes realizaron el proceso de diligencia de información y pago integral por internet.

1.9. Registro de Operadores de Libranza, Runeol

Según lo dispuesto por el **Artículo 143 de la Ley 1753 de 2017**, el cual se delegó en las Cámaras de Comercio **el Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza**, nuestra entidad verificó en la región los requisitos para su registro. **En la vigencia del 2021 se atendieron 14 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 2021.

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

En el año 2021 se inscribieron en el RNT **376** prestadores y renovaron **331**, en las siguientes categorías:

Categoría	Inscripción	Renovación
Establecimientos de Alojamiento Turístico	6	50
Empresa de Tiempo Compartido y Multipropiedad	0	0
Agencia de Viajes	51	150
Establecimiento de Gastronomía y Similares	4	0
Empresa de Transporte Terrestre Automotor	1	9
Oficinas de Representación Turística	4	10
Operadores Profesionales de Congresos, Ferias y Convenciones	7	16
Guía de Turismo	21	32
Arrendadores de Vehículos Turismo Nacional e Internacional	7	7
Viviendas Turísticas	135	37
Otros Tipos de Hospedajes Turísticos No Permanentes	140	20
Total Aburrá Sur	376	331

1.11. Motivo de Cancelación de Personas Naturales y Jurídicas

Durante el 2021 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 **747** encuestas efectuadas a las **Personas Jurídicas**, se constató que casi la mitad de las sociedades que solicitaron, cambio de domicilio, la disolución o liquidación adujeron para el cierre de sus empresas las siguientes motivaciones:

Un total de **218** de ellas destacaron la imposibilidad de desarrollar el objeto social; **384** lo hicieron por Voluntad de los Accionistas; **83** por bajos ingresos, y **62** 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.

La discriminación por municipios de mayor a menor fue la siguiente:, Envigado: **299**, Itagüí: **225**, Sabaneta: **149**, La Estrella: **38** y Caldas: **36**.

En cuanto a las **Personas Naturales**, en una muestra de **1.229** 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 **344** personas así lo afirmaron.

Entretanto, **63** señalaron que el cierre de su negocio fue por cambio de domicilio; **121** por Bajas Ventas; **71** por Compraventa del Establecimiento de Comercio; **70** por constituirse como Sociedad; **5** por fallecimiento del propietario; **55** porque no funcionó el negocio, **206** por el Covid; y **294** por no estar interesados en continuar con la actividad y otros motivos (Viaje, cierre de planta, requerimientos legales, ofertas laborales, salud, venta, y costos de arriendo del local).

La discriminación por municipios, de mayor a menor, fue la siguiente: Itagüí: **451**, Envigado: **396**, Sabaneta: **155**, Caldas: **135** y La Estrella: **92**

2. Centro de Conciliación y Arbitraje

2.1 Conciliaciones Extrajudiciales

Durante la vigencia del 2021 fueron radicadas **119** Solicitudes de Conciliación Extrajudicial en las siguientes materias:

Materia	Civil	Comercial	Familia
	37	52	30

Conciliadas Totalmente	Fracasadas	Insistidas	Desistidas	Pendientes	Falta Competencia	Retirada
64	25	8	5	7	2	8

Las pretensiones ascendieron a la suma de \$29.212.751.257

2.2.1. Red Privada de Centros de Conciliación y Arbitraje de Antioquia

A finales del 2021 se llevó a cabo la reactivación de la Red Privada de Centros de Conciliación y Arbitraje de Antioquia, buscando trabajar de manera conjunta para la prestación de los servicios de los MASC y definir una agenda de trabajo para el 2022.

2.2.2. Trámites de Garantías Mobiliarias

Durante el 2021 no fueron recibidas por nuestra entidad solicitudes para ejecución de garantías mobiliarias, no obstante, se cuenta con la posibilidad de prestar este servicio de manera permanente.

2.3. Jornada Gratuita y Participación en la “Conciliaton”

2.3.1. “Conciliatón” (Octubre 21 y 22 de 2021)

El Centro participó el día 21 de octubre de 2021 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:**

Número de Conciliadores Participantes	Número de Conciliaciones	Valor Total Pretensiones
3	3	5.000.000

Conciliadas Totalmente	Fracasadas	Inasistidas	Desistidas	Aplazadas
2	1	0	0	0

Asunto	Civil	Comercial	Familia	Tránsito
Solicitudes	0	1	2	0

2.3.2. Jornada Gratuita (Año 2021)

Número de Conciliadores Participantes	Número de Conciliaciones	Valor Total Pretensiones
1	1	Cuantía Indeterminada

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

Asunto	Civil	Comercial	Familia
Solicitudes	0	0	1

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. **En el 2021 fueron radicadas 5 Solicitudes de Arbitraje, así:**

Materia	Civil	Comercial	Otros
Cantidad	1	4	0

Laudo Arbitral	No pago Honorarios	Cesación en Función Arbitral	Retiradas	Pendientes
1	1	1	0	2

Las pretensiones ascendieron a la suma de \$7.778.978.500

3. Costumbre Mercantil

La investigación 2021 buscaba verificar si existe una práctica comercial pública, uniforme y reiterada en los 5 municipios del Aburrá Sur frente a la forma de celebración de acuerdos de voluntad entre de los estilistas, barberos y peluqueros y los dueños de los establecimientos de comercio que prestan el servicio de peluquería y otros tratamientos de belleza.

Ficha Técnica Investigación

Metodología Utilizada	Encuesta Virtual y Presencial
Número de Encuestas	251
Período Recolección	Noviembre 2 al 30 de 2021
Población a Investigar	Peluquerías y barberías registradas en la Cámara de Comercio.
Ámbito Geográfico	Municipios de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta.

Distribución por Municipio

Meta Final		Virtuales		Presenciales		Total Encuestas
Municipio	# Encuestas	Meta	Realizadas	Meta	Realizadas	
Caldas	22	12	15	8	7	22
Envigado	83	63	49	20	34	83
Itagüí	93	67	78	25	15	93
La Estrella	18	12	15	8	3	18
Sabaneta	35	25	26	10	9	35
TOTAL	251	179	183	71	68	251

Análisis de Información

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

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

De acuerdo con la tabulación efectuada a las encuestas que contienen la información, se logró establecer para el hecho social investigado:

De acuerdo con los resultados del Estudio en cuestión la Cámara pudo concluir que **el pago por porcentaje a los dependientes que prestan servicios de peluquería y barbería es una Costumbre Mercantil en el Aburrá Sur, dado que es una práctica reconocida y utilizada por muchos años en el Sector Belleza.**

El pago por porcentaje es práctico para el Sector teniendo en cuenta que existe mucha rotación en el personal y no se incurre en gastos de Factor Prestacional.

Cabe aclarar que el Sector Belleza se identifica por ser muy informal en cuanto a la contratación del personal.

El **42%** de los encuestados y que corresponde a 105 negocios, indicaron que prestan servicios de peluquería/barbería y manicure/pedicure.

El **100%** de las personas encuestadas manifestaron que suscriben acuerdos de voluntades con las personas que trabajan en el negocio.

El **71%** de los encuestados de Peluquería y Barbería (155) reconocen el **50%**. Un **68%** de los encuestados de Manicure y Pedicure (79) reconocen el **50%** y el **60%** de Otros Servicios (12) también reconoce el **50%**.

El **51%**, que corresponde a 129 encuestados, manifestó que el pago mediante un porcentaje a sus colaboradores ha sido permanente, desde que se dio inicio al negocio (entre 3 y 34 años).

Manifiestan además que es la forma de pago más práctica para los dueños y para los prestadores del servicio.

Un total de 203 personas encuestadas (Dueños y Administradores) y que corresponde al 81% indican que el porcentaje se determina con los prestadores del servicio de manera verbal.

El **100%** de los encuestados, de manera virtual y/o presencial, manifestaron que así se determine el porcentaje a pagar de manera verbal es un tema de respeto y si realizan bien el trabajo encomendado se tiene que cumplir. No se puede poner en juego el nombre del negocio.

De las **251** personas encuestadas, **229**, un **91%**, manifestaron conocer que otros negocios similares al suyo utilizan el mismo método de pago, cancelando un porcentaje a sus colaboradores.

Un total de **239** personas encuestadas, el **95%** del total, manifestaron que el pago por porcentaje es una práctica conocida públicamente en el Sector Belleza, y que lleva muchos años en el sector.

Dificultades

La no entrega de información por parte del dueño por el tema de seguridad.

Los empleados no están autorizados por parte del dueño a entregar información.

Los encuestados creen que si entregan información la Cámara los van a amonestar o perjudicar.

La no presencia en el sitio del dueño del negocio.

Los tiempos de atención por parte del encuestado (no tienen tiempo, están ocupados, llamar en la noche).

Se encontró muchos negocios donde solo trabaja el dueño.

Los municipios donde más se dificultó la entrega de información fue en La Estrella y Envigado.

El municipio con más facilidad para acceder a la información, Itagüí.

De acuerdo con lo anterior se puede concluir que:

La Cámara de Comercio Aburrá Sur, de acuerdo con lo previsto en el Numeral 5 del Artículo 86 del Código de Comercio y del Artículo 4 Numeral 4º del Decreto 2042 de 2014, luego de realizar la presente investigación, verificó que los hechos sociales investigados constituyen Costumbre Mercantil en el Aburrá Sur, por cumplir todos los requisitos establecidos por la Ley, en consecuencia:

CERTIFICA: Es costumbre mercantil en los Municipios de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta, la celebración de acuerdos de voluntades verbales para el pago por porcentaje por la prestación del servicio, entre estilistas, barberos y peluqueros y los dueños de los establecimientos de comercio que prestan el servicio de peluquería y otros tratamientos de belleza.

La presente Certificación tuvo como respaldo la investigación realizada por la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica de la Cámara de Comercio Aburrá Sur entre el 2 y 30 de Noviembre del 2021.

La citada Certificación fue aprobada oficialmente por la Presidencia Ejecutiva de la Cámara de Comercio Aburrá Sur a través de la Resolución N° 039 de Diciembre 27 de 2021.

Balance Administrativo y Financiero 2021

1. Gestión Presupuestal

Al cierre de la vigencia 2021 la **Ejecución de Ingresos de la Cámara arrojó un resultado acumulado del orden de \$18.806 millones.**

De otro lado, la **Ejecución de Egresos acumulados de la entidad cerró en \$10.620 millones.** Como resulta de la **asociación de Ingresos y Egresos a Diciembre 31 de 2021 se generó un Superávit por valor de \$8.186 millones.**

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, e Diseño de la Estructura Documental, la Socialización del Sistema y la ejecución de las Auditorías Internas.

Durante la vigencia 2021, y en cumplimiento de las medidas decretadas por el Gobierno Nacional para prevenir la propagación del Covid 19, nuestra entidad continuó ejecutando los Protocolos de Bioseguridad, tanto en lo que respecta a los empleados de la Institución como en la atención de los usuarios.

En la implementación de dichos protocolos la entidad invirtió en 2021 alrededor de \$15 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 durante los primeros meses del año.

Cabe resaltar que, a la fecha, el personal vinculado con la Institución ha cumplido con el esquema de vacunación con respecto a las dos primeras dosis y se encuentra en proceso de aplicación la tercera dosis.

3. Gestión del Talento Humano

3.1. Personal Cámara: La Cámara de Comercio Aburrá Sur finalizó el 2021 con un total de 69 colaboradores vinculados a término indefinido.

Del total de colaboradores 36 son Hombres y 33 Mujeres. La Edad Promedio es 36 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 39% 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 de estos tres últimos.

Los casos de ausentismo por causa médica en el 2021 incrementaron en un 268% con respecto a la vigencia 2020, al pasar de 29 casos en la vigencia 2020 a 78 casos de incapacidad en la vigencia 2021.

Al respecto es importante considerar que de los 78 casos que se presentaron en el año 2021, 25 se generaron por contagios del COVID 19, 13 casos por infecciones respiratorias, 38 por enfermedad común y dos incapacidades por accidente de trabajo.

Es importante resaltar que en el aumento en los casos de ausentismo durante la vigencia 2021, incidió notoriamente el tiempo de aislamiento obligatorio en el que estuvo el personal durante la vigencia 2020.

En el 2021 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 2021 arrojó un 92% y un porcentaje de eficacia del 90% y la Evaluación del Personal arrojó un resultado del 85% 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 2021, sus **Comités Primarios**, los cuales se ejecutaron en su mayoría 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 2021 se programaron y ejecutaron diferentes eventos de capacitación, bajo la modalidad virtual, para todo el personal de la institución.

Con ellos se abarcaron 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 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 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 aproximadamente \$58 millones.

El Fondo 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 2004 y hasta la fecha a 62 empleados se les han aprobado créditos para vivienda y educación por un monto total de \$618 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 2021 del 98%.

Por su parte, el Indicador de Oportunidad arrojó un resultado del 88%, superando la meta establecida del 77% para la misma vigencia.

Para las **Compras de Bienes y Servicios** requeridos por la entidad cameral en el 2021 se tuvieron en cuenta no sólo los criterios establecidos para los **Procesos de Compras, Evaluación y Selección de Proveedores** del Sistema de Gestión de la Calidad, sino a las directrices del **Proceso de Contratación adoptado por la entidad**, 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 2021 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 2021 la Cámara avanzó en la **Construcción de su Sede Institucional en el Municipio de Sabaneta**.

El proyecto fue diseñado por la firma Gómez Piedrahita; la ejecución de Obra Civil está a cargo de la firma Construgen S.A.S; la Interventoría está bajo la responsabilidad de Congecon S.A.S., y la Supervisión Técnica de la firma Krear Ingeniería S.A.S.

Al cierre del 2021 la obra ha superado el **80% de ejecución**. Se espera que la construcción esté culminada durante el primer semestre del 2022, con el fin de poder brindar mayor funcionalidad y comodidad a los usuarios de Sabaneta en las áreas de atención al cliente y generar unos modernos y funcionales espacios multipropósito para el servicio de la comunidad empresarial.

8. Sistema de Gestión Documental

La entidad continuó en el 2021 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** en lo que respecta al acervo documental registral.

Para cumplir con este proceso se cuenta 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. Para su implementación la Cámara cuenta, adicionalmente, con el apoyo de la firma Alpopular.

Es importante recordar que la Cámara digitalizó desde el 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 en la que se definen los criterios de actuación en todo lo referente al **Procedimiento de Contratación de Bienes y Servicios**.

Esta tarea se está gestionando en coordinación con la Dirección Jurídica y de Registros, y con 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 2021 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 2021 al exitoso desempeño y renovación del Sistema Gestión de la Calidad que tiene implementado la entidad.

11. Órganos de Control y Vigilancia

Durante el 2021 se dio cabal cumplimiento a los requerimientos de información periódica y excepcional que 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).

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

Balance Desarrollo Empresarial 2021

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 2021 la Cámara continuó liderando una serie de programas de 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.

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 **251 eventos académicos** entre **Cursos Especializados, Conferencias, Seminarios, Talleres, Charlas y Conversatorios** con los cuales se beneficiarios **13.345 empresarios y empleados** de las **Micros, Pymes y Grandes Industrias del Aburrá Sur**.

Tipo de Evento	Ejecutados	Asistentes
Conferencias	45	2.786
Conversatorios	2	144
Cursos	3	125
Foros	1	36
Seminarios	72	5.885
Talleres	26	748
Encuentros Empresariales	6	398
Tertulia	1	24
Charlas	58	1.445
Reuniones Gestión Local		
Cámaras Itinerantes	26	924
Cámaras Itinerantes Entes territorial	11	830
Jornadas Bienvenida Nuevos y Visionarios Empresarios		
TOTAL	251	13.345

2. Asesorías Comerciales

La Cámara también brindó en el 2020 sus **servicios de asesoría especializada (Consultorio empresarial)** a **3.309 clientes** provenientes de múltiples empresas del Aburrá Sur atendidas a través de las diferentes líneas de Servicio del Consultorio Empresarial.

La distribución de las asesorías se concentró en un 50% en temas de Servicios Registrales y Jurídicos; en un 29% en temas de Desarrollo Empresarial, y en un 21% en Marcas y Patentes.

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. Actividad Cultural

La actividad cultural durante el año 2021 se vio disminuida por las restricciones vigentes por causa de la Covid-19.

La reapertura de nuestro de centro de convenciones y de nuestras sedes, aunado a la implementación de los protocolos de Bioseguridad, permitió que durante el año se pudieran desarrollar exposiciones y conciertos, sobre todo después de la mitad del año.

A pesar de tener limitaciones de público en el Centro de Convenciones Aburrá Sur, las exposiciones habitualmente se realizan en el Centro, fueron trasladadas a la sede principal en el municipio de Itagüí, donde por capacidad sólo fue posible ejecutar 2 de las exposiciones programadas:

1. Exposición de Escultura “Memorias en Forja” del maestro Edgar Gamboa.
2. Exposición de Arte Aplicado “Anhelos y Desvelos” de Nilson Sánchez Tobón

Adicionalmente se dio apoyo a la gestión cultural con el patrocinio de:

1. XX Festival Coral de Medellín – Concierto Coro Masculino Amalgama
2. Reproducciones litográficas del maestro Saúl Restrepo “Magia y Alegría del Color”, publicada por la Corporación Poesía en la Calle.

4.1. Eventos Presenciales y Virtuales

Al cierre del año, el balance es positivo, gracias a la realización de eventos presenciales enfocados en la presencia de marca y en la proyección de la imagen corporativa.

Evento	Cantidad
Concierto Orquesta Iberacademy	2
Vinculación Fiestas del Carriel de Envigado	1
Vinculación Muestra Sillettera de Envigado	1
Apoyo al III Foro Metropolitano de Industrias Culturales y Creativas	1
Vinculación Fiestas del Romeral La Estrella	1
Vinculación Famiempresario Interactuar	1
Ensamble musical cuarteto XII Encuentro de Afiliados 2021	1
Concierto de Navidad Coro La Cantoría	1
TOTAL	9

5. Servicios Informativos

5.1. Publicaciones Físicas y Virtuales

Durante la vigencia del 2021 la Cámara de Comercio Aburrá Sur realizó publicaciones empresariales de alto valor estadístico e informativo.

Es así como 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.

Se destacan los informes de seguimiento de la recuperación empresarial, generados a partir de encuestas a nuestros empresarios, el Observatorio de Comercio Internacional 2020, el Informe Económico Aburrá Sur 2020, el Potencial Empresarial Aburrá Sur 2020 y el Balance de Gestión 2020.

En el 2021 la Cámara editó 4 entregas del Periódico Institucional Estrategia haciendo un especial énfasis los programas y servicios de acompañamiento empresarial.

La publicación también sirvió para el posicionamiento de marca de los Servicios, Planes, Programas y Proyectos de la Cámara; los avances de los proyectos regionales; la creación de escenarios de reflexión y crítica constructiva a través de artículos de opinión redactados por especialistas en diferentes materias económicas; el perfil de las empresas destacadas de la jurisdicción que participan en los programas Cámara, y la difusión de noticias y hechos económicos que impactan la gestión productiva y competitiva de la región.

El Periódico Estrategia fue diseñado en el 2021 en Formato Tabloide (24 páginas), y su diseño y edición es posible gracias al equipo institucional y a 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.

Al inicio del 2021 la Cámara publicó en la Web: Balances y Proyecciones 2021, dio a conocer el Diagnóstico Económico 2020.

5.1.1. Balances y Proyecciones

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

5.1.2. 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.

5.2. 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.

Se destacan los pronunciamientos relacionados con la recuperación empresarial, los cuales sirvieron para hacer un significativo seguimiento a la dinámica empresarial.

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.

Complementariamente la Cámara llegó 32 emisiones durante la quinta temporada del Boletín Sonoro Estrategia, con una emisión semanal a través de redes (Twitter, Facebook, Instagram), correo electrónico y el canal propio de Podcast. El Boletín llegó en el 2021 a la emisión 227 desde su creación corporativa.

En la vigencia del 2021 se afianzó el uso y penetración de las plataformas de Spotify, Deezer, Apple Music y iTunes para la difusión del Boletín Sonoro.

Estos canales están proyectados para futura proyección de programas especializados de audio con impacto en el sector empresarial.

Durante el año no se realizó ninguna emisión del Programa Estrategia TV Online (Formato audiovisual Youtube) a la espera de la estructuración de un sólido y permanente equipo de comunicaciones que garantice la continuidad.

Por decisión de la coordinación de competitividad, sólo se editó la edición del mes de febrero del Boletín Virtual Estrategia Competitiva.

Finalmente, en lo que respecta al componente de información e interacción inmersa en el Plan de Comunicaciones 2021, la Cámara mantuvo activa su Estrategia de Marketing Digital a través de Instagram, Facebook, Twitter y Youtube.

Esta se suma a la remisión permanente de información por email marketing y a las estrategias de correo directo y al plan de medios con enfoque en prensa alternativa.

5.3. Sede Virtual

La Cámara de Comercio Aburrá Sur trabaja para hacer las cosas más simples, fáciles y cercanas, porque la innovación es uno de nuestros objetivos permanentes.

En el 2021 la entidad continuó incorporando exitosamente a sus estrategias informativas la tecnología de punta más apropiada para atender necesidades particulares de sus diferentes clientes y stakeholders, lo que le permitió reducir costos propios y ajenos, los cuales se revierten en beneficios económicos y valores agregados.

En la citada vigencia la Cámara siguió fortaleciendo su portal institucional www.ccas.org.co a través del dominio camaraaburrasur.com buscando generar mejor recordación entre los usuarios.

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

Muestra de ello es la implementación de estrategias de interacción con nuestros empresarios y comerciantes como la activación del Chat Bot Lía que permitiría tener un contacto más efectivo con los usuarios, brindándole asesoría y acompañamiento para sus trámites y para el efectivo disfrute de los programas y servicios institucionales.

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 diseñó y ejecutó durante el 2021 varias campañas institucionales en relación con la Renovación de la Matrícula Mercantil.

Las campañas se focalizaron en la Renovación Mercantil, Proponentes y Entidades Sin Ánimo de Lucro; la Recuperación de Morosos (Campaña con 2 refuerzos estratégicos, físico y virtual, generados en el segundo semestre del año) y el Depósito de los Estados Financieros de Propósito General.

Entre Abril y Diciembre del 2021 estuvieron en circulación las campañas de posicionamiento del Chat Bot LIA, del Consultorio Empresarial Virtual y de la oferta de acompañamiento al Emprendimiento Básico.

A esta campaña se sumaron las diseñadas y promovidas en el tercer trimestre de año sobre las Sociedades de Beneficio de Interés Colectivo – BIC y la de la Ventanilla Única Empresarial.

Con la masificación de la vacunación de la población y la necesidad de promover el autocuidado entre empresarios y comerciantes, la entidad desató **la campaña denominada “Aburrá se cuida”**.

Además de promover la continuidad de hábitos bioseguros, estimuló la necesidad de la vacunación como estrategia clave para combatir la pandemia y lograr la reactivación empresarial y comercial de la jurisdicción.

También se realizaron las **campañas de promoción de los informes de seguimiento, así como del Plan de Posicionamiento del Centro de Estudios de la Empresa Micro – CEM**, además de apoyar las actividades de reportes del fin del año.

Se mantuvieron también activas y vigentes durante todo el año 2021 las **Campañas de Posicionamiento del Marketplace de la Cámara, Asdecompras.com**, de los diferentes trámites registrales virtuales y la Validación de Certificados.

No hay que olvidar que vísperas de la reapertura en el mes de Julio se desató una Campaña de Reactivación del Centro de Convenciones Aburrá Sur.

La Cámara también participó en **la Campaña #LaVidaEsUnaMarcha**, liderada por los gremios que integran el Comité Intergremial del que hace parte la Cámara de Comercio Aburrá Sur.

Al cierre del 2020 y durante la vigencia del 2021 la Cámara se sumó a una estrategia de relacionamiento para posicionar la labor de las Cámaras de Comercio y, adicionalmente, lanzó la **campaña de apertura del VUE del Municipio de Envigado**.

7. Planes, Programas y Convenios Institucionales

7.1. 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.).

En un año tan retador, y en medio de la recuperación económica de la pandemia, la Microempresa del Aburrá Sur, la cual hace parte de la mayor fuerza cameral, con el 87% de su base empresarial, nos retó para acompañarla en su proceso evolutivo a través del diseño y puesta en marcha de una estructura de servicios pensados e intencionados de forma ágil y contundente.

Es así como en el 2021 ofertamos, sin costo, un **Programa de Fortalecimiento Microempresarial**, en asocio con la Fundación Universitaria Esumer y con otros aliados por sectores económicos.

Este proceso incluyó diversos frentes de trabajo en **Fortalecimiento Microempresarial (Asesoría y Acompañamiento Especializado)**, **Consultorio en Gestión Empresarial**, **Acceso a Mercados (Relacionamiento Comercial)**, **Asociatividad**, **Formación y Capacitación**, así:

Este Programa de **Fortalecimiento Microempresarial** se estructuró en la vigencia del 2021 en dos (2) momentos articulados.

7.1.1. Charlas de Orientación Metodológica: Su objetivo era invitar al microempresario de la entidad a participar en el Programa de Fortalecimiento con el apoyo de herramientas muy efectivas para mejorar su perfil comercial y de mercadeo, laboral, financiero, de productividad, logístico, estratégico y de marketing digital.

En la segunda parte de la intervención se reforzaron los aprendizajes de la primera con una intervención personalizada bajo la modalidad de Tutoría de una hora, así:

7.1.1.1. Encuentros Sincrónicos: Se ejecutaron **56 charlas**. Estos espacios virtuales contaron con la inscripción de 2.362 empresarios, de los **cuales asistieron 1.252**, es decir, que tuvieron un 53% de efectividad en la convocatoria, evidenciando así el interés de los empresarios en las temáticas del Programa.

7.1.1.2. Tutorías: De los 1.252 asistentes **1.047 fueron remitidos a Tutorías**, luego de lo cual **690 empresarios culminaron efectivamente las Jornadas de Asesoría Personalizada, el 66% de los participantes**.

La temática con mayor demanda por parte de los empresarios en materia de Tutorías fue la Comercial, con el 47% de las Tutorías totales.

En segundo lugar, con un 16% de las Tutorías brindadas, figuró el Área Laboral. Le siguieron, en su orden, las Tutorías en las Áreas Financiera, con el 15%; Marketing Digital, con el 8%, y Productividad con el 4%.

Temáticas	Nº Tutorías	% Distribución
Diseño Estratégico	16	2
Gestión Cadena de Valor	5	1
Gestión Comercial	321	47
Gestión Financiera	103	15
Gestión Laboral	112	16
Gestión Marketing Digital	12	2
Gestión Productividad	37	5
Marketing Digital	54	8
Productividad	30	4
	690	100

Con el 41% del total de las Tutorías el principal beneficiario de este Programa fue el Municipio de Envigado. En segundo lugar figuró el Municipio de Itagüí, con el 34% de las asesorías brindadas.

Les siguieron, en su orden, los Municipios de Sabaneta, con el 12%; La Estrella, con el 9%, y Caldas, con el 4% restante.

El Sector que más se benefició con las Tutorías de Fortalecimiento Microempresarial fue Alimentos, seguido por el Sector de Servicios Generales, y Confección. Los siguieron, en su orden, los sectores de Belleza, Bienestar y Comercio en general.

Un total de 583 empresas beneficiarias del Programa tienen entre 0 y 5 empleados; 58 entre 6 y 12 empleados; 33 empresas entre 14 y 30 empleados, y 16 empresas entre 37 y 173 empleados.

De las 690 empresas asesoradas el 28% no se reconoce como Empresa de Familia, mientras que el 27% se identifica como tal. El 45% no respondió.

7.1.2. Consultorio en Gestión Empresarial: Fue concebido como una estrategia para solucionar problemas que a los empresarios se les dificulta resolver por sí mismos.

Contempla un proceso de consulta y asesoría profesional experta en distintas áreas de funcionamiento de la empresa, buscando la satisfacción efectiva de sus necesidades. Estos fueron los frentes de trabajo en los que se enfocó el Consultorio:

Gestión Laboral y del Recurso Humano
Gestión Comercial y de Mercadeo
Rediseño del Modelo de Negocio
Gestión Financiera y Contable
Gestión Estratégica, Administrativa y Jurídica.

Como resultado de este servicio **se asesoraron 209 empresas en la Sala Virtual**, la cual fue habilitada para el desarrollo de la consultoría.

Todas las Microempresas recibieron el acompañamiento de un experto en cada temática, quien a lo largo de cada asesoría resolvió sus dudas e inquietudes.

Las categorías con mayor número de preguntas por concepto de este Programa fue la Asesoría Virtual en Gestión Comercial, con el 27% del total de las consultas recibidas.

Le siguió la Asesoría Virtual en Gestión Laboral y la Asesoría Virtual en Gestión Empresarial, con un 24% del servicio total cada una. La Asesoría Virtual en Productividad sólo fue requerida por un 2%.

El Área de Consulta con mayor número de preguntas atendidas fue la Comercial, con el 31% del total, seguida por el Área Financiera y Contable, con el 20%.

En tercer lugar figuró el Área Laboral, con el 19%, seguida por el Área Jurídica, con el 15%, y el Área Tributaria, con el 10%.

En menor proporción fueron requeridas las Áreas de Logística, Rediseño del Modelo de Negocio y Transformación Digital.

El Municipio con mayor participación en este componente de Fortalecimiento Microempresarial fue Envigado, con el 44%, seguido por el Municipio de Itagüí, con el 33%; La Estrella y Sabaneta, con el 11% cada uno, y Caldas con el 1% restante.

El Sector con mayor participación en este Componente fue Servicios, con el 26% del total de participación; seguido por el Sector de Alimentos con el 18%.

El Comercio participó con el 13%; el Sector de Accesorios, con el 11, y Otros Sectores Varios con una participación entre el 7% y el 2%

7.1.3. Acceso a Mercados: Como mecanismo de **CONEXIÓN**, acercamiento, promoción y relacionamiento comercial entre empresarios del Aburrá Sur, en Fortalecimiento Microempresarial se diseñaron dos (2) estrategias comerciales: Aburrá Sur a la Mesa y Aburrá Sur Te Atrae.

Ambas focalizaron sus esfuerzos en afianzar las dinámicas comerciales (Oferta y demanda de productos de estos sectores o actividades económicas), generando así una integración de sus cadenas productivas, y mejorando su situación comercial y sus procesos logísticos, a través del desarrollo de alianzas colaborativas.

Uno de los factores claves incluido en este Componente fue el acompañamiento y relacionamiento cercano con los empresarios y facilitadores especializados.

Al final se fusionaron ambos sectores en un solo evento, teniendo en cuenta su complementariedad, brindándoles acompañamiento y una participación activa en unas Ruedas de Negocios que sirvieron como mecanismo de acercamiento, promoción y, relacionamiento comercial entre los empresarios.

El proceso integral de este Componente incluyó una Selección Inicial de Actividades a Beneficiar, seguido de un Diagnóstico que permitió identificar necesidades en las empresas que aplicaron.

Posteriormente se agendaron virtualmente los encuentros con las empresas seleccionadas, con el fin de presentarles el Alcance del Programa y la Propuesta de Valor. La mayoría se vincularon con las tres (3) opciones ofrecidas que eran:

Transmitiendo: Realizar transferencia de buenas prácticas.

Aliado: Convertirse en opción como proveedor.

Exhibiendo: Dar a conocer su marca y realizar contactos comerciales en doble vía

Adicionalmente los empresarios fueron preparados en su parte técnica y comercial mediante actividades transversales del fortalecimiento básico:

Charla grupal con tutoría individual en “Prepárate para abordar contactos comerciales”.

Charla grupal con tutoría individual en "Fotografía comercial de Alimentos".

Asesoría grupal y prueba de producto con el Chef Jorge Velasco.

Con la aceptación de los Expositores Proveedores se realizó el Encuentro de Conexiones y Negociaciones, el cual se llevó a cabo el 26 de Octubre, entre las 8 am y las 11 am, en el Centro de Convenciones Aburrá Sur.

Este evento de relacionamiento y de Conexiones generó más de 701 contactos; es decir, los empresarios se conocieron y tomaron los datos de contacto.

De allí surgieron 182 cotizaciones; se definió un modelo de negocio, y 36 empresas realizaron ventas durante la Jornada por valor de \$143.155.000.

Comestibles Dan le compró 5 toneladas de carne a Colanta	Alborozo Café realizó alianza con Cervecería Apóstol para sacar cerveza de café y vivir experiencias de cata en conjunto	Esmer le compró la fiesta de navidad de bienvenida la navidad a través del Fondo de Empleados a Basto Artesanal y Cervecería Apóstol por \$10,000,000	Los productos de Don Tocino – Don Filete a partir del 1 de Diciembre son vendidos en Berpa
La Mariano Moreno le seguirá comprando los panes a Morneo	Severo Catering comenzó a comprar los productos de Frugal	Cervecería Apóstol y Sortilegio ya realizaron cata de experiencia cerveza el conjunto el 26 de noviembre	Dulce Bendición y Café Cielo Roto están ofreciendo portafolio en conjunto de café con repostería fina
	Don Tocino – Don Filete ya es proveedor de 5 empresas del programa	Los refrigerios del Encuentro se compraron a Severo Catering	

7.1.4. 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 Empresarial y Finanzas, entre otros.

La propuesta se orientó con base en actividades prácticas y académicas, así como también mediante la aplicación de herramientas propias de acuerdo con el 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 (**finalmente 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%

7.1.5. 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 este Componente se busca 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 2020, la Cámara se vio obligada a reevaluar las metas del Programa y **finalmente se acompañaron 49 unidades Microempresariales del Aburrá Sur.**



Cabe destacar que, además del **Diagnóstico**, cada empresa contó con el acompañamiento de 1 (Un) 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 Área de Gestión intervenida.

7.1.6. Acceso a Mercados - Relacionamiento Comercial: Este Componente permitió 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 2021 se logró ejecutar únicamente un acompañamiento empresarial antes de la primera cuarentena:

SECTOR ECONÓMICO	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%

7.2. Emprendimiento Básico e Innovador - Programa CreAS+

El emprendimiento es definitivamente un gran dinamizador del desarrollo empresarial y de la innovación en nuestro país, toda vez que desde 1996 se viene estimulando a través de diferentes y abundantes políticas públicas de carácter nacional, departamental y municipal, las cuales han sido viabilizadas a través de programas, proyectos y recursos físicos y económicos.

Lo anterior ha permitido mejorar las condiciones del Ecosistema de Emprendimiento, y con ello el éxito de los proyectos de emprendimiento.

Según nuestra última medición, los emprendimientos exitosos medidos al quinto año superan el 52%, un resultado positivo que nos motiva a seguir trabajando muy fuerte en pro del emprendimiento de la región.

Después de 8 años de acompañamiento con este Componente, en 2021 la Cámara activó un **Programa de Emprendimientos con Alto Impacto Innovador, CreAS+** que seguramente, y dada la transformación de los modelos de negocios con alto componente tecnológico, serán cada vez más comunes en la dinámica emprendedora regional.

Los procesos y las tareas de ejecución del Programa Emprendedor se orientaron desde el Consultorio Empresarial Virtual en lo correspondiente a los componentes de: **Emprendimiento Básico, Emprendimiento Innovador - Ciclos I, II y III y las Ruedas de Conexiones Comerciales y Financieras realizadas en Abril y Noviembre del 2021.**

7.2.1. Emprendimiento Básico: Para cumplir con los indicadores del Componente de Emprendimiento Básico la estrategia se centró en la realización de **Asesorías Presenciales y Virtuales.**

Para las Asesorías Presenciales se realizó un Piloto en las sedes Principal de Itagüí y Seccional de Envigado, con excelentes resultados.

En el Consultorio de Emprendimiento se atendieron 675 emprendedores en el 2021. Se realizaron 489 Diagnósticos que permitieron evaluar los diferentes Modelos de Negocio; 115 Asesorías en el Diseño de Modelo de Negocio; 40 Asesorías en el Modelo Comercial; 18 Asesorías en el Modelo Financiero, y 13 Asesorías para Otros Conceptos.

En el Municipio de Envigado se realizaron 217 Asesorías (32.14%); en Sabaneta, 177 Asesorías (26.22%); en Itagüí, 129 Asesorías (19.11%); en La Estrella, 80 Asesorías (11.85%), y en el Municipio de Caldas, 72 Asesorías (10.66%).

7.2.2. Emprendimiento Innovador: Se desarrollaron **Entrenamientos Grupales** para que los beneficiarios apropiaran las diferentes herramientas metodológicas en la implementación de la innovación en los diferentes proyectos de emprendimiento.

Dicho Entrenamiento comprendía las siguientes etapas: **Taller de Metodologías Ágiles, Taller de Diseño llevado al usuario, Taller de Product Market Fit, Taller de Identificación de Microexperimentos y Taller OKR.**

Posteriormente los emprendimientos seleccionados, con base en criterios del Programa, fueron acompañados en diferentes **Mentorías** de Depuración del pro

Dichas Mentorías se desarrollaron en forma grupal e individual, con el fin de culminar el proyecto con un acompañamiento de Comité Directivo a los emprendedores del Ciclo Final, en el cual se hizo mayor énfasis en la propuesta de valor y visión estratégica.

En los Talleres fueron entrenados 319 emprendedores (en los diferentes ciclos ofrecidos); en la Fase de Mentorías se acompañaron 34 proyectos de emprendimiento, y en el Ciclo Final de Comité Directivo acompañamos 13 proyectos de emprendimiento.

Por municipio la participación en las fase finales fue encabezada por Sabaneta (35.2%), seguido por Itagüí (32.3%); Envigado (26.4%), y Caldas (5.9%).

7.2.3. Rueda de Conexiones Comercial y Financiera Con el fin de promover el relacionamiento comercial entre las empresas de la región y proveerles mecanismos de financiación que les permitan impulsar su desarrollo económico la Cámara lideró dos **(2) Ruedas de Conexiones Comercial y Financiera en el marco del Programa CreAS+ 2021.**

Las Ruedas se realizaron en Abril y Noviembre del 2021 y se basaron en la identificación de oportunidades de negocio, la construcción de alianzas estratégicas y el fortalecimiento de las redes de contacto empresarial desde lo comercial y las Conexiones Financieras.

Para estos procesos de relacionamiento se contó con el apoyo de la **Plataforma Marketplace de la Cámara, AsdeCompras.com**, la cual permitió fortalecer la comunidad de emprendedores de la región y aumentó la visibilidad de las empresas que participaron en los mismos.

Las Ruedas se realizaron por medio de las **Plataformas Tecnológicas GoToWebinar, AsdeCompras y la Suite de Google (Meet y Jitsi)**, herramientas de infraestructura robustas e innovadoras de gestión de eventos de la Cámara de Comercio Aburrá Sur.

En dichas Ruedas contamos con 28 emprendedores oferentes de productos y servicios en Conexiones Comerciales, distribuidos por sectores y municipios de la siguiente manera:

Sectores Oferentes	% Participación
Comercio	12.5
Servicios	50
Manufactura	12.5
Alimentos	25
Total	100

Municipios Oferentes	% Participación
Caldas	18.75
Envigado	43.75
Itagüí	18.75
La Estrella	8.50
Sabaneta	10.25
Total	100

7.2.4. Agendamiento de Citas Comerciales y Financieras: Esta actividad se realizó por medio del agendamiento, tanto de oferentes como de entidades externas (De acuerdo con los intereses y disponibilidad), en la Plataforma ASdecompras.

Como resultado del agendamiento se obtuvo: 36 citas realizadas de conexiones financieras; 46 citas realizadas de conexiones comerciales con agendamiento previo, y 61 citas comerciales confirmadas a través de la plataforma ASdecompras.

7.3. Fortalecimiento Empresarial Pymes

7.3.1. Programa Modelos de Negocio y Propuesta de Valor: De acuerdo con las 3 encuestas de coyuntura empresarial ejecutadas por la Cámara entre 2020 y 2021, uno de los mayores retos empresariales ha sido la revisión, corrección o rediseño de sus modelos de negocio para transformarse y adaptarse a las nuevas condiciones del mercado.

Estos hallazgos tan relevantes fueron los que motivaron a nuestra institución a ofertar el **Programa Modelos de Negocio y Propuesta de Valor**, con el apoyo de la firma Lift Growth and Innovation.

Este Programa busca fortalecer los modelos de negocio, mediante la transferencia de conceptos que permitieran construir una propuesta de valor contundente y que comunique adecuadamente el valor entregado a los clientes, con el fin de crear, capturar y entregar valor.

En 2021 el Programa se dirigió a Pymes del Aburrá Sur afiliadas a la Cámara, y se ejecutó a través de dos (2) fases:

Fase 1: Se dividieron 30 participantes en 2 grupos y se desarrollaron con ambos 4 Seminarios Virtuales de 3 horas cada uno, en los que se trataron los siguientes temas:

Módulo 1. Modelo de negocios innovadores (Parte 1).

Módulo 1: Modelos de negocio innovadores (Parte 2)

Módulo 2: Propuesta de valor (Parte 1)

Módulo 2: Propuesta de valor (Parte 2)

Cada módulo incluyó talleres prácticos para reforzar la transferencia de conocimientos.

Fase 2 (Individual): Cada empresa tenía 6 horas de acompañamiento individual en las que se trataron temas relacionados con la estrategia; definición del tipo de negocio y razones estratégicas; elaboración y revisión de los modelos de negocio y sus componentes, y recomendaciones para una adecuada ejecución. Los temas fueron abordados en Dos (2) Módulos, así:

Módulo 1: Modelos de negocio

Módulo 2: Propuesta de valor

Al culminar los dos módulos los empresarios recibieron una presentación que incluía su Modelo de Negocios con la construcción de la respectiva Propuesta de Valor.

El Programa benefició finalmente a 10 empresas del Municipio de Envigado; 7 empresas del Municipio de Sabaneta; 6 empresas del Municipio de La Estrella; 6 empresas del Municipio de Itagüí, y 1 empresa del Municipio de Caldas.

En el marco de este proceso de intervención se identificaron algunos hallazgos importantes, entre los que se destacan:

1. Segmentos Objetivo: Los empresarios participantes desconocían a profundidad cuál era realmente su Público Objetivo.

Tenían nociones sobre quienes podrían ser a partir de características como rango de edad, género, estrato, sector económico al que pertenecían y tamaño del cliente. Sin embargo, desconocían los atributos no observables como la voluntad de pago, costo de adquisición del cliente y el Lifetime Value.

2. Propuesta de Valor: Al desconocer claramente el Público Objetivo ignoraban también cuál era su dolor y, por lo tanto, la Propuesta de Valor que proponían se centraba en las fortalezas del negocio y no en los beneficios que ofrecían para el cliente.

Así mismo, sus argumentos no eran contundentes al sustentar su Propuesta de Valor, y carecían de soporte para responder adecuadamente a la pregunta “¿Cómo probamos la Propuesta de Valor para que el cliente nos crea?”.

Indudablemente los participantes en el Programa requerían fortalecer la Propuesta de Valor de sus empresas a partir del conocimiento profundo de sus clientes.

3. Canales: Existían pocas oportunidades para innovar en este Componente, excepto en la incorporación de las ventas online, las redes sociales, el blog y los marketplace y el marketing de contenidos.

4. Relación con el Cliente: El conocimiento profundo de los clientes es fundamental para la construcción de relaciones de largo plazo con los mismos.

5. Fuente de Ingresos: Habían casos de participantes que creaban valor, pero no capturaban mucho del mismo, teniendo en cuenta que usaban modelos de pricing que despreciaban las ventajas de la curva de experiencia y aprendizaje, al tiempo que comoditizaban el servicio/producto.

Es claro que existe la oportunidad de innovar en este componente, capturando más valor a través de la discriminación de precios, según la capacidad y voluntad de pago.

6. Recursos: En cuanto a los recursos clave se evidenció que en negocios con modelos de plataforma los participantes subestimaban el poder de los efectos de red, el no multi-homing y poca diferenciación para la construcción de una ventaja competitiva robusta y duradera.

7. Actividades Clave: Se destacó la importancia de las actividades de prospección de clientes fundamentada en un conocimiento profundo del público objetivo.

8. Alianzas: La mayoría considera a la Cámara como un aliado estratégico importante. Además, en varios casos se resaltó la relevancia de alianzas que permitieran ofrecer un catálogo de beneficios con impacto en la calidad de vida y el bienestar de una de las partes.

9. Estructura de Costos: Se les inculcó a los empresarios la importancia de medir el Costo de Adquisición y el Lifetime Value por Canales para la toma de decisiones estratégicas.

7.3.2. Programa Artífice: Luego del inicio de la Pandemia, y así lo evidenciaron también las encuestas de coyuntura realizadas por la Cámara, el mayor reto empresarial después de la Transformación Digital es alcanzar la Sostenibilidad Financiera de su operación.

Este hallazgo dio lugar a la implementación del Programa Artífice en el 2021, el cual busca fortalecer el tejido empresarial del Aburrá Sur, mediante la transferencia de buenas prácticas de gestión y la generación de competencias gerenciales.

El Programa busca, igualmente, procurar el crecimiento, la supervivencia y la continuidad de las compañías, mediante el acceso a la inversión privada.

En 2021 el Programa se dirigió a Pymes del Aburrá Sur con necesidades de financiación y de todos los sectores comerciales y productivos de la región. Se ejecutó en 2 fases:

Fase 1: Se desarrollaron 5 Seminarios Virtuales, de 3 horas cada uno, cuya asistencia fue ilimitada y en los que se trataron los siguientes temas:

Módulo 1. Estrategia y Competitividad.

Módulo 2: Prácticas de Gestión Empresarial.

Módulo 3: Entendimiento de Salud Financiera e Indicadores Clave.

Módulo 4: Prácticas de Gestión Financiera Estratégica y Operativa.

Módulo 5: Prácticas de Financiación e Inversión.

Al finalizar el proceso académico **se eligieron 30 compañías de las 107 que habían mostrado interés en participar inscribiéndose o bien asistiendo a los diferentes módulos.**

Los 30 empresarios fueron seleccionados teniendo en cuenta la asistencia y el cumplimiento de ciertos criterios establecidos por las políticas de la Cámara de Comercio Aburrá Sur.

En 2021 el grupo de empresas sumó 200.735 millones de pesos en activos y unas ventas totales por valor de 280.192 millones de pesos.

Fase 2: Se desarrolló en 2 Etapas.

2.1. Intervenciones individuales a través de 3 Módulos de Trabajo:

Módulo 1: Recolección de Información

Módulo 2: Discusión de Hallazgos del Diagnóstico Estratégico y de la Estrategia General de Expansión

Módulo 3. Diagnóstico y Proyecciones Financieras

2.2. Cada empresario preparó un Caso de Inversión, elaborado con los conocimientos derivados de las sesiones de trabajo y los entregables del programa.

Cada Caso Empresarial fue presentado, en primer lugar, y a modo de preparación y alistamiento, a expertos en estrategia y finanzas del equipo de Lift, y posteriormente a financiadores reales que tienen la potestad para asignar recursos.

El Programa benefició un total de 10 empresas del Municipio de Envigado; 6 empresas del Municipio de Sabaneta; 7 empresas del Municipio de La Estrella; 5 empresas del Municipio de Itagüí, y 2 empresas del Municipio de Caldas.

El desarrollo del Programa en la vigencia del 2021 permitió acumular varios aprendizajes y lecciones aprendidas, entre las cuales se destacan:

1. Análisis del Entorno: Los empresarios muestran desconocimiento de la estructura competitiva y microeconómica del sector.

Por lo general, las compañías se sitúan en mercados relativamente grandes con tasas de crecimiento medio-bajas, donde la rivalidad entre los competidores es alta.

La diferenciación y la rata de cambio tecnológico, por su parte, es medio-bajo; las barreras de entrada son relativamente bajas, dado que la curva de aprendizaje y los requerimientos de capital para iniciar un negocio son medio-bajos.

Todo lo anterior indica que son mercados vulnerables a la potencial entrada de nuevos competidores, razón por la cual la diferenciación se convierte en un elemento fundamental para la permanencia en el mercado.

2. Análisis de la Situación: Los participantes del Programa se caracterizaron por ostentar ventajas competitivas fáciles de copiar, basadas principalmente en la flexibilidad organizacional, la relación con los clientes y la trayectoria en el mercado.

Los empresarios mostraron, además, un desconocimiento sobre las necesidades y requerimientos del cliente (Dolor del Cliente), lo que indica que no tienen claridad acerca de la Propuesta de Valor de sus Negocios y, por lo tanto, ignoran cómo sustentarla.

3. Factores Estructurales: En su mayoría las compañías intervenidas cuentan con estructuras de propiedad concentradas y o de perfil de Empresa Familiar, sin Protocolos ni Consejos de Familia.

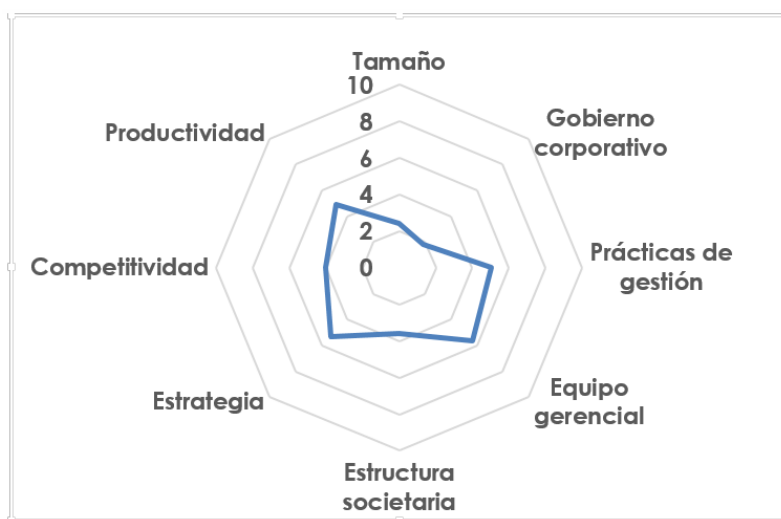
Sin duda esa carencia de esquemas de gobierno corporativo tiene consecuencias directas sobre el desempeño y las decisiones que toman.

Esto se hizo evidente durante la pandemia, cuando muchas compañías tomaron decisiones de financiación inadecuadas, llevándolas a experimentar fuertes aprietos de caja que pusieron en peligro la supervivencia y continuidad de las mismas.

Al revisar la composición de los equipos directivos se encontró que son personas preparadas técnicamente con falencias en los temas comerciales y financieros.

El diagnóstico arrojó que las empresas evidencian un amplio margen de mejora en materia de competitividad y productividad, causados principalmente por el uso de prácticas de gestión inadecuadas, el uso de tecnología obsoleta y el tamaño de las compañías.

Factores Estructurales



4. Factores Operacionales: Es común encontrar compañías con una elevada concentración de clientes en su cartera, aumentando así el riesgo del negocio y evidenciando una dependencia nociva.

La diferenciación de las empresas participantes no suele ser una característica destacable, luego su posición en el mercado es vulnerable.

Asimismo, es común encontrar áreas comerciales dedicadas en su mayoría al mantenimiento de la relación con los clientes actuales, relegando la consecución de nuevos clientes; es decir, no son proactivos a la hora de encontrar nuevos clientes.

Es importante mencionar que los equipos comerciales carecen de un buen método de ventas y no cuentan con un esquema de incentivos efectivo que facilite la consecución de objetivos.

Factores Operacionales



Prácticas de Gestión

Con base en las empresas acompañadas encontramos que una puntuación media en prácticas relacionadas con las operaciones de 2.6 destaca que en ellas se han implementado informalmente algunos procesos modernos de manufactura, limitándose a ciertas áreas del proceso productivo.

La implementación de dichos procesos obedece al deseo de una reducción de costos y el aumento de la eficiencia en los procesos de producción.

Los empleados de las empresas identifican problemas en el área de producción, además de posibles soluciones mediante reuniones, en su mayoría informales.

En cuanto a las prácticas relacionadas con los objetivos, una puntuación de 2.5 implica que las compañías han establecido un conjunto de objetivos, todos ellos de carácter general y temporales, más no concretos y cuantificables.

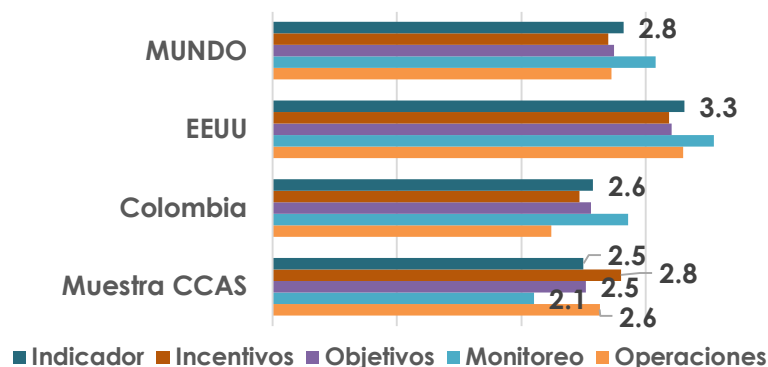
Además, las compañías expresan que no tienen un sistema efectivo mediante el cual los empleados conozcan los objetivos y entiendan su función para alcanzarlos.

La puntuación media de 2.1 en las prácticas relacionadas con el monitoreo indica que las empresas promedio no cuentan con un conjunto de indicadores claves de desempeño y que no se miden regularmente.

Así mismo, los resultados no son accesibles a todos los miembros de la organización. No existen reuniones regulares formales para revisar estos indicadores.

Igualmente, las reuniones son convocadas únicamente con el fin de lidiar con problemas específicos de producción y ventas.

Prácticas de Gestión



Finalmente, una puntuación de 2.8 en prácticas relacionadas con los incentivos muestra mucho optimismo e indican que la dirección no comunica la importancia de atraer y desarrollar el talento.

Solo los cargos comerciales suelen tener remuneraciones variables como motivación para el logro de determinadas metas en términos de ventas.

No son proactivos a la hora de lidiar con el mal desempeño ni de gestionar el buen desempeño ya que ofrece pocas oportunidades a los mejores empleados y hacen poco por retenerlos en la empresa.

Factores Financieros

El desconocimiento financiero y la carencia de órganos de apoyo como los esquemas de Gobierno Corporativo llevan a los directivos de las compañías a tomar decisiones desacertadas, las cuales ponen en serias dificultades el Flujo de Caja futuro de las mismas.

La pandemia y los acontecimientos de orden público agravaron la situación, toda vez que llevaron a las empresas a incrementar sus niveles de endeudamiento y a comprometer sus niveles de liquidez. Lo anterior es problemático en 2 sentidos:

1. Pone en riesgo la continuidad y supervivencia de la compañía, dado que el flujo de caja operativo es incapaz de hacer frente a las obligaciones
2. Elimina la posibilidad de tomar nuevas oportunidades de inversión y/o crecimiento de la compañía, ya que ésta es incapaz de adquirir nuevas obligaciones que puedan cubrir el hueco de caja que dejan normalmente los procesos de crecimiento.

Paralelamente la compañía promedio de todas las evaluadas mostró rentabilidades inferiores al promedio de la industria, evidenciando así las consecuencias de una baja productividad y la ausencia de determinadas economías de escala.

En cuanto al capital de trabajo hay que prestar atención a las Cuentas Por Pagar a Proveedores, ya que favorecen la rotación del capital de trabajo y muestran un buen manejo del mismo, cuando en realidad no es así.

Factores Financieros



El crecimiento de las compañías en un contexto de baja rentabilidad y una alta inversión en capital de trabajo representa un “hueco de Caja” que debe ser remediado, ya sea vía capitalización o mediante endeudamiento.

La situación se complica cuando se evidencian niveles de endeudamiento superiores a los saludables, dado que el “hueco de Caja” no puede ser corregido vía crédito y es cuando las empresas comienzan a faltar en sus obligaciones, llevándolas a reestructurar pasivos o, en casos más graves, a acudir a la Ley de Insolvencia o Liquidación.

Finalmente es importante resaltar que los indicadores de salud financiera y probabilidad de insolvencia muestran un deterioro en las condiciones financieras de las compañías como consecuencia de la pandemia y las situaciones de orden público del primer semestre del 2021.

7.4. 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**.

7.5. Apoyo a las Sociedades BIC

Con el fin de contribuir al proyecto del Gobierno Nacional, en cabeza del Ministerio de Comercio Industria y Turismo y en convenio con Confecámaras, la Cámara de Comercio Aburrá Sur adelantó en el 2021 con resultados positivos la implementación del **Modelo de Socialización y Vinculación de Empresas de Beneficio e Interés Colectivo - BIC** en su jurisdicción.

Como resultado de esa labor en el 2021 se acogieron a esta figura en el Aburrá Sur un total de 19 empresas, distribuidas así: 10 de Envigado, 3 de Itagüí, 3 de La Estrella y 3 de Caldas. De ellas 11 son Micros, 7 Pymes y 1 Gran Empresa.

Empresas BIC Aburrá Sur 2021	Municipio
Mas S.A.S. Bic	Sabaneta
Gerencia Moderna S.A.S. Bic	Envigado
Nubo Lab S.A.S. Bic	Itagüí
Estivo S.A.S. Bic	Envigado
Eco Poop S.A.S. Bic	Envigado
Mitayos Zona Franca S.A.S. Bic	Caldas
Niño Mágico S.A.S. Bic	Envigado
Kinetic Innova S.A.S. Bic	Envigado
Steema Zona Franca S.A.S. Bic	Caldas
Industrias Zapata Bic- S.A.S.	Envigado
Meditecno S.A.S. Bic.	Itagüí
Unidad Departamental Sacha Antioquia S.A.S. Bic	Caldas
Gaia Servicios Ambientales S.A.S. Bic.	Envigado
Aliados en Prevención Integral S.A.S. Bic	Envigado
Alhe Constructora S.A.S. Bic	Envigado
S&E Consultores en Seguros S.A.S. Bic	Itagüí
Soportica S.A.S. Bic	Sabaneta
Grupo Afín Farmacéutica S.A.S Bic	Sabaneta
Ploosi S.A.S. Bic	Envigado

La adopción del Modelo de Sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo), BIC es considerado una gran evolución del concepto de Responsabilidad Social Empresarial.

De acuerdo con el Decreto 2046 de 2019, las BIC están obligadas a presentar un Informe Anual a la Superintendencia de Sociedades, reportando los impactos que han generado las acciones comprometidas cuando asumieron esta condición.

Los informes deben demostrar en forma cualitativa y cuantitativa el impacto en las **Cinco (5) Dimensiones** contempladas en la Ley: **Gobierno Corporativo, Modelo de Negocio, Prácticas Laborales, Prácticas Ambientales y Prácticas con la Comunidad.**

Desde la Cámara entendemos que apoyar a nuestros empresarios en la adopción de la condición BIC, es una gran apuesta en pro de la Sostenibilidad Integral de la región.

Una sociedad que decide convertirse en BIC crea o redefine su modelo de negocio con un propósito triple: Crear Valor Económico, Social y Ambiental.

La figura de las BIC fue creada el 18 de Junio del 2018 por el Gobierno Nacional a través de la Ley 1901, y puede ser adoptada por cualquier sociedad comercial existente o futura en forma voluntaria.

La citada 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.

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.

Cabe destacar que las empresas BIC, además de fortalecer su reputación al comprometerse con sus trabajadores y el entorno, podrán contar con puntos adicionales en convocatorias del SENA, Innpulsa y Colombia Productiva; tasas de interés preferencial para líneas de crédito de Bancóldex; tarifas reducidas en productos y servicios de la Superintendencia de Industria y Comercio y del Icontec, y condiciones especiales para el acceso a compras públicas, entre otros beneficios.

7.6. 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 2021, la Cámara realizó 26 encuentros con Entidades Privadas (Colegios-Universidades) y 11 encuentros con Entidades Públicas, en los cuales logramos sensibilizar a 1.754 personas, para un promedio de 47 personas sensibilizadas en cada encuentro.

7.7. El Aburrá Sur exaltó a sus Afiliados

En el marco del XIII Encuentro de Afiliados que se realizó el pasado 25 de Noviembre, en el Centro de Convenciones Aburrá Sur, la Cámara ratificó su compromiso con el crecimiento empresarial de la región y con el desarrollo de las tareas estratégicas que contribuyan a la competitividad de sus empresas de Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta.

La Presidenta Ejecutiva de la Cámara, Lillyam Mesa Arango, destacó ante los afiliados su representatividad y liderazgo.

“Nunca creímos que algo así podría pasar... Pero pasó. Nunca esperamos que el mundo se podría paralizar como lo hizo, pero ocurrió, y ahora tenemos la responsabilidad con el presente y el deber con el futuro, de no dejarnos vencer por este virus y salir adelante”.

Anotó que es hora de escribir un nuevo libreto y de reeditar nuestra historia empresarial y social... “Como alguien señalara: Llegó el momento de elegir ser protagonistas en lugar de ser víctimas”.

La doctora Mesa Arango invitó a sus afiliados para que no desistan en su propósito de seguir construyendo empresa, destacando finalmente que su persistencia, su resiliencia y su fe en la reactivación han destacado, sin duda, su decidida capacidad para avanzar hacia la reinversión y la adaptación.

En el marco de este XIII Encuentro de Afiliados la Cámara exaltó la labor y rindió un sincero homenaje de reconocimiento a 35 empresas afiliadas de la jurisdicción que en esta vigencia celebran 50 años (3 empresas), y 25 años (32 empresas). Ellas fueron:

50 Años: Grifería Nacional, Minerales Calcáreos y HRA Uniquímica.

25 Años: Admitec, Agroaguas, Alfa Arquitectos, Chala, D.D.I., Didalco, Diesel Andino, Grabados Artísticos, Grupo ABC Leder, Grupo JGA, H.C.G., Impresos Flexográficos, Ingredientes y Productos Funcionales, Interventoría Diseños y Contratos, Juan D. Hoyos Distribuciones, Laminados Termoformados, Litografía Berna, Luis Fernando González Londoño, Maquila Internacional de Confección, Microdenier, PC Champion, Plásticos Creativos, Productos Infantiles, Prometálicos ARMO, Tabsucol, Transportes Urimar, Trilladora La Montaña, Único Interior y Vibraciones de Colombia.

7.8. Compromisos Cámara y Alcaldes Aburrá Sur

Mantener abierta la economía regional y el sector transporte; fortalecer el relacionamiento con los empresarios y avanzar en la ejecución de las agendas de los planes de desarrollo sin renunciar a las apuestas iniciales, son el eje central de la Agenda de Cambio que lideran hoy los 5 alcaldes del Sur del Valle de Aburrá, de cara a la superación de la pandemia del Covid 19.

Así lo manifestaron los alcaldes de Itagüí, José Fernando Escobar Estrada; Envigado, Braulio Espinosa Márquez, y Caldas, Mauricio Cano Carmona, al igual que el Secretario de Seguridad Social de La Estrella, Santiago Alvarez, Londoño, en el **Conversatorio 2021 - Agenda de los Municipios del Aburrá Sur en el marco de la Pandemia**.

Al instalar el Conversatorio, la Presidenta Ejecutiva de la Cámara, Lillyam Mesa Arango, destacó la gestión pública de la región y resaltó, igualmente, la alineación estratégica que la Cámara ha suscrito con los 5 municipios para proyectar la economía futura del Aburrá Sur.

Señaló que “no hay duda que juntos podremos posicionar unos elementos claves que nos permitan superar estos tiempos de incertidumbre y construir un escenario de futuro capaz de interpretar las nuevas dinámicas y las apuestas renovadoras de la transformación económica que demanda nuestra región”.

Acorde con ello, en el evento realizado el 11 de Marzo del 2021 por la Cámara, los dirigentes locales insistieron en la necesidad de avanzar con optimismo y resiliencia hacia el futuro.

Recalaron que entre las tareas más urgentes figura el regreso de los jóvenes a los colegios; fortalecer la seguridad local frente a los denominados “delitos menores”; materializar los macroproyectos de infraestructura en curso y otros que están en proceso de estructuración, y velar por un ordenamiento territorial que promueva la retención empresarial y la llegada de nuevos jugadores económicos al territorio.

En palabras del Alcalde de Envigado, *“lo único que nos queda claro es que hace un año no había más posibilidades que el cierre de los mercados, pero ahora no hay más posibilidades que la apertura de los mismos si queremos superar esta crisis”*.

Los alcaldes compartieron ampliamente las lecciones aprendidas durante la pandemia, al igual que los cambios, renuncias y apuestas que surgieron en el marco de la misma.

Balance de Transformación Digital e Innovación 2021

Tanto en Colombia como en el Aburrá Sur, las Pequeñas y Medianas Empresas buscan no extinguirse ante la pérdida de competitividad y el constante cambio de escenarios que generan la introducción de nuevas tecnologías al campo de juego empresarial.

Como se menciona claramente en el Manual de Oslo de Innovación ***“Los Programas/Aplicaciones informáticas no son una innovación en sí pero son necesarios para la introducción y el desarrollo de las innovaciones.”***

Estar a la vanguardia en la apropiación y uso de tecnologías pasó de ser una estrategia de liderazgo a convertirse en una obligación para sobrevivir de las Mipymes en todo el mundo, para sostener sus clientes y para captar mercados de generaciones jóvenes que poco a poco comienzan a ser un segmento importante.

Contribuye, igualmente, a mejorar la eficiencia de las compañías en sus procesos internos, y a aumentar sus capacidades mediante la racionalización de su planta de personal y la disminución sustancial de sus costos fijos.

Hoy la necesidad de apropiar y usar tecnologías digitales en forma más acelerada ha creado una oportunidad de mercado de grandes proporciones para los emprendimiento y empresas que le apuestan a dar solución a la transformación digital empresarial.

Estimaciones de la firma Statista, pronostican que las inversiones a nivel global de la transformación digital para 2025 podría llegar a los 2.8 trillones de dólares.

En 2020 fue uno de los sectores que logro crecer pese a la pandemia pasando de 1.18 a 1.31 trillones de dólares.

Según el Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial, a partir de 2021, Estados Unidos se clasificó como el país más competitivo digitalmente del mundo.

Los ranking de competitividad digital permiten analizar la capacidad de un país para adoptar tecnologías digitales e implementar las mismas en empresas y organizaciones gubernamentales.

En el marco de este Estudio, cuyo puntaje máximo es 100, el reto de la economía colombiana es titánico, ya que se ubicó en el puesto 59 sobre 63 evaluados y el puntaje fue de 45,4; solo por encima de Sudáfrica, Argentina, Mongolia y Botsuana

A nivel regional el trabajo liderado por la Cámara (“Caracterización de las Empresas de Negocios Digitales de Medellín y el Valle de Aburrá”) en alianza con Intersoftware y el Clúster Negocios Digitales de la Cámara de Comercio de Medellín de Comercio de Aburrá Sur, se identificaron 5.989 empresas relacionadas con actividades económicas de base digital que generan más de 82 mil empleos, de las cuales el 15,64% están ubicadas en Aburrá Sur.

Por Tamaño de Empresa la citada Caracterización arrojó que el 88,7% son Microempresarios, 9,4% la Pequeña Empresa; 1,5% la Mediana y solo el 0,4% Empresas Grandes.

Para lograr el propósito de una transformación digital eficaz, 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 puede tener información certera de consumos y comportamientos, e identificar tendencias

Así mismo, con un CRM (Administración y Relacionamiento con el Cliente) se pueden gestionar los clientes, brindarles contacto permanente e identificar sus necesidades puntuales.

Entretanto, con una aplicación de ERP (Sistema de Planificación de Recursos Empresariales) se puede gestionar la ejecución presupuestal y contable para la toma de decisiones, y con una aplicación de E-Commerce y Marketplace se pueden impulsar sus ventas e impulsar su posicionamiento en el mercado digital.

En el caso específico de nuestra región, durante el 2021 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.

1. Transformación Digital

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:

1.1. 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.

Con base en estas proyecciones y considerando las prioridades del mercado, la Cámara realizó en el 2021 el **Programa Aburrá Sur Online**.

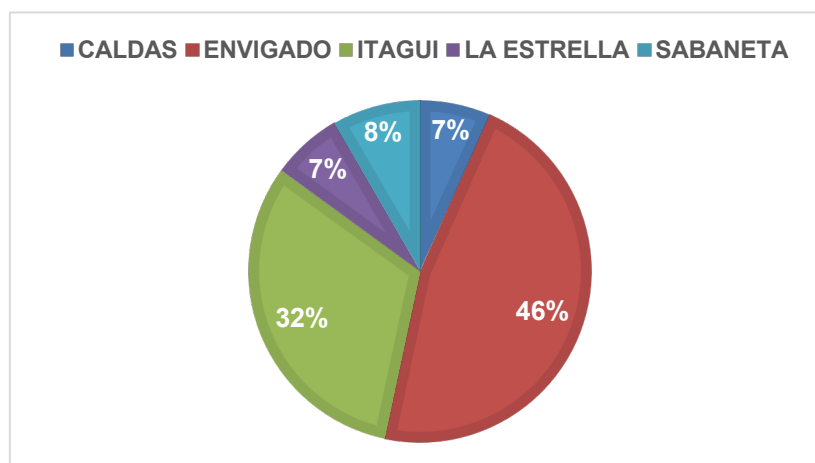
Esta iniciativa, **liderada por la Cámara desde hace 6 años**, busca formar y entrenar a los empresarios de la región en todo lo relacionado con el comercio electrónico, con el fin de permitirles que mediante este nuevo canal de comercialización intensifiquen su poder de venta, tanto a nivel nacional como internacional.

Los siguientes son el número de empresarios asistentes a cada una de las jornadas de formación que integraron los **cuatro (4) ciclos ejecutados en el 2021**:

Tema	Total Asistentes	Promedio Asistencia	Satisfacción
Ciclo I	263	29,2	39
Ciclo II	538	59,7	31
Ciclo III	370	41,1	24
Ciclo IV	329	36,5	19
Total	1.500	41.6	16

Complementariamente a todas las empresas que cumplieron con los entrenamientos 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 y acompañamiento.

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

1.2. Diagnósticos de Comercio Digital Empresarial

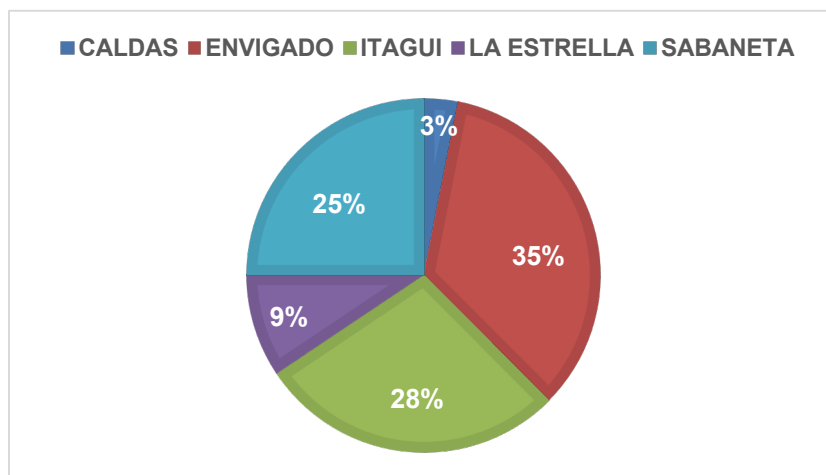
Para apoyar a las empresas en definir una ruta clara y concreta en su camino a fortalecer e implementar sus estrategias de Marketing Digital la Cámara, con el apoyo de una firma consultora, diseñó un Diagnóstico Digital, el cual permite identificar el estado de madurez de la empresa, y definir las herramientas digitales a implementar.

En este Diagnóstico guiado por consultores expertos en E-Commerce, se identificaron las fortalezas y debilidades de las páginas web, redes sociales y demás canales digitales con los que contaban las empresas para acercarse a su público.

Los Municipios de Envigado e Itagüí fueron los que más demandaron los servicios de Transformación Digital con una participación del 35% y del 28%, respectivamente.

Las empresas de los Municipios de Caldas (3%) La Estrella (9%) y Sabaneta (25%) también fueron orientadas en esta Ruta de Transformación Digital.

En total a través del Programa se acompañaron 34 empresarios del Aburrá Sur en relación con el componente del Diagnóstico.



Empresas Diagnosticadas por Municipio

1.3. Cultura en Época de Transformación Digital

La transformación digital es la aplicación de capacidades digitales a procesos, productos y activos para mejorar la eficiencia; mejorar el valor para el cliente; gestionar el riesgo y descubrir nuevas oportunidades de generación de ingresos.

Sin embargo, si la compañía no pasa por un proceso de generar Cultura de la Transformación Digital al interior de ésta, corre el riesgo de que fracasar en la implementación.

Bajo este contexto en Septiembre del 2021 se realizó el Taller de Cultura en Época de Transformación Digital, al cual asistieron alrededor de 40 Empresarios de los 5 Municipios del Aburrá Sur.

1.4. 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**” **AsdeCompras.com**.

AsdeCompras.com es un Portal virtual que permite a los empresarios y comerciantes del Aburrá Sur **ofertar sus productos y servicios** en el 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 un **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 tiene 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.

Durante el año 2021 un total de 460 empresarios del Sur del Valle de Aburrá participaron en el Marketplace, de los cuales los Municipios de Itagüí y Envigado aportaron la mayor parte de unidades productivas participantes con el 40% y el 33,5% del total, seguidos del Municipio de Sabaneta, con 14,4%; La Estrella, con 9,2% y, por último, Caldas, con el 2,9%.

2. Innovación

2.1. Programa Colinnova

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, en su apuesta por fortalecer los aparatos productivos de las regiones y potenciar la reactivación económica a partir de la Innovación Colaborativa, junto a la Cámara de Comercio Aburrá Sur, implementó en el 2021 el **Programa de Innovación Colaborativa – COLinnova**.

Mediante este Programa se buscan identificar oportunidades de colaboración que fomenten la confianza, bajo escenarios en los que las organizaciones se beneficien y compartan riesgos de manera equilibrada.

La estrategia inició el 24 de Febrero, a través de iniciativas de Innovación Colaborativa lideradas por todo el territorio nacional, en una alianza con Confecámaras y las Cámaras de Comercio de 15 departamentos, entre ellas el Aburrá Sur.

En el Aburrá Sur la iniciativa contó con la postulación de unos proyectos de Co-creación generados por 3 alianzas sectoriales: Aeroespacial, Alimentos y Farmacéutica.

A lo largo del proceso todas las entidades que participaron en el proceso recibieron por parte del Programa acompañamiento y asesoría en temas como gestión de la innovación colaborativa; diseño de soluciones; formulación de proyectos de innovación colaborativa, y generación de conexiones de valor entre empresas y entidades de conocimiento.

Adicionalmente, los empresarios de las cadenas sectoriales postuladas tuvieron la posibilidad de postular su proyecto en alianza por una cofinanciación de hasta 150 millones de pesos y llevar a cabo el desarrollo de prototipos funcionales de Nivel de Madurez Tecnológica 6-8 en su Fase de Implementación.

La selección final realizada por un grupo de evaluadores a nivel nacional recayó en el Aburrá Sur en la iniciativa del **Sector Aeroespacial con el Proyecto Coanda V. a través de un acuerdo de cooperación entre las firmas Nedar SAS, MapGeo SAS, Okicam SAS y la Corporación Clúster Aeroespacial Colombiano-CAESCOL.**

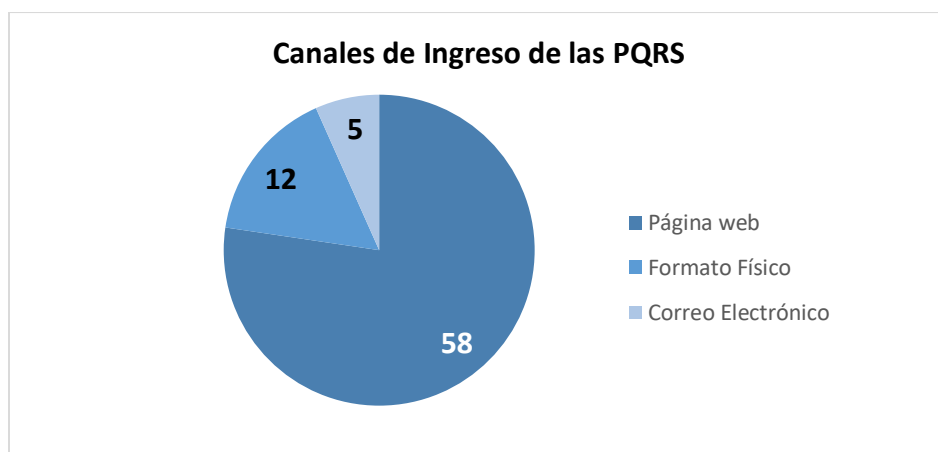
Este proyecto busca desarrollar un **Sistema Educativo, basado en métodos y tecnologías 4.0 combinado con el entrenamiento tradicional, con el fin de mejorar la seguridad operacional a nivel aeroportuario, e incrementar la sostenibilidad de la industria en los componentes social, económico y ambiental.**

Con este Programa la Cámara de Comercio Aburrá Sur busca seguir generando espacios y estrategias para el desarrollo empresarial de la región y acciones innovadoras que contribuyan a la recuperación empresarial del país.

Balance PQRS 2021

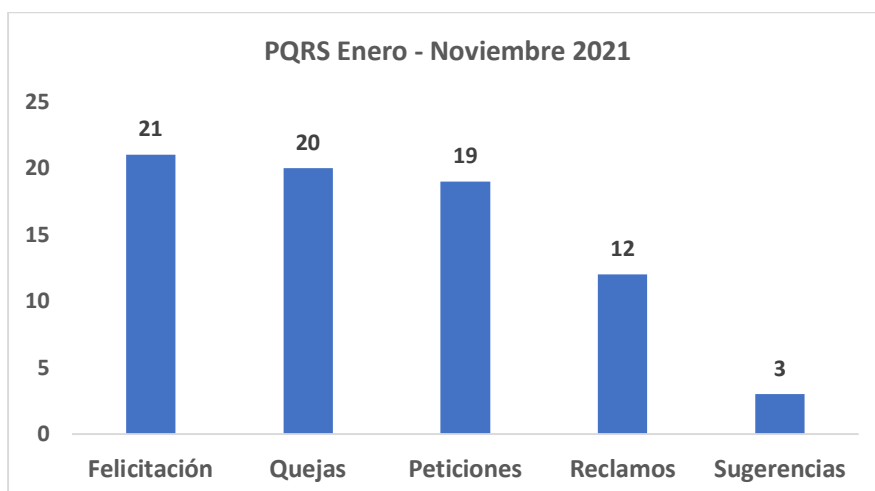
Al 29 de Noviembre de 2021 la Cámara de Comercio Aburrá Sur recibió, entre Quejas, Reclamos, Felicitaciones y Peticiones, un total de **75 solicitudes**, a través de los múltiples canales disponibles para este proceso de retroalimentación corporativo.

A continuación, se pueden evidenciar la cantidad de PQRS recibidas conforme al canal por el cual ingresaron a la entidad:



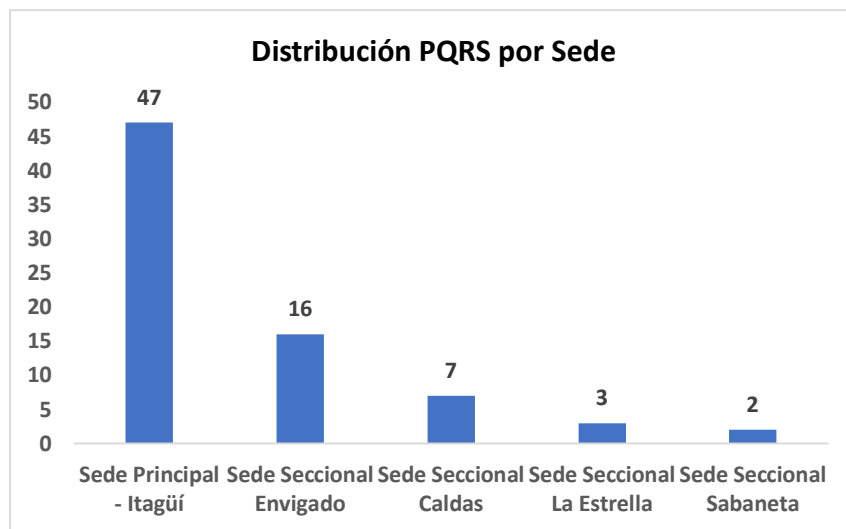
Como se puede apreciar en la Gráfica anterior el **77.3% de las PQRS recibidas ingresaron a través de la Página Web**, seguida por el **Formato Físico disponible en las sedes corporativas de la entidad**, con una participación del 16%. El Canal menos usado fue el **Correo Electrónico** con una participación del 6.7%.

Al clasificar las solicitudes conforme a su naturaleza se puede evidenciar que el 28% correspondieron a Felicitaciones, el 27% a Quejas, el 26% a Peticiones, el 16% a Reclamos y el 3% restante fueron Sugerencias.



De otro lado, la Sede Corporativa que más PQRS recibió en el año 2021 fue el Municipio de Itagüí con una participación del 63% sobre el total de PQRS recibidas.

Lo siguió la Sede de Envigado con un 21%. En tercer lugar Caldas con un 9%, y posteriormente La Estrella con un 4% y Sabaneta con un 3%.



A continuación, se puede evidenciar las cantidades de PQRS recibidas por la entidad y clasificadas de acuerdo a su naturaleza y al proceso a cuál pertenecen:

Proceso	Clasificación	Total
Registros Públicos	Felicitación	3
	Peticiones	17
	Quejas	10
	Reclamos	11
	Sugerencias	1
Registros Públicos		42
Servicio de Información	Felicitación	18
	Peticiones	2
	Quejas	8
	Reclamos	1
	Sugerencias	1
Servicio de Información		29
Gestión de Calidad	Quejas	2
	Sugerencias	1
Gestión de Calidad		3
Total General		75

Conforme a lo expuesto en la Tabla Anterior el Proceso que más PQRS recibe es Registros Públicos, con una participación del 56%, seguido por los Servicios de Información, con una participación del 38.7% y por último la Gestión de la Calidad tiene una participación del 4%.

Cabe resaltar que la mayor cantidad de Felicitaciones recibidas por la entidad están asociadas a los Servicios de Información, es decir, la calidad y atención de los Orientadores es valorada por los usuarios.

Balance Alianza Región 2021

Alianza Región es un proyecto de cooperación técnica que inició en 2016 y que busca mejorar encadenamientos productivos de la región, así como fortalecer las capacidades de las 5 cámaras de comercio en Antioquia y entidades que fomenten la competitividad.

El proyecto culminó en la vigencia del 2021, y su coordinación estuvo a cargo de la Cámara de Comercio e Industria de Hannover; la Cámara de Industria y Comercio Colombo – Alemana; las 5 Cámaras de Comercio de Antioquia (ABURRA SUR, Magdalena Medio y Nordeste Antioqueño, Oriente Antioqueño y Urabá) bajo la coordinación de la Cámara de Comercio Medellín, y el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ).

El objetivo del proyecto era fortalecer la competitividad de la región y las capacidades institucionales de las 5 Cámaras de Comercio de Antioquia, a través de transferencia de conocimiento, entrenamientos y asesorías, con el fin de mejorar las condiciones empresariales, de productividad y competitividad del Departamento.

Permitió, igualmente, fortalecer varios de los **Encadenamientos Productivos Estratégicos de Antioquia (Cafés Especiales, Cacao, Lácteos, Turismo y Aeronáutico), siguiendo un enfoque de desarrollo de mercados, producto y fortalecimiento de las asociaciones.**

En este proceso de acompañamiento empresarial intervinieron como **aliados Interactuar, Esumer, Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia, CTA; Intal y Créame-Incubadora de Empresas**, con quienes ha logrado desarrollar diferentes colaboraciones.

El proyecto se realizó en dos etapas, la primera abarcó entre 2016 a 2018, y la segunda se proyectó entre el 2019 y el 2021.

Gracias a este proyecto, se ha logrado obtener una mayor articulación entre las cámaras de comercio de Antioquia, a través de la estandarización y homologación de programas como: “Crecer es Posible” y “Emforma”, en materia de formalización, emprendimiento y fortalecimiento empresarial; y los programas de Comercio Internacional, como un Sistema de Consultoría en Comercio Exterior en la región.

La Alianza propició y apoyó también diversos espacios de diálogo público- privado (Comisiones Subregionales de Competitividad e Innovación, CRCI) de Antioquia; eventos locales y nacionales de Promoción Comercial; procesos de sofisticación de producto; el fortalecimiento de asociaciones agrícolas, y el diseño e implementación de plataformas de promoción comercial (Expo Virtual, Salón Sabores de Antioquia).

Para garantizar el avance de los proyectos es indispensable contar con aliados estratégicos que apoyen el desarrollo, la generación de ideas y las oportunidades dentro del mismo.

La creación de una red, sinergias y alianzas, son base firme para formar estabilidad, credibilidad, eficiencia y sostenibilidad del proyecto ante sus actores. A su vez, esto genera grandes ventajas competitivas, atracción de recursos y creación de nuevas capacidades.

En el 2019 se realizó en Medellín el Congreso de Cooperación y Competitividad, liderado por Alianza Región, donde participaron 7 proyectos de diversos países de América Latina, específicamente de Brasil (2), Perú, Colombia, México, Ecuador y Guatemala, todos apoyados por Sequa, una organización privada alemana que administra recursos y proyectos de cooperación de este país europeo en todo el mundo.

Gracias a este espacio se pudieron obtener acuerdos que actualmente siguen vigentes. Con el fin de continuar fortaleciendo el intercambio de buenas prácticas entre los programas, para este 2021 se ejecutó una Plataforma de Networking, donde todos los proyectos tuvieron la oportunidad de actualizar la Red, los Socios y los Aliados en torno a los últimos sucesos, logros y resultados de sus proyectos, a través de noticias, artículos, podcast, y vídeos.

Con esto no solo se logró una mayor sinergia entre los proyectos en Latinoamérica, sino que también se dio paso a espacios virtuales, como foros o congresos, en los cuales hubo una colaboración conjunta, logrando impactar y beneficiar a cada una de las regiones donde los proyectos actúan, como el caso de Antioquia por medio del Proyecto Alianza Región.

Como Cierre Oficial del Proyecto, el pasado 16 Diciembre se llevó a cabo un evento de socios y aliados en el cual se enfatizó la articulación que logró propiciar la Alianza Región.



Competitividad y Bioeconomía

En el marco de la gestión de la Alianza Región durante la vigencia del 2021 la Cámara de Comercio Aburrá Sur contó con su respaldo el 18 de Noviembre para realizar el ***Foro de Competitividad Bioeconomía y nuevas oportunidades de crecimiento.***

La ponencia central del Foro estuvo a cargo de la doctora Claudia Marcela Betancur, Directora Ejecutiva de la Corporación Biointropic y con un selecto grupo de panelistas y representantes de las empresas Tech Innovation Group, y Auteco, cuyas experiencias y conocimientos validaron los claros y efectivos beneficios de la Economía Circular.

Complementariamente, y dentro de la misma estrategia sectorial de las empresas BIO, la Alianza apoyó a la Cámara a finales del 2021 en la realización del **Mapeo de Iniciativas Innovadoras de Bioeconomía en el Aburrá Sur. Dicho mapeo se realizó en 3 etapas.**

El proyecto se centró en el análisis de iniciativas empresariales que contribuyeran tanto a Bioeconomía como al Crecimiento Verde, lo que llevó a identificar 8 sectores potenciales: **Alimentos y Bebidas, Cosmética y Aseo, Químico, Agrícola y Pecuario, Construcción, Logística y Transporte, Medio Ambiente y Moda.**



El link del foro es el siguiente: <https://youtu.be/UHRTJptC5B4>

En total se identificó un potencial de 5.000 empresas en los diferentes sectores, de las cuales se seleccionaron, a través de varios filtros, 1.200 empresas.

Adicionalmente, la Cámara realizó una priorización de 100 empresas que han participado en programas previos de desarrollo empresarial y en las cuales habría interés de identificar oportunidad de crecimiento verde.

Expo Virtual 2021

En su Sexta edición, la Feria Virtual Expo Virtual se enfocó en apoyar a la reactivación del Sector Turístico de Antioquia, debido a que con la pandemia ésta fue una de las industrias más golpeadas por los cierres, los bloqueos y las cuarentenas.

Con la participación de empresarios de las 5 cámaras de comercio de Antioquia y apoyado por la Alianza Región, la Feria tuvo tal acogida por sus visitantes que, aunque inicialmente estaba programada del 22 al 30 de Octubre, se extendió hasta el 2 de Noviembre del 2021.

Los empresarios que participaron con sus productos y servicios, también tuvieron la posibilidad de acceder a información introductoria sobre fundamentos de Marketing Digital, y capacitarse acerca de los beneficios del E-Commerce, Pasarelas de Pago, Creación de Stands Virtuales y Visibilidad de Marca a través de la Plataforma Online.

Adicional a esto, los empresarios contaron con el acompañamiento y orientación en la creación de campañas promocionales para redes sociales, transfiriéndoles así capacidades propias para movilizar visitas a sus stands.

Los criterios de selección de los participantes fueron básicamente los siguientes:

- Manifestar interés de participar en la feria y disponibilidad de atención a usuarios durante los días del evento.
- Asistencia a las sesiones de orientación.
- Contar con productos o servicios estructurados y listos para ser ofertados.
- Tener certificado de Cámara de Comercio vigente.
- Tener RNT vigente, en los casos que aplique.

En total fueron seleccionadas 100 empresas (11 de la jurisdicción del Aburrá Sur) de las cuales 71 crearon sus stands. Los 29 restantes desertaron durante los días al montaje por diversos motivos.

Nombre tienda	Segmento
Colombia Is Your Home	Agencias de Viajes
Empaque que nos fuimos	Agencias de Viajes
Agencia de Viajes Monarca	Agencias de Viajes
Tierra Turística	Agencias de Viajes
Vacaciones en Línea	Agencias de Viajes
Stella I Tours	Agencias de Viajes
Primavera Life Vívelo Tú Mismo	Agencias de Viajes
Agencia de Viajes Aventura Infinita	Agencias de Viajes
Aval Turística SAS	Agencias de Viajes
Ecoturismo Estratégico - Tour Operador en Turismo Sostenible	Agencias de Viajes
Asoléate Viajes y Turismo SAS	Agencias de Viajes

Las 71 empresas que participaron en Expo Virtual necesitaban mostrar lo mejor de sus productos y ofertas para incrementar las ventas.

Correspondiendo a esto, se pensó una estructura de pauta que permitiera reaccionar con facilidad ante los ajustes presupuestales o de segmentación.

Siendo así, se optó por generar una Campaña Base que buscara tráfico al sitio web, orientándola inicialmente a públicos con mayores probabilidades de interés.

Todo el proceso se complementó con objetivos de remarketing y reconocimiento de la marca Expovirtual, de modo que a los usuarios que interactuaran con los anuncios les siguieran apareciendo los demás anuncios.

Así mismo, se realizó un monitoreo constante durante los días de Feria, lo cual permitió evaluar y ajustar algunos puntos sobre la marcha, lo cual, sin duda, es una de las ventajas del marketing digital.

Los siguientes son algunas de las estadísticas que arrojó la gestión de Expo Virtual durante la vigencia 2021:

Número de Visitas a Stands durante la Feria	3.763
Número Total de Visitas a los Productos	43.135
Clics al Botón WhatsApp de los Productos	396
Cotizaciones Aproximadas	\$ 135.545.455
Ventas Efectivas	\$ 16.362.273
Promedio de Contactos por Empresa	7

Balance Centro de Estudios de la Empresa Micro - CEM 2021

La Corporación Interactuar, la Fundación Fondo de Garantías de Antioquia (FGA); Comfama; las Cámaras de Comercio Aburrá Sur y Medellín; la Fundación Proantioquia, hicimos el lanzamiento del Centro de Estudios de la Empresa Micro en la vigencia del 2020. Al cierre del 2021 se unió al grupo fundador Asomicrofinanzas.

El CEM es un Centro con una visión integral de la microempresa, con aliados reconocidos y con capacidad de liderazgo en la región, que permite desarrollar y entregar productos de conocimiento innovador a las instituciones y a la comunidad.

Igualmente, busca aportar al desarrollo económico, la inclusión social productiva en la región e incidir en políticas públicas a partir del entendimiento integral de la microempresa y el microempresario.

Cabe resaltar que en el Departamento de Antioquia la Microempresa representa el 89% del tejido empresarial, así como el 99,4% de las nuevas empresas constituidas y el 30,2% del empleo formal generado por las empresas. Además de ello, son responsables de 10,6% de las exportaciones y de 12.5% del valor agregado.

El **Centro de Estudios de la Empresa Micro (CEM)** tiene entre sus propósitos generar información estratégica y actualizada que permita hacer un seguimiento a la dinámica microempresarial desde 3 enfoques claves: **Constitución y Cancelación de Microempresas, Comportamiento del Microcrédito y Garantías, y Empleo.**

Esto se realiza a través del Boletín CEM, el cual hace parte de la estrategia de orientación y difusión, a corto plazo, con base en la información que administran los aliados del Centro.

Evidencias de reactivación

Después de enfrentar por más de un año la pandemia de Covid 19 y las restricciones sanitarias con las que se le ha hecho frente, así como los efectos adversos de las manifestaciones sociales iniciadas a finales de Abril del 2021, los empresarios del Valle de Aburrá se han visto retados a reaccionar de manera positiva frente a la crisis.

Esto se evidencia en la reactivación que tuvo en el primer semestre del 2021 la creación de microempresas, especialmente, aquellas constituidas como Persona Jurídica.

Si bien el cierre también repuntó en la citada vigencia, sobre todo en las actividades de Comercio, Industria y Servicios, el total de empresas canceladas fue inferior al de 2019.

La reactivación económica produjo, además, una mayor demanda de microcréditos en el Área Metropolitana, principalmente, en Medellín, Itagüí y Bello, con incrementos superiores al 40%, tanto en el número de desembolsos como en el valor desembolsado.

Entretanto, el Gobierno Nacional continúa respaldando con garantías estos microcréditos, lo que se evidencia en la variación positiva a tres dígitos (150,6 %) reportada por el Fondo Nacional de Garantías (FNG).

De otro lado, la vinculación de microempresas a Comfama se redujo en el primer trimestre del 2021, y se evidenció una leve recuperación al final del segundo.

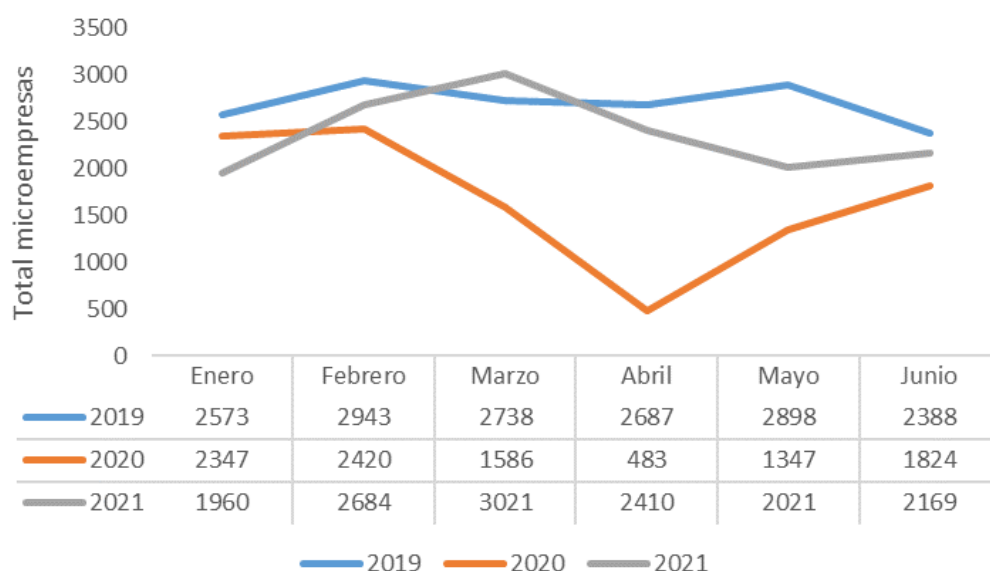
Esto produjo, de manera directa, a través de la desvinculación inmediata de la mayoría de los trabajadores afiliados, especialmente en las Personas Naturales, afectando en mayor proporción a las mujeres.

Los análisis del CEM arrojaron que entre Enero y Junio de 2021 se crearon 14.265 microempresas en el Valle de Aburrá.

El 67,2% se ubicó en el Municipio de Medellín; el 22,4%, en los municipios del Aburrá Sur, y el 10,5%, en Aburrá Norte.

El Número de Nuevas Micros creció un 42,6%, debido a la flexibilización de las medidas sanitarias y al inicio del Plan Nacional de Vacunación, lo que generó un panorama más alentador para los empresarios y ciudadanos comparado con el mismo período del año anterior.

Gráfico 1: Microempresas creadas en el Valle de Aburrá en el Semestre I de 2019, 2020 y 2021

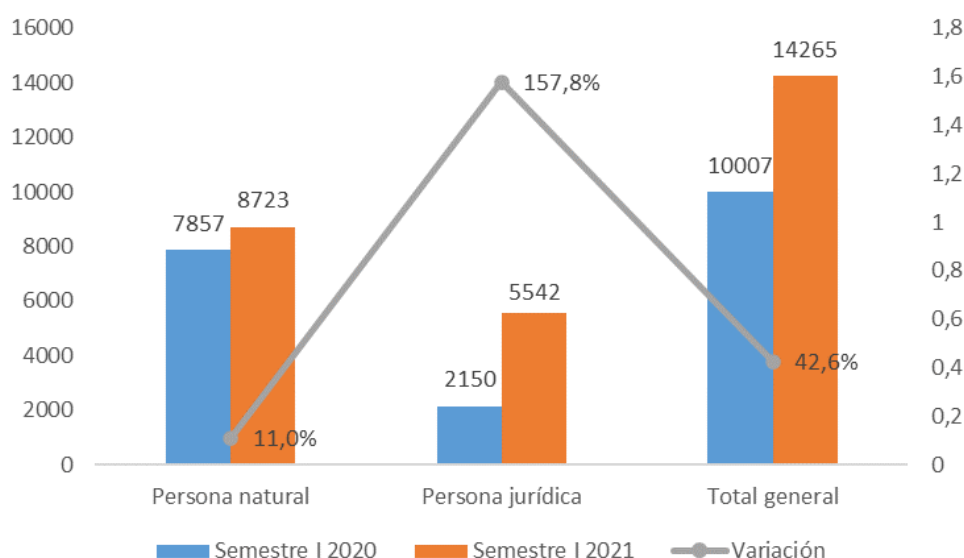


Fuente: Registro Público Mercantil 2021 de las cámaras de comercio Aburrá Sur y de Medellín.

Del total de las microempresas matriculadas en el primer semestre de 2021, 8.723 son Personas Naturales y 5.542 Sociedades, registrando un crecimiento en los dos tipos de organización.

En las Personas Jurídicas la variación fue del 157,8 %, mientras que en las Personas Naturales fue del 11%.

Gráfico 2: Microempresas creadas Valle de Aburrá por aturaleza jurídica, semestre I 2020/2021



Fuente: Registro Público Mercantil 2021 de las cámaras de comercio Aburrá Sur y de Medellín.

Las microempresas 2 y 3, con activos entre \$10.971.000 y \$452.263.000, registraron variaciones positivas de tres dígitos (el 103,5% y el 118%, respectivamente); mientras que en las Micro 1 fue de dos dígitos (34%).

Este crecimiento inferior señala las dificultades que este segmento ha tenido en su recuperación, en parte, por las estrictas restricciones sanitarias del semestre anterior y por las limitaciones en los sectores donde operan, especialmente, comercio.

En cuanto a sectores, todos reportaron una variación positiva, excepto las actividades de servicios sociales, comunales y personales (-1,2%).

El comercio tuvo una variación del 33,8%, y contribuyó con 16,2 pp (puntos porcentuales); seguido de los establecimientos financieros, inmobiliarios y servicios empresariales que tuvo una variación del 79,1% y una contribución total a la variación de 13,4 pp.

Mortalidad Empresarial Micro

En el acumulado Enero-Junio de 2021 en el Valle de Aburrá se cerraron 7.689 microempresas, 2.513 más que en igual período del año anterior.

El incremento de las cancelaciones explicado desde el tamaño, que es medido por el valor de los activos, no presentó diferencias significativas entre grupos

Tabla 1: Total Microempresas Canceladas en el Semestre I de 2020 y 2021, según Tamaño

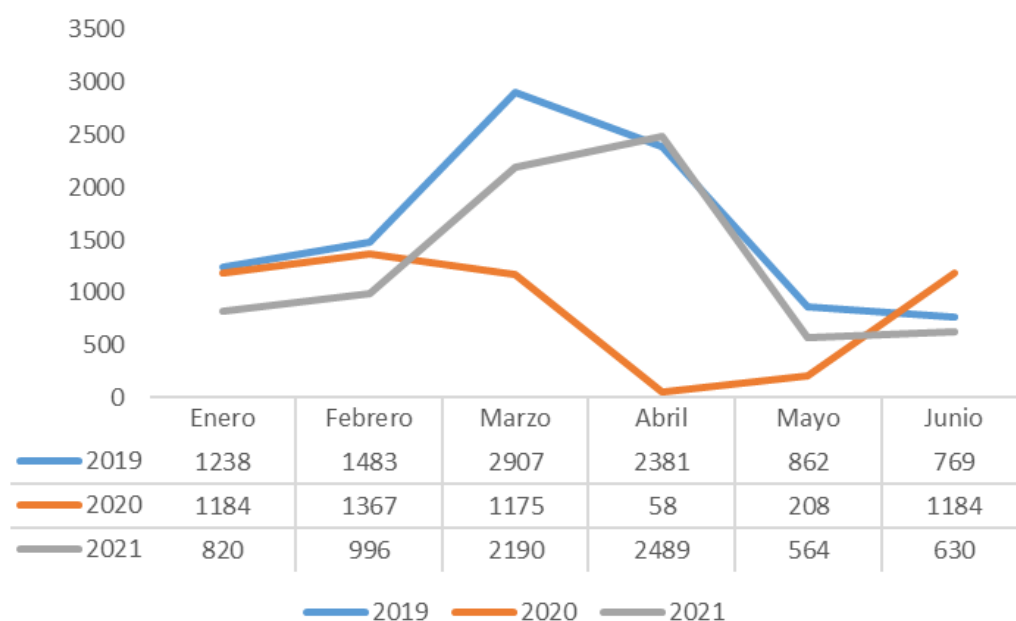
Valle de Aburrá			
Total microempresas			
Tamaño	2020	2021	Variación %
micro1	4559	6742	47,9
micro2	501	763	52,3
micro3	116	184	58,6
Total general	5.176	7.689	48,6

Fuente: Registro Público Mercantil 2021 de las cámaras de comercio Aburrá Sur y de Medellín para Antioquia.

En relación con el comportamiento mensual, se evidencian dos aspectos. Por un lado la atipicidad del primer semestre de 2020, en el que la cancelación disminuyó a pesar de ser el período más drástico de las medidas sanitarias; y, por el otro, la variación entre Enero-Junio de 2021 y de 2019, que fue negativa (-20,2%).

Algunas aproximaciones permiten concluir que estos fenómenos podrían estar relacionados con la incertidumbre que el inicio de la pandemia generó en los empresarios, así como con las ayudas gubernamentales para mitigarlas que hicieron que aplazaran la decisión de continuar o no con sus negocios.

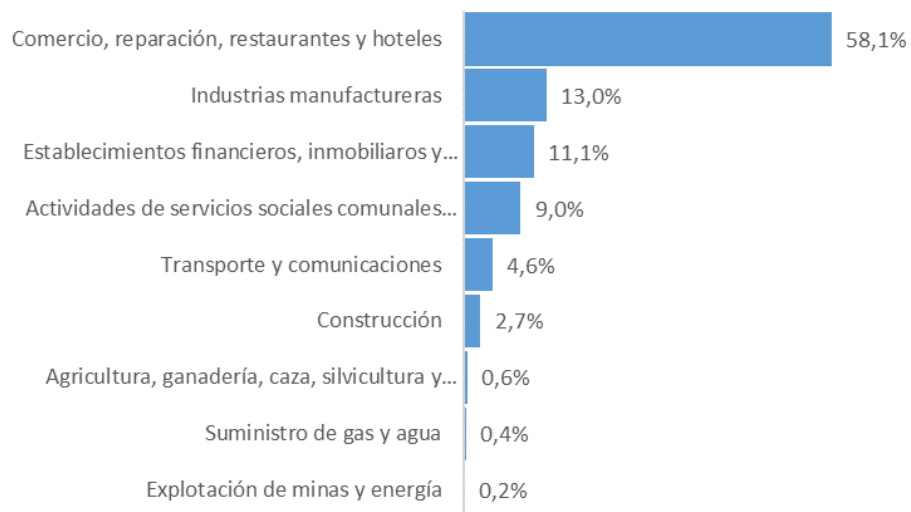
Gráfico 1: Microempresas Canceladas Valle de Aburrá - Semestre I de 2019, 2020 y 2021



Fuente: Registro Público Mercantil 2021 de las cámaras de comercio Aburrá Sur y de Medellín para Antioquia

En los Nueve (9) Macrosectores se registró un incremento en la cancelación, siendo las actividades de Comercio (58,1%), Industrias Manufactureras (13%) y Establecimientos Financieros, Inmobiliarios y Servicios Empresariales (11,1%) los de mayor contribución.

Gráfico 4: Microempresas cerradas Semestre I de 2021, según Macrosector (% participación)



Fuente: Registro Público Mercantil 2021 de las cámaras de comercio Aburrá Sur y de Medellín para Antioquia.

Dinámica del Microcrédito

El Centro de Estudios de la Empresa Micro y la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas) aunaron esfuerzos para aportar información más completa sobre la industria microfinanciera de Antioquia.

El convenio se refleja en la **Segunda Versión del Boletín CEM**, que entregó información sobre el **Número de Créditos y el Valor Desembolsado en los primeros semestres de 2019, 2020 y 2021 en el Valle de Aburrá**.

En el primer semestre de 2021 los microcréditos desembolsados en el Valle de Aburrá por las microfinancieras incrementaron un 40% respecto al año anterior.

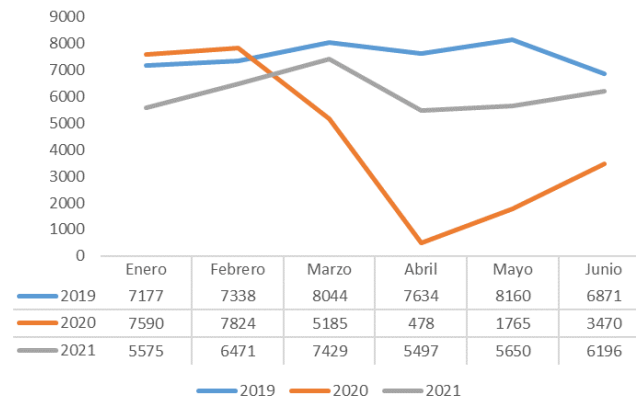
Este comportamiento positivo se observó desde Marzo y se intensificó entre Abril y Junio, producto de la flexibilización sanitaria y la reactivación económica.

A pesar de esos signos de recuperación, el microcrédito aún no alcanza cifras similares al período prepandemia.

Su dinámica, vista desde la cantidad desembolsada, se concentra en los municipios de mayor actividad económica: Medellín, 67%; Bello, 12%; Itagüí, 7%, y Envigado, 5%.

El valor desembolsado para el Semestre I de 2021 fue de \$257.789.856.330, que tuvo una variación positiva del 42,7% frente al mismo período de 2020.

Gráfico 5: Créditos Desembolsados Valle de Aburrá por microfinancieras -Semestre I de 2019, 2020 y 2021



Fuente: Asomicrofinanzas. Cálculos: Centro de Estudios de la Empresa Micro

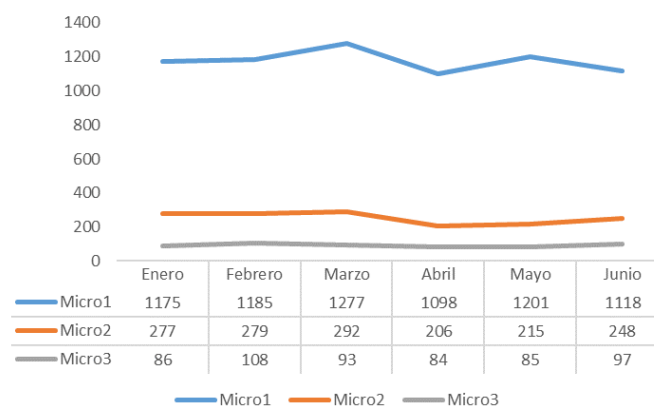
El comportamiento de Interactuar, que hace parte de Asomicrofinanzas y tiene una participación del 16% del mercado microfinanciero de Antioquia, es similar al agregado: Una variación positiva del 20,4% respecto al Semestre I de 2020.

Según Tamaño (Según clasificación por ingresos del Decreto 957 de 2019), en el Valle de Aburrá las Micro 1 tuvieron, en promedio, microcréditos por \$ 4.346.297; las Micro 2, por \$ 12.633.229, y las Micro 3, por \$ 43.765.596.

De acuerdo con la Segmentación Sectorial, el Sector Servicios es el de mayor participación en las Micro 2 y 3 (el 43% y 40%, respectivamente).

En cambio, en las microempresas más pequeñas, Micro 1, la demanda de microcrédito se genera de manera similar entre Servicios, Agricultura, Industria y Comercio.

Gráfico 6: Créditos desembolsados por Interactuar - Semestre I de 2021, por Tipo de Micro

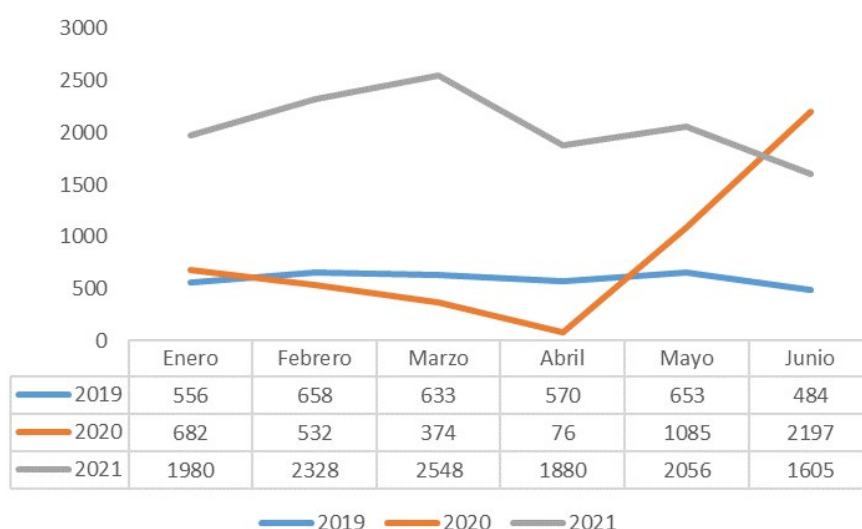


Fuente: Interactuar

Para el primer semestre de 2021, el microcrédito respaldado por el FNG mantuvo las cifras en tres dígitos, con una variación del 150,6% en número de beneficiarios, y del 156,4% en el valor desembolsado.

El acumulado respaldado entre Enero y Junio fue de \$ 75.578.667.680. Esto se debe a que el Gobierno Nacional, a través del FNG, continuó operando el programa especial de garantías, denominado Unidos por Colombia, para mitigar las dificultades económicas de las Mipymes, de los trabajadores independientes y de los sectores económicos más afectados por la emergencia sanitaria decretada en Colombia por la pandemia.

Gráfico 7: Beneficiarios Microcréditos respaldados FNG – Semestre I de 2019, 2020 y 2021



Fuente: FGA Fondo de Garantías como agente comercial del FNG en Antioquia y Chocó

Más hallazgos microempresariales

En el mes de Enero de 2021 Comfama registraba 70.951 microempresas aportantes, y en Junio cerró con 73.186.

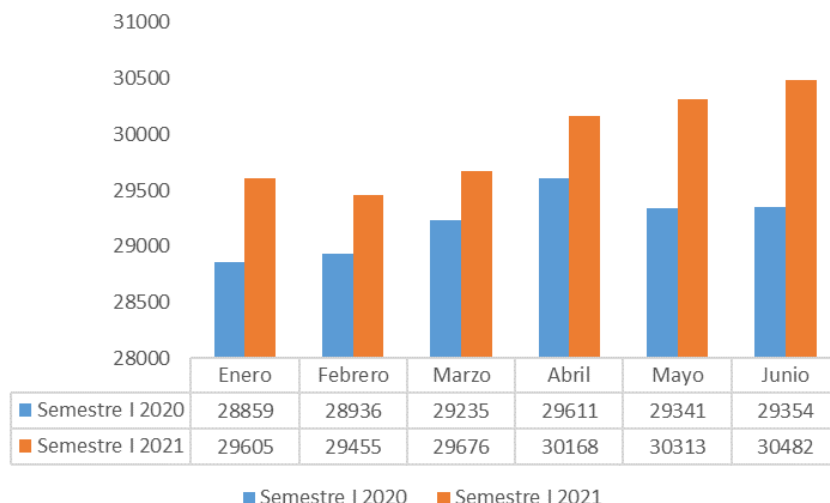
Al comparar con el mismo período del año anterior, se registró una disminución del 3,6% al inicio, y un leve incremento del 0,6% al terminar el semestre.

Es importante resaltar que entre Febrero y Abril de 2021 hubo una desvinculación significativa de microempresas a los aportes a Comfama, y, en consecuencia, de trabajadores.

Esta desvinculación tuvo mayor afectación en las Personas Naturales, mientras que las Personas Jurídicas lograron crecer de manera discreta en el primer trimestre, y de manera más acelerada en el segundo.

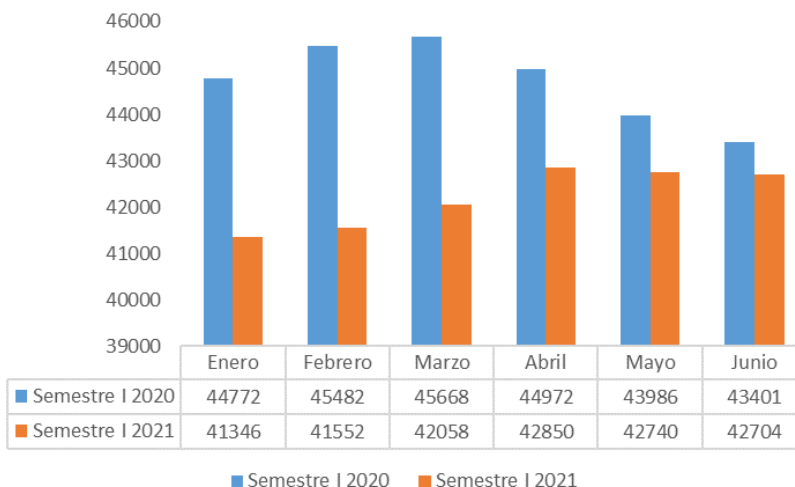
Este descenso de microempresas aportantes también afectó de forma más pronunciada a las mujeres que a los hombres, con variaciones promedio de -2,0% y 0,1%, respectivamente

Gráfico 82: Microempresas vinculadas Comfama como Sociedad - Semestre I de 2020 y 2021



Fuente: Comfama

Gráfico 9: Microempresas vinculadas Comfama - Persona Natural - Semestre I de 2020 y 2021



Fuente: Comfama

Estudio de Informalidad

El objetivo del Estudio realizado en 2021 por el CEM consistió en conocer en profundidad a los microempresarios del Valle de Aburrá y entender el fenómeno de la informalidad de una manera integral desde sus múltiples causas y dimensiones, con el fin de identificar los distintos tipos de barreras que enfrentan estos microempresarios para formalizarse y generar estrategias que propicien su formalización.

Los objetivos específicos fueron:

1. Entender la importancia de la microempresa en la vida de los microempresarios y la incidencia de factores socio culturales en la propensión a la formalización.
2. Identificar las dimensiones psico antropológicas del microempresario y de las dinámicas del negocio.
3. Comprender sus dinámicas laborales, económicas y cultura financiera de la microempresa.
4. Entender las concepciones frente a la informalidad y disposición a la formalización, así como la experiencia y relación con entidades que puedan incidir en los procesos de formalización.
5. Identificar las transformaciones generadas por la pandemia en sus vidas y en sus negocios e incidencia en su propensión a la formalización.
6. Definir, a partir de los elementos anteriores, los segmentos o perfiles predominantes de las microempresas y sus posibles estrategias.

Para tener una idea general sobre los microempresarios, se hizo una caracterización de los micronegocios, según información del DANE.

Gráfico11: Características Micronegocios del Valle de Aburrá en 2020



Fuente: CEM - Dane

Gráfico 11: Trabajo de Campo por Municipio

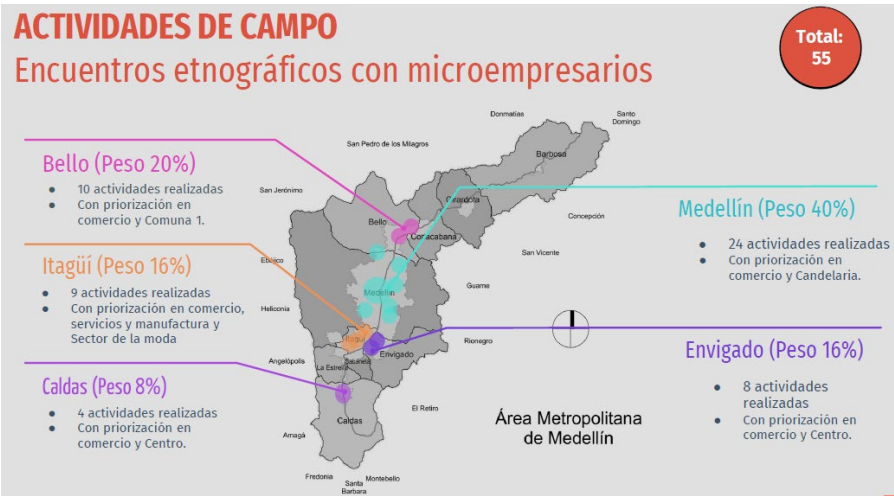


Gráfico 12: Trabajo de Campo Según Sectores Económicos



Conclusiones del Estudio

- La informalidad no es sinónimo de bajo nivel educativo, ilegalidad o pobreza.
- La informalidad no puede atribuirse a una generación o rango de edad específico.
- Manufactura y servicios son los sectores con mayor incidencia a la informalidad por los modos de producción. (reducida visibilidad, canales de comercialización y relaciones laborales complejas).

- Para un microempresario es necesario satisfacer las necesidades básicas, luego la independencia económica y finalmente las inversiones. Estos son los niveles o rutas para la formalización.
- La seguridad social la consideran costosa y especialmente por las relaciones laborales (horas). En pensión hay más inhibidores que motivadores. Se percibe como un recurso que se pierde (renuncian a la protección social).
- En cuanto a las cajas de compensación: no ven espacio para ellos.
- Sobre las entidades financieras consideran que es un sector que quedó en deuda con ellos. Pagadarios ampliaron espacio y actuación.

Balance Centro de Excelencia Operacional - CEO

Antecedentes del CPC

Según el Consejo Privado de Competitividad, CPC, la firma McKinsey (2015) afirma que el 82% de los incrementos en productividad de los países emergentes para los próximos años estará basado en la apropiación de tecnología ya existente, mientras que los procesos de innovación apenas explicarán el 18% restante.

En ese sentido es esencial que las empresas se concentren en la adopción de prácticas que han probado ser exitosas en países o industrias más desarrolladas, más que en el desarrollo de nuevas tecnologías.

Con el apoyo de la firma Croma Consulting, la Cámara realizó en la vigencia del 2016 una Prueba Piloto del Observatorio de Productividad Aburrá Sur.

Este ejercicio permitió medir el comportamiento de la productividad en 15 Pymes seleccionadas; definió un foco de mejora en el proceso, a través de una homologación conceptual y metodológica; analizó las pérdidas del proceso (Limitantes de Productividad) y Mejoró la Pérdida Pareto (pérdida que se requiere revertir).

El Observatorio nació porque el Aburrá Sur necesitaba proyectar el futuro sustentable, sostenible y competitivo de sus empresas con base en:

- 1. Big Data de competitividad por sector económico (Comparación y trazabilidad en el logro de la excelencia operacional).**
- 2. La disponibilidad de herramientas de excelencia operacional por tipo de empresa (Micro-Pyme-Gran Empresa).**
- 3. Una Estrategia de incubación de la competitividad por niveles.**
- 4. Banco de mejores prácticas y su socialización abierta.**
- 5. Metodologías simples, participativas y de impacto.**

El propósito era inicialmente observar el comportamiento de la productividad regional; potenciar el método en el logro de la eficiencia y la mejora permanente; publicar los resultados exaltando las buenas prácticas, y validar y desarrollar la habilidad a través de metodologías de excelencia operacional.

Con este Modelo de Gestión Empresarial se busca que las Mipymes del Aburrá Sur se conviertan en un referente de mejora en rentabilidad, productividad e innovación en cada uno de sus sectores productivos.

Los pilares fundamentales del Observatorio son la **Productividad, el Ambiente de Trabajo y el Aprovechamiento Tecnológico.**

Factores de Medición CEO

En materia de **Productividad** el CEO realiza una medición del indicador mundialmente aceptado como **OEE, EGE (Efectividad Global de los Equipos y Efectividad Global de los Procesos)**.

Este permite comparar los elementos de disponibilidad, desempeño y calidad. Es un indicador muy integral y exigente con el que el mundo se compara.

Igualmente ha implementado el **KOSU**, un indicador que mide la productividad per cápita en una organización, y define el nivel de productividad de cada individuo.

El Componente del **Ambiente de Trabajo** el Ceo lo mide bajo los criterios de **Accidentalidad Laboral**. El accidente de trabajo es el principal pivote de pérdida, y se mide a través de la **Tasa de Accidentalidad**, indicador mundialmente aceptado.

Su presencia es la más evidente muestra de ineficiencia operacional. A través de este indicador se deduce y se legitima si el ambiente de trabajo está apto para producir.

Igualmente el CEO mide hoy la **Confiabilidad del Sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo** como indicador de excelencia operacional, **tomado desde la referencia del Accidente de trabajo y el ausentismo como una pérdida ocupacional de gran relevancia**

Finalmente mide el Uso de la Apropiación Tecnológica como un elemento vector del nivel de madurez organizacional para aplicar herramientas y hacer transferencia tecnológica a cada uno de los procesos.

De esta condición se tiene especial atención para dinamizar la eficiencia en el logro de la productividad deseada.

Hoy la Data definida a través de la consultoría del Centro ha permitido potenciar las decisiones por sector, por herramientas y por tipo de empresa, lo que le permite al Programa ser más impactante al momento de determinar el problema y adoptar una solución clara en el menor tiempo posible.

Lo anterior permite al empresario ubicarse en un nivel de madurez y evolución, y compararse dentro de la medición de su sector, con el fin de emprender un plan de acción acorde con los modelos, herramientas y buenas prácticas que tiene a disposición, apoyado por un experto en la implantación de los modelos de excelencia.

El **Modelo implementado en la vigencia de los años anteriores** para el acompañamiento de las Pymes, **y replicado con ajustes y mejoras en las vigencias 2017, 2018, 2019, y 2021** se fundamentó en un **Sistema de Maximización de las Operaciones**, el mismo que **será potenciado para 2022, con nuevas herramientas facilitadoras.**

Consistió en un acompañamiento” en Campo” a los empresarios, con el fin de garantizar la consolidación de la mejora, siempre en el lugar de trabajo, en relación con el uso permanente de las metodologías de excelencia operacional aplicables a la necesidad, y con el apoyo de expertos que diseñan, sugieren y acompañan el proceso hasta consolidar la mejora productiva trazada desde el inicio.

Balance CEO 2021

En el año 2019 la Cámara de Comercio Aburrá Sur, en asocio con la firma Croma Consulting SAS, revisó el modelo de intervención, encontrando que ya podía diferenciarse la gestión sistematizada de las experiencias a través del Observatorio y el Modelo de Gestión e Intervención Empresarial en Productividad.

A partir de ello la Cámara decidió separar ambos escenarios, quedando en firme el Observatorio y creando el denominado **Centro de Excelencia Operacional, CEO**.

Dicho Programa cuenta con metodologías de clase mundial y está a la par de las tendencias globales en productividad como la Cuarta Revolución Industrial, sin perder de vista pilares claves de vanguardia como la Ecoeficiencia, la Vigilancia Tecnológica y la permanente búsqueda de la diversificación económica regional.

El **Centro de Excelencia Operacional, CEO, del Aburrá Sur** ofrece hoy a sus beneficiarias unos elementos estratégicos que les sirven para competir bajo los estándares de excelencia operacional vigentes en el mundo.

Los propósitos del Programan son: **Orden y Eficiencia a todo nivel, Confiabilidad de las Decisiones, Manufactura y Servicio de Especialidad Mundial, Consumos Racionales y, Tecnología y Procesos de Clase Mundial.**

Así las cosas, en la vigencia del **2021 el CEO acompañó un grupo de 10 Pymes y 20 Microempresas de los sectores más representativos del Aburrá Sur en las áreas de Manufactura, Comercio y Servicios**, amparada en un principio de intervención en el que “Todos Caben, Todos Pueden... Y Todos Deben”.

La intervención empresarial de dichas Mipymes permitió medir el comportamiento de su productividad; definir el foco de mejora en el proceso; lograr una homologación conceptual y metodológica; analizar las pérdidas del proceso, y mejorar la pérdida que se requiere para revertir.

Permite, además, identificar las brechas operacionales y sus causas en las prácticas que no facilitan eficiencia y propician las restricciones.

El Programa incluyó la **Sensibilización de 96 empresarios en Productividad (2 Talleres); la ejecución individualizada de las 10 consultorías a Pymes, y a 20 Micros en su mejoramiento en productividad y entrenamientos In House en temas de Excelencia Operacional.**

Entre los principales hallazgos del Programa se evidenció la necesidad que tienen las Pymes del Aburrá Sur de fortalecer sus metodologías de producción fundamentadas en indicadores acordes con los estándares internacionales que faciliten ejercicios de comparación o benchmarking con sus pares mundiales.

Los siguientes fueron los resultados que arrojaron los 2 componentes de trabajo del Observatorio durante la vigencia 2021:

1. Sensibilización: Se realizaron **2 Talleres con 96 asistentes**. Su público objetivo fueron las Pymes de los sectores Manufactura, Comercio y Servicios de la Región.

Los hallazgos significativos en las Jornadas de Sensibilización fueron la identificación de brechas productivas como: Falta de mantenimiento; falta de control de salud y seguridad en el trabajo enfocado a la productividad; falta en la ecoeficiencia como elemento importante en la productividad y la ausencia de metodologías que aseguren mayor productividad.

2. Consultoría Técnica: Esta Etapa permitió orientar presencial y personalmente a los empresarios del Programa hacia el cumplimiento de los Objetivos de Productividad y en la aplicación de las Metodologías de Excelencia Operacional. En esta fase **10 Pymes y 20 Micros accedieron al Servicio de Consultoría.**

En total se ofrecieron 8 horas de acompañamiento a las Micro y 20 horas a las Pymes, bajo el liderazgo de un consultor experto que enfocó su trabajo en el **Mejoramiento de la Productividad** para ayudar a impactar positivamente los procesos claves del negocio en las empresas beneficiarias del Programa.

La distribución de las consultorías en Productividad, por Municipio, fue la siguiente: **Itagüí, 50% (15 empresas); Envigado, 23.33% (7 empresas); La Estrella, 23.33% (7 empresas) y Sabaneta, 3.33% (1 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 las empresas beneficiarias en Productividad son instruidas y/o actualizadas en metodologías sostenibles, seguras y eficientes, que aumentan su competitividad, rentabilidad y productividad, brindándoles una mayor sostenibilidad y mejorando sustancialmente sus procesos.

Los siguientes fueron los **principales hallazgos** que arrojó el proceso de la **Consultoría Técnica** en la vigencia del 2021:

1. Consolidación en la cultura organizacional sobre la importancia e implementación de indicadores del desempeño en los procesos de producción.
2. Estructuración del flujo de procesos y la distribución optima de planta en el desarrollo e interacción de los diferentes procesos de producción.
3. Valoración de la capacidad de inventario y la distribución de los diferentes productos y su impacto en la capacidad de almacenamiento y optimización de espacios productivos.
4. Diseño e implementación de herramientas y condiciones en seguridad industrial en aspectos con relevancia directa en las plantas de producción.
5. Relevancia e importancia de la SS-T en la interacción como cultura de organización en las áreas de producción.

6. Identificación de las pérdidas operacionales que generan lastre en la capacidad real vs teórica de la producción.

7. Empoderamiento de los involucrados en los procesos sobre los resultados que generan el trabajo bajo esquemas de excelencia operacional, **siendo el entrenamiento centrado en excelencia operacional, el principal factor a intervenir para generar cultura, además de ser el componente más relegado en términos de gestión y entrenamiento. El entrenamiento en productividad, excelencia y confiabilidad).**

8. Establecer metodologías GEMBA para el desarrollo óptimo de operaciones en los puestos de trabajo.

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

10. Desarrollo de modelos video Value Stream Map “VVSM” aplicado en los procesos más relevantes de producción.

11. Optimización de espacios de trabajo por aproximadamente **800 mts2 y se retiraron aproximadamente 28.000 kilos de materiales**, herramientas y objetos improductivos que no generaron valor agregados a las compañías, que a la fecha ha identificado **más de 4MM de tiempos improductivos**

Entre los muchos impactos se destacan **las reducciones de tiempo operacional en más de un 30% en procesos de empaque, disponibilidad de tiempo gerencial de valor superior a un 20%, disminución de tiempos improductivos en más de un 25%, en las diferentes compañías de los distintos sectores.**

Programa Ceo 4.0

Por su dinamismo, propuesta de valor y tendencias vanguardistas en sus iniciativas, el CEO (Centro de Excelencia Operacional) no es ajeno a la tendencia mundial.

La eficiencia operacional de la mano de la tecnología se ha convertido en el principal desarrollo estratégico a desarrollarse.

Para ello el CEO planteó para el 2022 una estrategia de acercamiento a la Industria 4.0, en la cual la Big Data, los sistemas de información y la IoT son parte de los pilares que consolidarán esta apuesta digital en productividad.

La concepción futura del Programa se basa en una premisa: Metodología sin Tecnología cojea, y Tecnología sin Metodología está ciega. Esto contribuirá a promover el futuro desarrollo de una región Inteligente, Líder, Atenta y Predictiva.

En medio del escenario CEO 4.0 se propone como un factor dinamizador de Empresas Inteligentes Agiles, Amigables y Productivas, en el que la metodología y la tecnología se conectan para crear un desarrollo económico exponencial.

Así las cosas, el Objetivo General del Programa es elevar el rendimiento productivo, enfocados en los pilares de la Industria 4.0, incorporando sistemas de información a las metodologías de excelencia operacional y la cultura de la predictibilidad de fallo.

La propuesta de valor para dar cumplimiento al citado objetivo se centra en los siguientes entregables de cambio:

- 1. Sistema de información para la eficiencia y control de pérdidas 4.0. Herramienta de medición de la productividad y de las prácticas de excelencia (Licencia por los 6 meses que duran los pilotos).**
- 2. Acompañamiento en Metodologías de excelencia, eficiencia y maximización. Medición inmediata de la excelencia a través del Software productivo.**
- 3. Acompañamiento en la implementación del sistema de información - Real time del desempeño de proceso.**
- 4. Agilidad en la medición Impacto organizacional de las acciones en productividad y excelencia (Medición tiempo real) en la calidad, en las entregas, la eficiencia y los costos.**

Balance Comercio Internacional 2021

Si bien el comercio internacional ya había experimentado dificultades desde el inicio de la pandemia en 2020, el primer semestre de 2021 fue particularmente complejo para las empresas colombianas que realizan negocios en el exterior.

En ello incidió especialmente, a finales de Abril, la protesta social detonada por el intento fracasado de la reforma tributaria.

Rápidamente el clamor de injusticia por dicha Reforma se convirtió en una excusa para generar violencia, caos, saqueos y bloqueos de vías que derivaron en un desabastecimiento de materias primas, el parqueo de mercancías en puertos, y una escasez de bienes de primera necesidad en todo el territorio nacional.

El DANE explico a nivel nacional el impacto que el paro tuvo para la recuperación económica del país con el Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE).

Este evidencio un decrecimiento mensual entre Abril y Mayo del 2021 de -5,83%, luego de lo cual se evidenció una curva de recuperación entre Mayo y Junio del 7%.

Con la expectativa de recuperación empresarial un total de 391 empresas del Aburrá Sur exportaron en el primer semestre del año 2021 US\$ 329 millones.

El municipio de la región que más exportaciones reportó en ese lapso fue Envigado con 165,7 millones de dólares.

Lo siguieron Itagüí, con 60 millones de dólares; Sabaneta y La Estrella, con 49 y 43 millones de dólares respectivamente y, por último, el Municipio de Caldas, con 9,9 millones de dólares.

Debido a la crisis desatada por el paro nacional entre finales de abril y todo el mes de mayo, la dinámica importadora y exportadora de los municipios del Aburrá Sur se vio afectada, ralentizando la curva de recuperación que se evidenciaba entre febrero y mediados de abril.

Desde el punto de vista exportador la región pasó de vender al exterior 75,9 millones de dólares en Abril a 52,2 millones de dólares en Mayo, con un decrecimiento del 31%(23,6 millones de dólares.

Igualmente se identificó en el mismo lapso que la cantidad de empresas exportadoras disminuyó un 21% debido a que en Abril se reportaron 238 y para Mayo 50 empresas menos realizando ventas al exterior.

Esta coyuntura social afectó las exportaciones en cada municipio, siendo Envigado el más impactado con una disminución de Abril a Mayo de 14 millones de dólares (-33%).

Lo siguieron Itagüí con una disminución de 4,7 millones de dólares (-37%); Sabaneta y La Estrella con decrecimientos de - 2,6 y - 1,1 millones de dólares, respectivamente, y finalmente el Municipio de Caldas con 1 millón de dólares menos en exportaciones.

Los sectores más afectados fueron: Plástico, Caucho y sus Manufacturas el cual decreció 63% (2.7 millones de dólares); Metalmecánico, afectado con -52% (2,2 millones de dólares); Agrícola, con una reducción de -33% (5,3 millones de dólares) y Equipo de Transporte, el más afectado en exportaciones con -5,6 Millones de dólares (-34%).

Desde el punto de vista de los mercados de exportación, en el primer semestre del 2021 Estados Unidos continuó siendo el principal destino de las ventas internacionales de las empresas del Aburrá Sur, con 79 millones de dólares.

El mercado americano fue de los menos afectado entre Abril y Mayo de 2021, contrario a Ecuador, que si bien se consolidó como el segundo mercado de la región, con sus exportaciones, por valor de 33,6 millones de dólares, sufrió consecuencias importantes con el paro, decreciendo 10.5 millones de dólares (-88%) entre Abril y Mayo.

El tercer mercado de exportación del Aburrá Sur es Bélgica, con 33,2 millones de dólares en el primer semestre del 2021.

El mercado belga también sufrió afectaciones por el paro nacional, decreciendo 2,1 millones de dólares (-37%) de Abril a Mayo.

Caso contrario sucedió con México, con unas exportaciones que crecieron en 659 mil dólares (16%) durante los desmanes, consolidándose como el cuarto socio comercial de la región, con un total de 21 millones de dólares en el primer semestre del 2021.

Misión Internacional

En el mes de Junio del 2021 el Gobierno Nacional lanzó la iniciativa “Misión de Internacionalización”, la cual buscó identificar, en asocio con un grupo de expertos, las oportunidades que tendrá Colombia en materia de internacionalización y realizar el mapeo de brechas que se deben cerrar para poder aprovecharlas.

Con ello se buscó contribuir al diseño de estrategias de política pública que direccionen al país hacia la diversificación de la canasta exportadora; generar mayor valor agregado, tanto en bienes como en servicios; atraer más y mejor inversión extranjera directa; mejorar la transferencia de conocimiento y tecnología al país, y facilitar el comercio y la logística.

El grupo de expertos fue liderado por la Vicepresidencia de la República y el MinCIT, y contó con la participación del Profesor Ricardo Haussman de la Universidad de Harvard y de diferentes grupos de interés liderados por gremios, academia y sector privado.

En el evento de cierre el 9 de Agosto del 2021, la Misión destacó, entre otras conclusiones, que la caída en la actividad económica y el empleo acrecentó la división social a nivel mundial, pero paralelamente se evidenciaron tendencias muy marcadas que abren oportunidades en materia de cambio climático y digitalización.

Lamentablemente, cuando el panorama parecía aclararse para las empresas que realizan negocios internacionales, la crisis de los contenedores golpeó la economía mundial finalizando el 2021.

En un informe entregado por la BBC mundo, en Septiembre de 2020 mover un flete de China a los Estados Unidos costaba US\$ 4.469. Un año después costaba US\$ 20.615. En un año el precio se cuadruplicó.

Queda solo una pregunta por hacer ¿Es esto solo un problema momentáneo en la cadena de suministro? La alta demanda está sacando a la luz lo importante que es el sistema logístico internacional y lo frágil que puede ser.

Acorde con los retos que proponen estos escenarios de cambio, el Area de Comercio Internacional de la Cámara desplegó a lo largo del 2021 una serie de planes, programas, proyectos y actividades estratégicas que se resumen a continuación:

1. Asesoría e Información en Comercio Internacional

El servicio de Asesoría e Información en Comercio Internacional es brindado por la institución cameral a través de la Unidad de Comercio Internacional, UCI, y está dirigido al público empresarial y comercial de la región.

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

Partiendo de una **Fase de Diagnóstico Empresarial**, en el proceso de asesoría se desarrollan planes de trabajo y acompañamiento personalizado, con los cuales se estructura la oferta exportable de la empresa, 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 el año 2021, se brindaron **550 asesorías a las unidades empresariales de los 5 municipios del Aburrá Sur**.

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

Envigado e Itagüí fueron los que más demandaron los servicios de acompañamiento en comercio internacional con una participación del 33,9% y del 28,9%, respectivamente.

Por su parte Caldas (2,5%) La Estrella (11,2%) y Sabaneta (15,2%) también realizaron consultas a la Unidad de Comercio Internacional.

Es importante tener en cuenta que el 8,3% del total de la atención desarrollada por la UCI se llevó a cabo para unidades empresariales, emprendimientos, y/o personas naturales ubicadas por fuera de los municipios de la región.

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

Las **Asesorías Básicas** 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 un servicio más completo en el que nuestros empresarios tienen un acompañamiento personalizado (al menos 2 meses por parte de un asesor en Comercio Internacional de la UCI).

Este componente tiene como resultado final la remisión de las empresas acompañadas 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 la Alianza Antioquia Exporta Más la Cámara llevó a cabo durante la vigencia del 2021 el **Programa de Formación Exportadora (PFE), con énfasis en Agroindustria y Servicios**, cuyo objetivo es brindarle a los empresarios las herramientas y conocimientos básicos en comercio internacional.

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

2.2. Tertulias en Comercio Exterior

Con este formato académico la Cámara ha buscado que **Empresarios Exportadores Exitosos de la Región** compartan sus experiencias, aprendizajes y conocimientos con aquellas empresas que apenas incursionan en los mercados externos.

El encuentro es Tipo Conversatorio, con un auditorio conformado en su mayoría por empresarios que quieren dar inicio a sus actividades de comercio internacional y conocer de primera mano la experiencia comercial, logística y aduanera, de sus pares exportadores.

En el 2021 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. Taller 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 que poco ha sido explorado.

Es por esto que en conjunto con Holland House se desarrolló el Taller de Exportaciones al Caribe donde se mostraron oportunidades para sectores como: Agroindustria, Construcción, Manufactura, Prendas de Vestir, y Servicios.

2.5. Programa de Internacionalización Sector Joyero

Este evento proporcionó a los empresarios del Aburrá Sur conocimientos que les permitirán mejorar el desarrollo de sus procesos de distribución internacional, con énfasis en el sector Joyero.

El objetivo era facilitar el afianzamiento y la adquisición de competencias por parte de los empresarios en torno a trámites, documentos y costos logísticos del proceso de exportación y mercadeo internacional.

3. Boletín Virtual Estrategia Internacional

El comercio internacional contiene en sí mismo una fuerte dinámica en 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.

Teniendo en cuenta esta dinámica informativa, la Cámara diseñó y editó en el 2021 su **Boletín Virtual Estrategia Internacional** con una frecuencia bimensual, el cual fue distribuido vía correo electrónico a los empresarios exportadores e importadores de la región.

En este Boletín los empresarios que se encuentran realizando operaciones de comercio internacional, tuvieron acceso a información importante relacionada con 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 ese Grupo de Trabajo: 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.

El Programa acordó homologar los procesos de asesoría en comercio internacional entre las 3 cámaras de comercio e incrementó en un 25% la capacidad de atención.

5. Programa ExportAS Caribe y EE.UU

Este Programa permitió fortalecer las capacidades de internacionalización de 15 Pymes exportadoras en la versión Caribe y 10 más en la versión Estados Unidos.

Estas empresas realizan, en promedio, US\$ 100.000 en ventas al exterior de los 5 municipios del Sur del Valle de Aburrá adscritas a los sectores Metalmecánico, Textil-Confección y Agroindustria, a través del desarrollo de Talleres de Formación, Consultoría Especializada y Acompañamiento Logístico en Ruedas de Negocio en el exterior a cada una de las empresas beneficiarias.

En el 2021 la Cámara desarrolló el Programa así: **Consultoría Personalizada** para las **25 empresas beneficiarias; Clínicas de Negociación** y la participación en una **(1) Misión Comercial en República Dominicana**.

Cada empresa contó con **12 citas comerciales con posibles compradores Dominicanos** de las cuales 6 se generaron directamente por el Programa.

Entre las citas había: Mayoristas, Minoristas, Almacenes de Cadena (Marcas Blancas), Boutiques, Agencias Comerciales.

La Misión Comercial, en la versión Estados Unidos, fue programada por la Cámara para la vigencia del 2022.

Las 15 empresas seleccionadas suman más de **\$100 mil millones en activos** para el año 2020; realizaron **ventas conjuntas de \$140 mil millones aproximadamente**, y unas **exportaciones conjuntas por US\$ 4 millones en el 2018** a mercados como Perú, Ecuador, Panamá y México, entre otros países de Centroamérica.

6. Programa PreciAS

El programa **PRECIAS (Preparación en Comercio Internacional para el Aburrá Sur)** de la Cámara se desarrolló en el 2021 bajo modalidad virtual, y estuvo dirigido a comerciantes de los 5 municipios de la región, con el fin de facilitar la promoción de sus productos y/o servicios a nivel internacional.

El Programa está integrado por 3 capacitaciones de 6 horas; un acompañamiento personalizado para la empresa, y la realización de una Misión Exploratoria con el apoyo de la Cámara.

Las capacitaciones se enfocaron en:

1. Planeación Estratégica: Incorporación de la Internacionalización como un eje fundamental en el crecimiento de la empresa. Definir Objetivos, acciones y fuentes de financiación para lograr la internacionalización por medio de las exportaciones.

2. Proceso de Exportación: Definir procesos para lograr un orden y control en la exportación de los productos.

3. Inteligencia de Mercados: La Cámara, en alianza con Amcham Antioquia & Caldas preparará a los empresarios en metodologías que les permitan desarrollar habilidades y competencias de investigación de mercados para el desarrollo de nuevos negocios.

Nota: Presentación de Entregables. Las empresas presentan su Plan de Trabajo con base en los temas abordados en los Talleres, con el fin de ser seleccionados por un jurado calificador y pasar a la siguiente fase.

4. Acompañamiento Personalizado: Hicieron parte de la Fase 4 las 10 empresas seleccionadas en la Fase 3, y recibieron acompañamiento por parte del Trade Center de Amcham.

Este último designó un consultor con el fin de identificar brechas, oportunidades, resolver inquietudes y gestionar otros temas que permitan a la empresa aproximarse a los mercados internacionales.

5. Identificación de Mercados y Benchmarking: En esta etapa la empresa pudo conocer uno o dos mercado potenciales con información valiosa en cuanto a canales, precios y competidores.

7. Programa Unidos Crecemos

El Programa se desarrolló con base en una alianza entre la Gobernación de Antioquia y las 5 Cámaras de Comercio de Antioquia.

El objetivo era fortalecer empresarialmente a empresarios antioqueños en sus procesos de acceso a mercados regionales, nacionales e internacionales, brindándoles herramientas y servicios apropiados, impactándolos así desde el conocimiento especializado, relacionamiento, negocios y promoción comercial para insertarlos en nuevos mercados.

Con este Programa se beneficiaron 200 unidades productivas Micros y Pequeñas, y/o asociaciones de Antioquia (excepto de Medellín), que estuvieran formalizadas ante las Cámaras de Comercio y que no hicieran parte del Sector Confección, Diseño o Moda.

El Programa se dividió en 3 fases para atender diferentes públicos inscritos:

7.1. Componente Internacional – Programa Futuros exportadores

Sesión 1: Cómo exportar bienes en Colombia.

Sesión 2: Logística internacional

Sesión 3: Régimen cambiario y medios de pago.

Sesión 4: Mercadeo Internacional y estrategias de mercadeo digital

Sesión 5: TLC y normas de origen

7.2. Componente Internacional – Programa Exportadores no constantes

Sesión 1: Estrategia de penetración a otros mercados.

Sesión 2: Aprovechamiento a los tratados y oportunidades comerciales.

Sesión 3: Certificados de origen.

Sesión 4: Logística internacional.

Sesión 5: Régimen cambiario y medios de pago internacionales.

Sesión 6: Estrategia de Marketing Digital Internacional.

7.3 Mercados Nacionales:

Sesión 1 - Buenas prácticas para innovar en tu negocio.

Sesión 2 - Tendencias de negocios y fuentes de oportunidades para transformarse.

Sesión 3 - El celular como herramienta de gestión empresarial.

Sesión 4 - Fotografía del producto desde tu casa y con tus recursos.

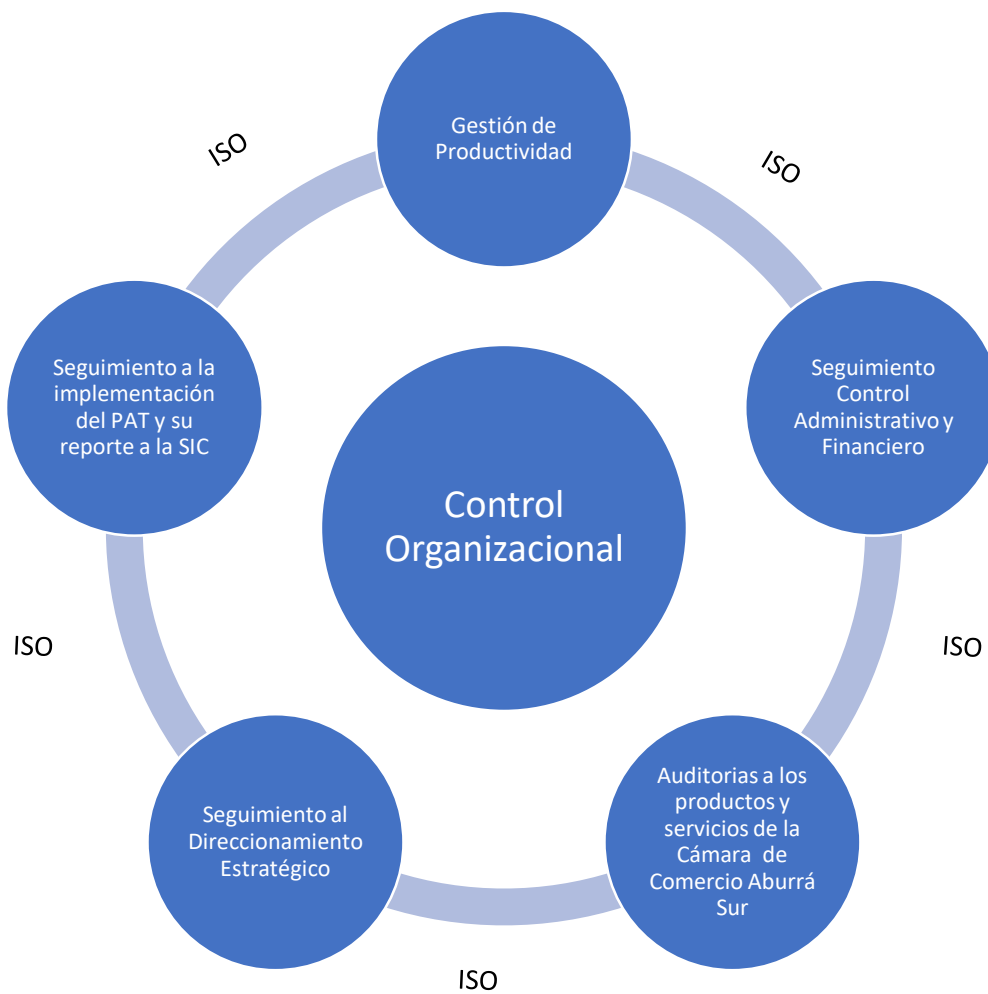
Sesión 5 - Tips para ventas por internet.

Sesión 6 - Pase de tomar pedidos a construir relaciones.

Sesión 7 - Nuevas plataformas digitales.

Balance Control Organizacional 2021

Mediante la Resolución No. 034 del 13 de Agosto de 2020 la Cámara de Comercio Aburrá Sur creó el cargo de Coordinador de Control Organizacional, cuyo actuar y desarrollo de actividades se llevan a cabo dentro de las siguientes esferas:



Así las cosas, el presente informe busca dar a conocer las actividades, auditorías e informes que se llevaron a cabo a lo largo del año 2021.

1. Seguimiento Plan Anual de Trabajo y Requerimientos SIC

En Enero de 2021 se presentaron y radicaron ante la Superintendencia de Industria y Comercio los siguientes informes:

1. Plan Anual de Trabajo 2021

2 Informe de Labores 2020

3. Estudio Económico 2020

4. Reporte Cuarto Trimestre Plan Anual de Trabajo 2020

En Febrero se realizó el Informe de Auditoría sobre la correcta aplicación de las Nuevas Tarifas para los Servicios de Registro Mercantil, las cuales fueron modificadas por la entrada en vigencia del Decreto 1756 de Diciembre 2020, cuya aplicación rige sobre los siguientes trámites:

- * **Derechos de Renovación de la Matrícula Mercantil**
- * **Derechos por Renovación de la Matrícula de Establecimientos, Sucursales y Agencias**
- * **Derechos por Cancelación y Mutaciones**
- * **Derechos por Inscripción de Actos, Libros y Documentos**
- * **Certificados**
- * **Renovación de la matrícula mercantil de Personas Naturales**
- * **Disolución, Liquidación y Cancelación de Sociedades**

La Auditoría contempló la realización de pruebas en caja y validaciones virtuales, las cuales concluyeron que las parametrizaciones en los sistemas permitieron la oportuna aplicación de los descuentos otorgados por el Decreto 1756.

En Marzo de 2021 se llevó a cabo el Informe de Auditoría sobre la aplicación de la Resolución 0549 de 2020, a través de la cual se modificaron algunos Códigos CIU.

Dichas modificaciones se realizaron efectivamente y los sistemas informáticos como el SII le permitieron a los usuarios conocer los cambios previos a la época de renovación.

Durante el 2021 se reportaron los informes de las actividades planteadas en el Plan de Mejoramiento que presentó la Cámara a la Superintendencia de Industria y Comercio, SIC.

Dicho proceso inició en Agosto de 2020 y finalizó el 14 de Abril de 2021, mediante comunicado Radicado bajo No. 20-19796- -43, a través del cual el ente de control dio por cerrado el proceso.

De otro lado, en Julio de 2021 se presentaron ante la SIC los Indicadores del MINCIT, a través de los cuales se pretende evaluar la oportunidad, el alcance y la efectividad de los programas de Desarrollo Empresarial.

En asocio con la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica en Julio se homologaron también los textos para la recolección de datos personales, con el fin de darle cumplimiento a la Ley 1581 de 2012 (Habeas Data).

Igualmente, en la presente vigencia la Coordinación del Control Organizacional realizó trimestralmente un seguimiento al desarrollo de las actividades establecidas en el Plan Anual de Trabajo 2021 y a su respectiva ejecución presupuestal.

Dicho seguimiento permitió retroalimentar a la Presidencia sobre el avance de las actividades, pudiendo presentar oportunamente las alertas tempranas correspondientes.

2. Procuraduría – Ley de Transparencia

En la vigencia del 2021 se realizó una revisión y priorización de las actividades relacionadas con la Actualización de la Sección de Ley de Transparencia, con el fin de cumplir con los requisitos enunciados en el índice ITA de la Procuraduría.

Así mismo, se llevó cabo el análisis de la Resolución 1519 de 2020, por la cual se definen los estándares y directrices para publicar la información señalada en la Ley 1712 del 2014.

Dicha norma define también los requisitos en materia de acceso a la información pública, accesibilidad web, seguridad digital, y datos abiertos.

En el marco de este proceso un equipo interdisciplinario de la entidad verificó, evaluó y ajustó los siguientes aspectos:

- * **Directrices de Accesibilidad Web**
- * **Estándares de Publicación y Divulgación de Contenidos e Información**
- * **Información digital archivada**
- * **Condiciones mínimas técnicas y de seguridad digital**
- * **Condiciones mínimas de publicación de datos abiertos**

La evaluación de dichos elementos llevó a la Cámara a reestructurar el contenido de la Sección de Transparencia en su Web Site (www.ccas.org.co), así como a implementar mayores elementos de accesibilidad que permitan la inclusión informativa de personas con discapacidades y a reforzar la seguridad web.

3. Gestión de la Productividad

En Julio de 2021 se presentó el primer informe de productividad, cuyo período de análisis comprendió desde el 1º de Abril y el 9 de Junio del 2021.

Este informe permitió realizar una caracterización de las devoluciones registrales presentadas durante el periodo de análisis, con el fin de tipificar las causas y establecer una serie de acciones con miras a disminuir dichas cantidades.

El informe comprendió varios momentos de análisis: Caracterización del proceso de recepción y reparto de los trámites; evaluación del volumen de tramites ingresados; identificación de la cantidad de devoluciones efectuadas por tipo de trámite, y valoración del volumen de trámites asignados a cada abogado y la cantidad de devoluciones efectuadas por ellos.

Finalmente se evaluaron los canales de ingreso de los trámites y se agruparon las devoluciones por causas. Las principales conclusiones de este informe fueron:

1. De los 1.346 trámites recibidos durante el periodo de análisis, el 21.8% presentó devoluciones. Las principales causas de las devoluciones fueron:

1.1. Documentos sin todos los requisitos legales

1.2. Los documentos y/o formularios presentan espacios en blanco no diligenciados.

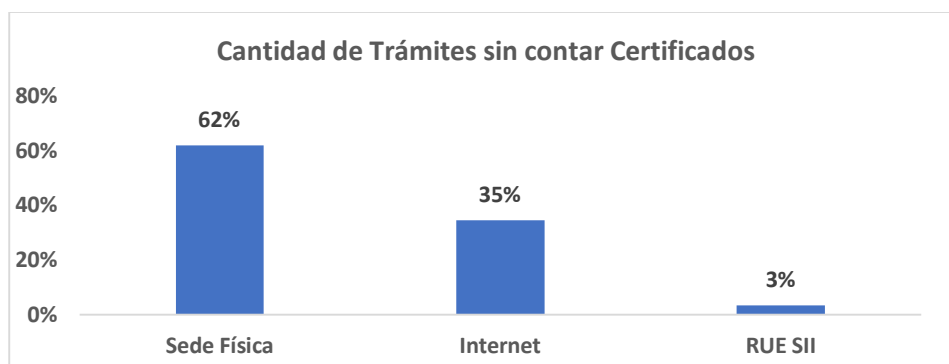
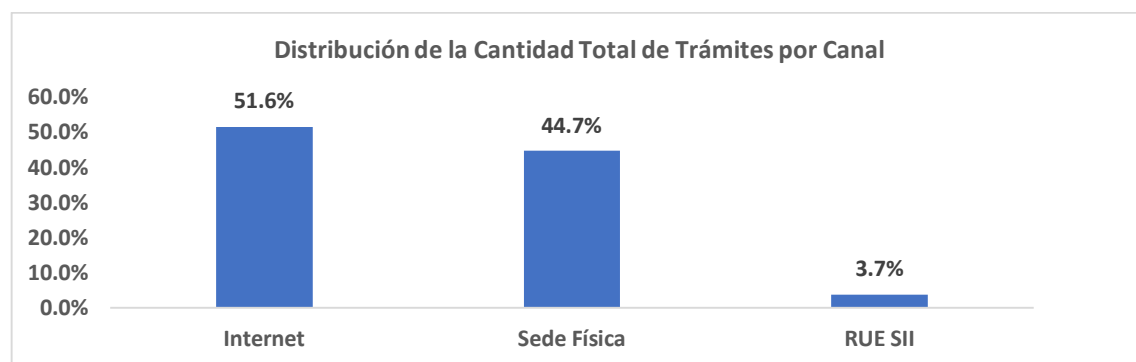
1.3. Se presentan errores o incongruencias en los documentos que se anexan al trámite.

1.4. El Trámite no procede

2. Durante el periodo Enero – Abril de 2021 el Canal Virtual recibió el 51% de los trámites registrales, seguido por el Canal Presencial, con un 45%. El 4% restante fueron recibidos a través del Registro Unico Empresarial y Social, RUES.

También se evidenció que el mayor volumen de trámites recibidos por el Canal Virtual correspondía a Certificados.

En general, el 62% de los trámites (Con excepción de los certificados) fueron recibidos por las sedes físicas de la Cámara en los 5 municipios; el 35% mediante el Canal Virtual y el 3% restante a través del RUES.



En Septiembre se realizó un segundo informe con el fin de verificar las acciones que la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica y la jefatura de TICS realizaron para disminuir las devoluciones y mitigar las causas que las originan.

Cabe destacar que entre las acciones el Area TICS adelantó una reestructuración del Web Site de Servicios Virtuales, el cual contempló el desarrollo de una plataforma más intuitiva y amigable con el usuario.

Con ello se logró que a través de una serie de pasos (visualmente más atractivos e intuitivos) los usuarios puedan diligenciar los formularios sin incurrir en errores.

Así mismo se implementaron controles en los Formularios de Renovación para evitar que el sistema permitiese diligenciar formularios con espacios obligatorios vacíos.

Por su parte, la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica instruyó a los Analistas de Caja y a los Orientadores con una Guía de Formularios, con el fin de evitar el ingreso de formularios con espacios obligatorios no diligenciados en la constitución de Personas Naturales, Establecimientos, Personas Jurídicas y Entidades Sin Ánimo de Lucro.

4. Auditorías a los Servicios y Requerimientos Cámara

4.1. Auditoria Asesorías Empresariales y Registrales

En 2021 se realizaron 2 informes de **Auditoría sobre las Asesorías brindadas por la Cámara a los empresarios y emprendedores de la región.**

El primer informe comprendió las asesorías agendadas y realizadas en el periodo de tiempo comprendido entre Enero y Abril de 2021.

En ese lapso se realizaron un total de 1.078 asesorías. De ellas el 62% las realizó la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica; el 23% el Area de Desarrollo Empresarial, y el 15% restante fueron en materia de Marcas y Patentes.

El informe evaluó los componentes de Calidad y Oportunidad de las Asesorías, lo cual arrojó las siguientes conclusiones:

1. De las 669 asesorías brindadas por la Dirección de Servicios Registrales y Jurídica 384 fueron evaluadas.

El 98% valoró el cumplimiento de los horarios establecidos; el 96% de los evaluados le dio una calificación de 5 a la atención del asesor, y un 94% calificó con 5 al valor aportado por los contenidos desarrollados en la asesoría.

2. De las 163 asesorías realizadas en relación con Marcas y Patentes se evaluaron un total de 89 asesorías.

El 100% indicaron que se cumplió con los tiempos establecidos; el 98.87% de los encuestados le dieron una calificación de 5 a la atención del asesor, y el 98.87% calificó con 5 el valor aportado por el contenido de la asesoría.

3. Del total de asesorías realizadas (246) por parte del Area de Desarrollo Empresarial un total de 70 fueron evaluadas.

Un 100% indicaron que los horarios de las asesorías se cumplieron; el 94% calificaron con 5 el valor que aporta los contenidos vistos y el 100% calificó con 5 la atención dada por el asesor.

El segundo Informe de Auditoría a las Asesorías de la Cámara abarcó el periodo de Mayo a Septiembre de 2021, lapso en el cual se programaron 2.175 asesorías, de las cuales 1.471 se realizaron efectivamente.

De acuerdo con el Informe, los temas más demandados fueron las Asesorías Virtuales en Modelo de Negocios – Emprendimiento (27%), seguidas por las Asesorías Virtuales en Marcas y Patentes (22%) y las Asesorías Virtuales en Servicios Registrales (11%).

De las 1.471 asesorías se evaluaron el 53,98%, es decir, 793. El 98% de los encuestados indicó que se cumplieron con los horarios establecidos; el 98% calificó con 5 la atención del asesor, y el 96% de los encuestados calificaron con 5 el valor aportado por los contenidos vistos.

Según el Informe, las mujeres son el género que más hizo uso del Consultorio (51%). Les siguieron los hombres con un 33%. El 16% restante No Respondió.

También se identificó que el 44% de los usuarios del Consultorio son mayores de 35 años y un 40% se encuentra entre los 18 y 35 años.

2. Auditoría Derechos de Petición

En el 2021 se realizaron 2 informes de **Auditoría a los Derechos de Petición** recibidos por la Cámara de Comercio Aburrá Sur en la vigencia. Los periodos analizados fueron: Enero – Abril y Mayo – Septiembre 2021.

En el lapso Enero – Abril de 2021 la Cámara recibió un total de 58 Derechos de Petición, de los cuales el 76% se respondieron en un plazo no mayor a 2 días hábiles y ninguno tardó más de 15 días hábiles en ser respondidos. **Nota: La Cámara cuenta con 15 días hábiles por ley para dar respuesta a un Derecho de Petición.**

De otro lado, durante el periodo Mayo – Septiembre la Cámara recibió un total de 106 Derechos de Petición y el tiempo promedio de respuesta fue de 2 días.

3. Auditorías a las Solicitudes de Información

En el 2021 se efectuaron 2 informes de **Auditoría a las Solicitudes de Información** que recibe la Cámara. Los periodos analizados en los informes fueron Enero – Abril 2021 y Mayo – Septiembre del 2021.

En el lapso Enero – Abril la Cámara recibió un total de 216 Solicitudes de Información. De ellas el 19% fueron recibidas en el mes de Enero; el 21% en Febrero; el 25% en Marzo, y en Abril el 34%.

De acuerdo con la Auditoría el 90% de las Solicitudes tuvieron respuesta en un plazo no mayor a 5 días hábiles.

El Informe evidenció, igualmente, que hubo una Solicitud de Información que se clasificó como Consulta, para la cual la Ley otorga un plazo máximo de 30 días para dar respuesta. La Cámara se tomó 16 días hábiles para atenderla.

En el periodo Mayo – Septiembre la Cámara recibió 334 Solicitudes de Información y el tiempo promedio de respuesta fue de 2 días hábiles.

4. Auditoría a Eventos, Talleres y Cursos

En el período Enero - Abril de 2021 se realizó una **Auditoría de Calidad, Planeación, Ejecución y Cierre de Eventos**.

Así las cosas, la Cámara realizó en ese lapso un total de **53 eventos, los cuales comprendieron 68 sesiones con 2.337 beneficiarios**.

Los eventos realizados se encuentran clasificados, de acuerdo a su tipo, de la siguiente manera:

Tipo de Evento	Ejecutados	Asistentes
Conferencias	6	706
Conversatorios		
Cursos	3	125
Foros		
Seminarios	11	477
Talleres	8	232
Encuentros Empresariales	0	0
Tertulia	0	
Charlas	15	447
Reuniones Gestión Local	0	0
Cámaras Itinerantes	10	350
Jornadas Bienvenida Nuevos y Visionarios Empresarios	0	0
TOTAL	53	2.337

La Auditoría identificó el cumplimiento de los procesos establecidos en el Sistema de Gestión de Calidad de la Cámara para la Planeación y Ejecución de Eventos.

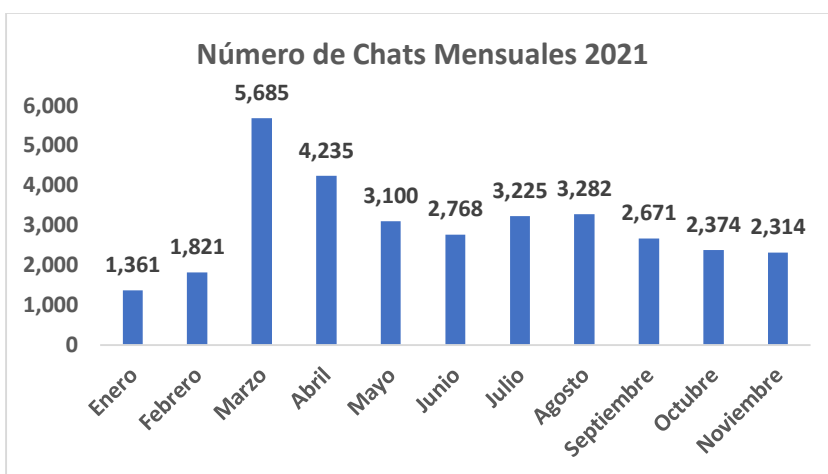
Todos los eventos seleccionados contaron con los siguientes documentos soportes: Formato de Planeación del Evento, Formato de Asistencia, Encuesta de Satisfacción, Hoja de Vida del Conferenciante, E-Card, Memorias, y Carta de Retroalimentación al Conferencista y su respectiva Evaluación.

El Informe de Auditoría concluyó que los eventos realizados por la Cámara contaban con un nivel de satisfacción mayor al 97%.

Es importante destacar que la Cámara realizó en la vigencia un total de 251 eventos y talleres de 256 presupuestados; es decir, la programación se cumplió en un 98%.

5. Seguimiento a los Chats y Chatbot

La Cámara, a través de sus canales virtuales de atención al cliente (Chat en Línea y Chabot - Lía) recibieron al 30 de Noviembre de 2021 un total de 32.836 chats. Este volumen de conversaciones se repartió a lo largo del año de la siguiente manera:

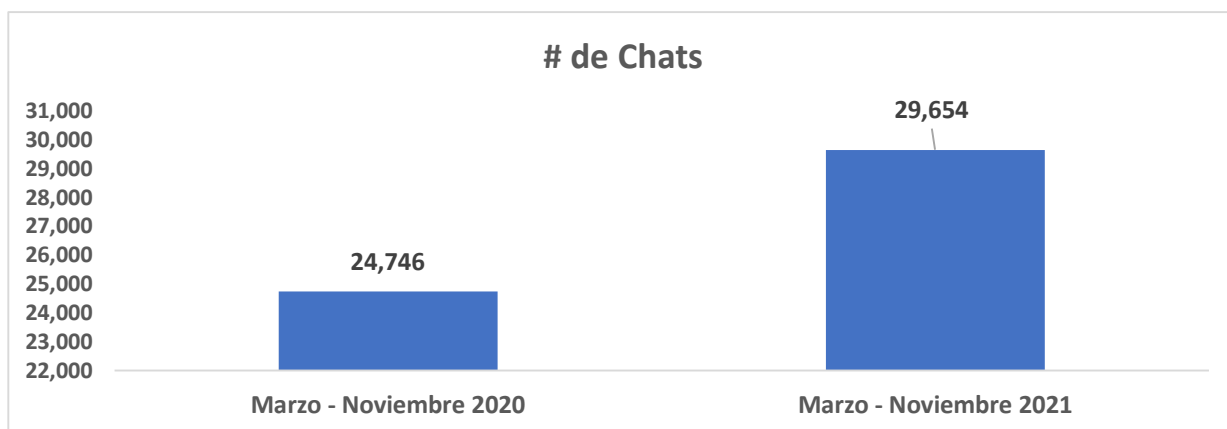


Como se puede apreciar en la gráfica anterior el pico de volumen en chats se presentó en Marzo de 2021 por motivos de la Renovación Mercantil.

La Cámara recibió un total de 2.985 Chats al mes, lo que indica que el promedio de chats por día fue de aproximadamente 151.

Cabe recordar que en el período Marzo – Noviembre 2020 la Cámara recibió un total de 24.746 chats; aproximadamente 2.750 chats por mes y 142 chats por día.

Comparativamente el balance Marzo – Noviembre 2020 y 2021 arrojó los siguientes resultados:



Tal como se observa en la gráfica anterior el uso del Canal de Atención Virtual por parte de nuestros usuarios se incrementó en un 19.8% de un año a otro.

Las restricciones de movilidad y de aforo implementadas por efecto de la Pandemia llevó a la Cámara a implementar mejoras y medidas para atender virtualmente las necesidades de sus usuarios.

No obstante, un año después se observó que dichas medidas continúan siendo exitosas, tanto así que la adopción por parte de nuestros usuarios se incrementó.

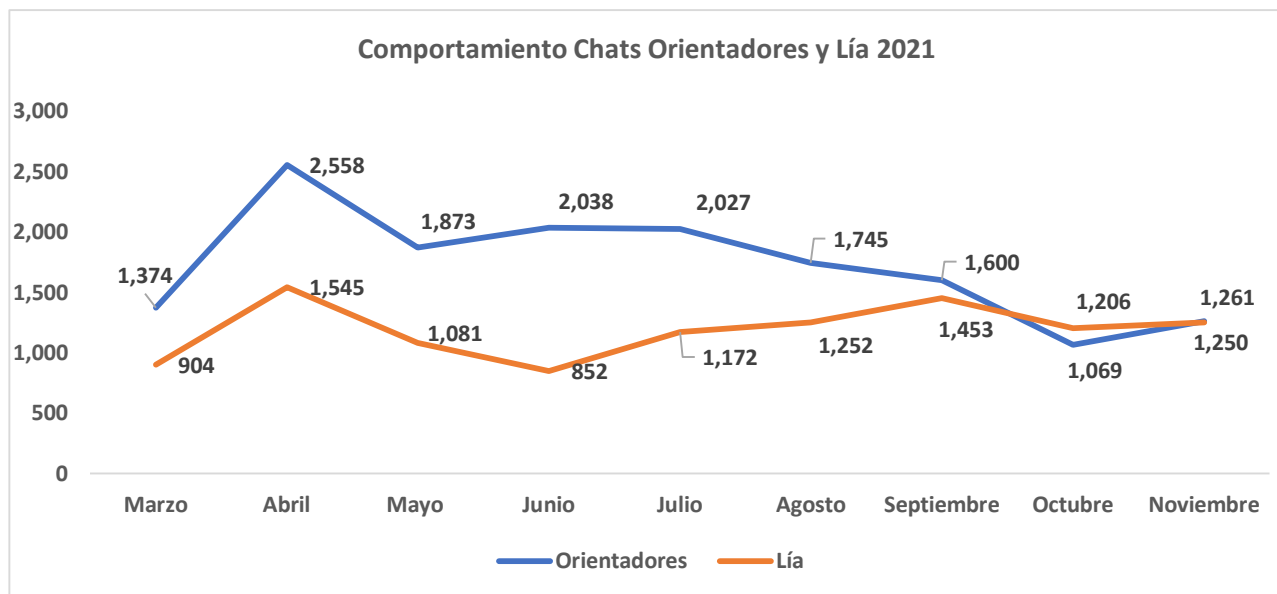
A razón de lo anterior, y previendo mantener un equilibrio entre calidad y oportunidad en la atención, **la Cámara decidió a finales de Marzo implementar un ChatBot, al cual denominó Lía (Línea Inteligente Automatizada).**

Esta herramienta se implementó con el fin de atender automatizadamente las preguntas con mayor recurrencia entre los usuarios, permitiendo así que el Orientador Virtual pudiese concentrarse en las inquietudes con mayor grado de dificultad.

Esto permitió reducir la cantidad de chats que el Orientador Virtual atendía, mejorando así la oportunidad y la calidad en las respuestas, así como un reparto más equitativo en la carga laboral (atender un promedio de 151 chats por día).

Con la llegada de **LIA** para reforzar la Asesoría Virtual de los Chats, en la siguiente gráfica se puede verificar cómo disminuyó la carga laboral en la atención a usuarios, y garantizó una respuesta más oportuna en las consultas.

De acuerdo con los análisis, actualmente las cargas de atención al usuario se reparten en la Cámara en la siguiente proporción: 59,2% Orientador y 40,8% LIA.



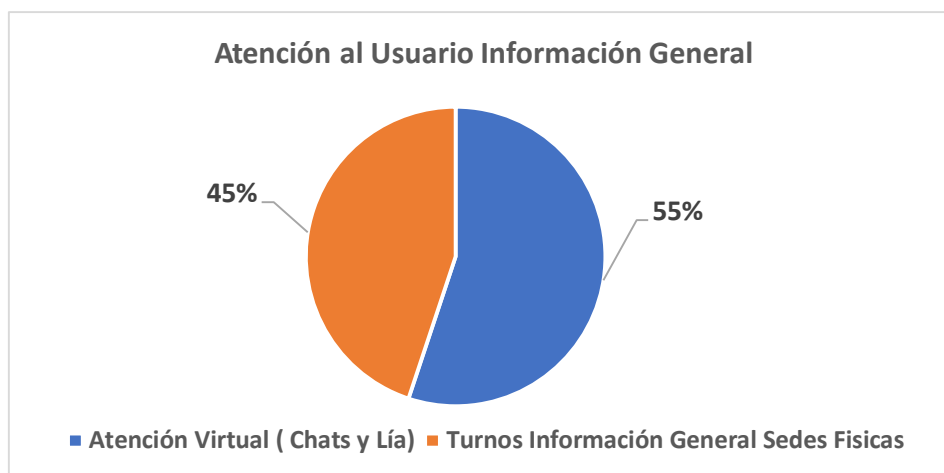
Como aprendizaje de esta experiencia de implementar una herramienta tecnológica para la atención de usuario se resalta los siguientes elementos:

1. Las herramientas digitales están sujetas a mejoras continuas; es decir, en la medida que se monitorean dan la posibilidad de aprender sobre la interacción que tienen con el usuario.
2. Una vez se implementan las herramientas no obtienen resultados inmediatos, se les debe dar un tiempo para que el usuario las apropie y aprenda a usarlas.

Es importante resaltar que con corte al 2 de Diciembre del 2021 la Cámara recibió un total de 26.916 Turnos en Información General, mientras que la Atención Virtual tramitó 33.031 Chats o Consultas.

Dichas estadísticas demuestran la valiosa complementariedad de ambos canales y la importancia de no descuidar ninguno de ellos.

De acuerdo con estas cifras el total de Consultas recibidas por la Cámara casi al cierre del 2021 ascendió a 59.947. De ellas el 45% se atendieron en forma presencial y el 55% restante desde la virtualidad.



6. Auditorías Internas de Calidad

Previo a la realización de las **Auditorías Internas al Sistema de Gestión de Calidad de la Cámara de Comercio Aburrá Sur**, la entidad tomó la decisión de reforzar al Equipo de Auditores Internos, lo que le permitió incrementar su capacidad de respuesta de 2 a 8 auditores.

La selección de los nuevos miembros del Equipo Auditor se realizó teniendo en cuenta el tiempo de servicio en la entidad y las áreas a las que pertenecían los prospectos, lo que permitió integrar un equipo interdisciplinario para aportar sus conocimientos, experiencia, perspectiva y objetividad a los distintos procesos certificados.

La formación de un mayor número de Auditores Internos permitió, igualmente, minimizar el riesgo de que la entidad se quedara sin Auditores Internos y, por ende, sin capacidad para controlar los procesos institucionales de cara a una mejora continua.

La formación de estos nuevos Auditores Internos se efectuó entre el 25 de Mayo de 2021 y el 9 de Julio de 2021.

Tuvo una intensidad de 30 horas y los principales temas fueron: Norma ISO 9001:2015, y Formación de Auditores Internos de Sistema de Gestión NTC ISO 19011:2018.

Seguidamente se realizó, entre el 2 y el 24 de Agosto, la Auditoría Interna al Sistema de Calidad bajo los direccionamientos de la Norma ISO 9001 de 2015. Los objetivos de estas Auditorías fueron básicamente:

1. Determinar el grado de Conformidad del S.G.C con los criterios establecidos en la norma ISO 9001/2015.
2. Evaluar la capacidad de Sistema de Gestión de la Calidad para asegurar el cumplimiento de los requisitos legales, del usuario y del Servicio.
3. Evaluar la Eficacia del Sistema de Gestión para lograr los objetivos específicos.

4. Identificar las mejoras potenciales en el Sistema de Gestión de la Cámara de Comercio Aburrá Sur.

Entre las conclusiones más representativas de estas Auditorías es importante resaltar las siguientes:

1. La reconstrucción de la Caracterización de los Procesos Certificados de cada Area y la Recopilación Histórica de los Indicadores del Sistema.

2. La resiliencia del Area de Desarrollo Empresarial y, en general, de la Cámara para adaptarse a los cambios que trajo consigo la Pandemia del Covid-19.

Esto ayudó a reorientar el Plan de Trabajo de la Cámara hacia programas que permitieran mitigar los efectos de la Pandemia en los empresarios, y más aún, migrar de la presencialidad a la virtualidad.

3. La nueva versión del Direccionamiento Estratégico da cuenta del compromiso de la Cámara para adaptarse a los nuevos retos institucionales en pro de sus comerciantes y empresarios.

4. El compromiso de la Cámara con el Proyecto de Transformación Digital, con el fin de cualificar su Plan de Servicios, con el fin de dar respuesta a los nuevos retos y modelo que surgieron en el marco de la Pandemia del Covid 19.

7. Contratos

Durante la Vigencia 2021, se realizaron 2 informes de Auditoría a los contratos suscritos por la Cámara de Comercio Aburrá Sur durante las vigencias 2019 y 2020.

Entre los criterios de selección para la muestra se encontraron los siguientes elementos: Monto del Contrato; Area a la cual pertenece; Vigencias 2019 y 2020, y Número de modificaciones que su pudieron presentar producto de la pandemia.

Los criterios que se evaluaron fueron los siguientes: Firmas, Cumplimiento del Manual de Contratación, Pólizas, Diligenciamiento de los formatos de control, Pagos conforme a lo dispuesto en el contrato (Oportunos y Correctos), Otrosí (Firmas y Pólizas actualizadas), Actas de recibo, y Reporte ante SECOP e Informe de Gestión Contractual.

La muestra seleccionada y evaluada fue de 16 contratos los cuales se muestran a continuación.

CONTRATO					
TERCERO	NIT	No Contrato	Valor		Supervisor
			\$	SMMLV	
CORPORACIÓN INTERACTUAR	890984843-3	2019-065	\$ 296.296.296	357,8	Jefe de Desarrollo Empresarial
CORPORACION INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA DE ANTIOQUIA	811007547-0	2019-069	\$ 711.033.286	858,6	Jefe de Desarrollo Empresarial
LA FUNDACIÓN COLOMBO CANADIENSE	900002642-2	2019-068	\$ 408.720.000	494	Jefe de Desarrollo Empresarial
CROMA CONSULTING S.A.S	900734122-5	2019-064	\$ 635.320.532	767,2	Jefe de Desarrollo Empresarial
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CEIPA	890910961-7	2019-066	\$ 801.109.704	967	Promotor Sede de La Estrella
GOMEZ PIEDRAHITA S.A.S	900422727-1	2018-024	\$ 461.530.607	590,8	Representante Legal de la empresa Insignia S.A
CONTACTO ARQUITECTURA S.A.S	900241363-7	2018-052	\$ 713.528.531	862	FCR S.A.S
MANUEL SALVADOR ARANGO MUÑOZ	6782638	2019-021	\$ 57.120.000	69,0	Jefe de Comunicaciones y Mercadeo
MAKRO SOFT LTDA	800255858-9	2020-026	\$ 94.334.817,00	107,47	Jefe TIC'S
CONGECON S.A.S	900938130-0	2020-030	\$ 213.228.921,92	243	Dra. Lillyam Mesa y firma que ejerza la Gerencia del Proyecto
KREAR INGENIERIA	901073002-6	2020-031	\$ 157.350.000,00	179,3	Dra. Lillyam Mesa y firma que ejerza la Gerencia del Proyecto

CONTRATO					
TERCERO	NIT	No Contrato	Valor		Supervisor
			\$	SMMLV	
Giraldo Vélez Asociados S.A.S	890939319-4	2018-036	\$ 19.040.000	24,4	INSIGNIA S.A
Global Ingeniería Contra Incendio S.A.S	900735181-4	2018-035	\$ 7.497.000	9,6	INSIGNIA S.A

CONTRATO					
TERCERO	NIT	No Contrato	Valor		Supervisor
			\$	SMMLV	
E + Ingenierías S.A.S	900621122-1	2018-020	\$ 37.091.824,00	47,5	INSIGNIA S.A

Green Loop Ltda	900260675 -0	2019-056	\$ 74.970.000,00	90,5	INSIGNIA S.A
DA&B Proyectos S.A.S	900988931 -7	2018-043	\$ 29.750.000,00	38	INSIGNIA S.A

8. Contraloría

Durante el segundo trimestre del 2021 la Cámara de Comercio Aburrá Sur recibió la visita de la Contraloría General de Nación, la cual efectuó una **Auditoría de Cumplimiento a las vigencias 2019 y 2020.**

Desde la Coordinación de Control Organizacional se apoyó a la Presidencia y a la Dirección Administrativa en la elaboración y presentación de los requerimientos de la Contraloría, en especial, en relación con el cumplimiento en la ejecución de los Planes Anuales de Trabajo y Balances de Gestión de las vigencias 2019 y 2020.

9. Direccionamiento Estratégico

Desde la Coordinación de Control Organizacional se apoyó en la consolidación y estructuración de las Iniciativas Estratégicas establecidas por la entidad.

Lo anterior implica estructurar, socializar y consolidar las 15 Iniciativas consolidadas en colaboración con los líderes de cada una de las áreas de la entidad cameral.

Balance de Competitividad 2021

Mayor agilidad, velocidad y simplicidad son indispensables para competir en la era digital, mientras que los cambios, cada vez más frecuentes y disruptivos, están ampliando la brecha entre los cambios del entorno competitivo y las capacidades de respuesta de las organizaciones.

Así lo evidenció la **Encuesta de Talento para la Transformación Digital 2020, realizado por la firma Everis**, con el fin de entender cuál es la perspectiva de las empresas respecto al impacto que tendrán las innovaciones digitales en el mercado del talento humano, así como en sus características y retos a afrontar por el área de Recursos Humanos (RRHH) en el corto y mediano plazo.

El Estudio se realizó entre 51 empresas de 5 países de América Latina: 10 empresas de México, 11 de Colombia, 11 de Perú, 9 de Brasil, y 10 de Chile.

De los encuestados, 46% eran gerentes de Relaciones Humanas, 37% directores y 17% vicepresidentes.

En la búsqueda de mayor competitividad, las empresas han hecho del talento humano uno de sus principales factores de éxito.

No obstante, en la actualidad, de acuerdo con algunos estudios independientes, ya no es suficiente ser reconocido como uno de los mejores lugares para trabajar, sino que es necesario ser una empresa innovadora que integre la digitalización para mantenerse a la vanguardia. De ahí la importancia de cerrar estas brechas de talento y transformación digital de manera interna.

Como resultado del estudio, Everis identificó 3 brechas importantes ante la alta demanda por talento y competencias digitales.

1. Necesidad de renovar su forma de organización y operación: Organizadas cada vez más alrededor de proyectos, las organizaciones deben aprovechar mejor las múltiples fuentes de talento disponibles y repensar su organización con base en competencias, más que en cargos.

2. Necesidad de repensar la oferta de valor al talento: La cultura organizacional y la oferta de valor como empleador son los activos más importantes para vincular el talento digital alrededor de un propósito común, pero poco se controla el retorno sobre las inversiones realizadas.

3. Necesidad de repensar la agenda de RRHH: Los líderes de RRHH deben repensar su agenda y seguir acercándose al negocio ofreciendo soluciones innovadoras, personalizadas y digitales, adaptadas a los retos del contexto competitivo y de negocio.

Inicialmente el Estudio identificó las principales tendencias y cambios en la demanda del nuevo talento en la era digital, el cual será un factor clave en la transformación de las empresas.

De hecho el 81% de las empresas que participaron en el Estudio considera la transformación digital como principal palanca de cambio en la demanda del talento, de las cuales 65% espera un cambio en las habilidades y competencias del mismo.

El nuevo Ecosistema Digital está cambiando las condiciones bajo las cuales las empresas deberán ser competitivas, lo que las ha llevado a replantear sus estrategias y programas de transformación digital, donde se puede percibir, según Everis, un gran impacto en la caracterización de los perfiles y competencias requeridos por el talento humano.

Esta demanda de nuevos perfiles y competencias está impulsada en particular por el desarrollo acelerado de las tecnologías relacionadas con **Inteligencia Artificial (80%), Analítica (73%) y Automatización (51%)**.

A ello también se suman habilidades indispensables para la era digital, tales como **Liderazgo e Influencia Social, Creatividad y Originalidad, y Pensamiento Crítico y Analítico**.

La transformación y los desarrollos digitales se destacan como las principales tendencias con mayor impacto en la demanda de talento en los próximos 5 años.

Del total de las empresas entrevistadas por Everis **solo el 47% afirmó contar con una estrategia de transformación digital que vincule integralmente los esfuerzos y metas de la compañía**, por lo que no fue sorprendente para Everis que **solo el 57% considerara que el área de RRHH tiene una participación significativa en la definición de la misma**.

Lo anterior implica también introducir nuevas formas de trabajo: **Design (28%), Agilidad (28%), y DevOps (22%)**.

Estas tendencias impactarán directamente la forma en la que el área de RRHH se relaciona, integra y gestiona el talento humano dentro de las empresas.

De acuerdo con lo anterior **el 65% espera un cambio en la caracterización del talento; el 29% espera un incremento en la demanda del talento, y más del 5% espera un decremento en la demanda del talento**.

Además se esperan otros cambios en los roles y perfiles, así como nuevos deseos y exigencias; cambios en los modelos de atracción y captación de talento, y modificaciones en los modelos de desarrollo del talento; así como en las funciones de recursos humanos para gestionar este nuevo talento.

Everis también preguntó a los encuestados cuál consideran que será la tendencia de la demanda de talento durante los próximos 5 años a raíz de las disrupciones digitales.

1°	2°	3°
 Automatización	Inteligencia Artificial	Analítica
 Analítica	Cloud	Inteligencia Artificial
 Automatización	Analítica	Inteligencia Artificial
 Analítica	Inteligencia Artificial	Cyberseguridad
 Analítica	Automatización	Inteligencia Artificial

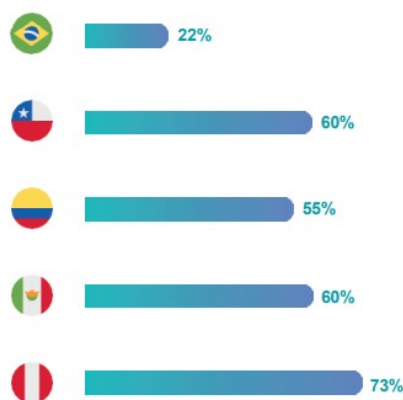
La Analítica, Automatización e Inteligencia Artificial son las tecnologías que más impulsan los cambios en la demanda de talento.

La atracción y el desarrollo del talento que cuente con las habilidades digitales requeridas se han vuelto los principales retos afrontados por el área de RRHH.

El 55% de las empresas encuestadas admitió enfrentar una gran dificultad en la búsqueda del talento requerido.

Se preguntó a los encuestados cuál era el grado de dificultad que ha evidenciado para encontrar el talento requerido, siendo Perú el país que percibe mayor dificultad.

% de empresas que indican tener dificultades



Al respecto, 61% indicó en el Estudio encontrar brechas significativas en relación con el perfil buscado: 53% Falta de integridad de competencias por el talento; 48% Falta de experiencia por parte del talento, y 48% escasez en la oferta de talento.

Sin embargo, se observa que las fuentes de reclutamiento siguen siendo muy tradicionales y que **solo el 25% de las organizaciones afirma estar implementando soluciones para vincular nuevas fuentes de reclutamiento a su estrategia de outsourcing como freelancers, ecosistema, etc.**

El 86% de las organizaciones consideran las estrategias de Re-skilling/up-skilling como la forma más efectiva de cerrar la brecha entre oferta y demanda de talento.

Además de que 70% de las empresas encuestadas no miden de manera objetiva la efectividad del entrenamiento impartido a los empleados.

El 60% de las empresas afirmaron aún no contar con un plan y/o programa de desarrollo del talento para la mitigación de las brechas.

También se observaron dificultades para poner en marcha las estrategias adecuadas para el desarrollo del talento.

Debido a lo anterior, las empresas deberán replantear sus estrategias de atracción de talento si realmente desean contar con el personal requerido para afrontar los nuevos retos del mercado.

Nivel de dificultad que las empresas encuestadas identifican en la búsqueda de talento:



El 61% de las empresas considera que el nuevo talento no cubre adecuadamente las necesidades actuales y futuras de la organización: 1. Talento Escaso; 2. Talento Poco Preparado, y 3. Talento con expectativas Diferentes.

Tiempo promedio que se emplea en la búsqueda de talento:

2.5 meses para encontrar el talento con las habilidades requeridas, sin embargo, este periodo se puede extender hasta un año según el nivel de especialización de la vacante.

Los mayores obstáculos identificados en la búsqueda del talento son: 53% Falta de Integridad en las Habilidades, Competencias y Conocimientos; 48% Escasez o Inexistencia General del Talento Demandado, y 31% Urgencia para Cumplir la Vacante.

Las principales estrategias utilizadas para la búsqueda de talento, según el Estudio de Everis, fueron las siguientes: 80% Posicionamiento de Marca, Cultura y Valores de la Empresa; 59% Promoción de la Compañía en Universidades, y 45% Presencia de Marca en Internet.

Paralelamente se identificaron como las principales fuentes de dicho talento: 83% Bolsas de Empleo (incluyendo bolsas en línea); 57% Universidades, y 57% Agencias de Reclutamiento.

De acuerdo con el Estudio de Everis, la incorporación de los nuevos talentos dependerá principalmente de la capacidad de las empresas para innovar la forma en que lo atraen. Entre las nuevas formas de contratación se encuentran:

1. Marca Empleador: Hace referencia a la imagen que proyecta un negocio en su calidad de entidad empleadora.

Esta percepción es, de hecho, la suma de la reputación de cualquier empresa entre sus trabajadores actuales y entre los candidatos potenciales.

2. Mapeo de Talento: Se trata de un acercamiento proactivo utilizado para identificar las necesidades de reclutamiento a largo plazo y así poder generar apoyo organizacional para los nuevos roles.

Su finalidad es disminuir las lagunas entre las metas de la compañía y el personal que requieren contratar para lograrlas.

3. Reclutamiento Colaborativo: Método de reclutamiento en el cual se involucran tanto RRHH como las demás áreas.

Los profesionales de RRHH trabajan en conjunto con los empleados de la compañía durante todo el proceso de reclutamiento.

4. Gig Economy: Sistema de libre mercado en el que son comunes las posiciones temporales y los contratos con trabajadores independientes para proyectos a corto plazo.

El término “Gig” es un slang que se refiere a un trabajo por un periodo definido de tiempo, usualmente se utiliza para referirse a los músicos.

Según el Estudio de Everis, también será necesario para las empresas definir una estrategia de desarrollo del talento eficiente y verdaderamente alineada con las necesidades futuras de la organización.

Paralelamente se identificó que las prácticas para el cierre de brechas del talento humano de esta nueva generación se enfocan en: **86% Reentrenar Empleados; 55% Buscar Automatizar la Actividad, y 51% Entrenamiento On-The-Go.**

Al ser la opción principal el reentrenamiento de los empleados, los encuestados consideran que las principales formas de hacerlo son: **Capacitación por Instructor; e-learning; Formación Práctica.**

De las empresas entrevistadas **80% considera que no cuenta con el talento lo suficientemente preparado para afrontar los retos del mañana y 70% no mide la efectividad del entrenamiento a través de herramientas como el ROI.**

Según el Estudio, una vez que se ha incorporado este talento, es importante asegurar que cuente con un Plan de Desarrollo Personalizado y Evaluación del Desempeño acorde con sus necesidades y exigencias.

Con respecto al Desarrollo Personalizado las principales opciones referenciadas en la Encuesta de Everis fueron:

1. On-Demand: Planes de desarrollo según las necesidades y deseos del empleado.

2. Micro-Aprendizaje: Desarrollo continuo basado en lecciones cortas y continuas.

3. Educación Móvil: Apalancamiento de la capacitación en tecnologías móviles.

4. Comunidades Digitales de Aprendizaje: Socialización en línea del conocimiento.

5. Gamificación: Ludificación y recompensa del aprendizaje del empleado.

Según Everis, las dificultades percibidas para lograr la atracción y el desarrollo de talento han orillado a las empresas a plantearse una transformación intrínseca de la función de RRHH bajo el nuevo paradigma digital.

Ante estos retos, el área de recursos humanos se ha vuelto un jugador clave, participando en el 57% de las empresas como líder de la transformación digital de la organización.

Sus principales funciones se centran en la definición de estrategias para atraer el talento digital deseado, así como en desarrollar una propuesta de valor al empleado que cubra con sus nuevas exigencias y demandas, lo cual no representa una tarea fácil.

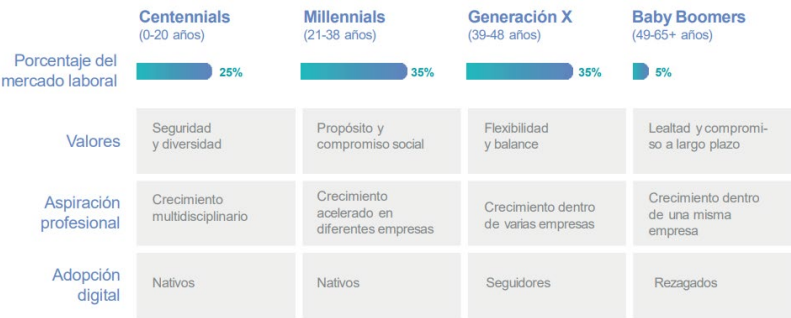
Se preguntó a los encuestados, cuáles han sido las 3 necesidades principales que demanda el nuevo talento, destacándose la **Flexibilidad como el factor principal en todos los países encuestados (82%), seguido por Capacitación y Desarrollo (58%), y Compensación (49%).**

	1	2	3
	Flexibilidad	Programas de Salud	Programas de Bienestar
	Flexibilidad	Capacitación y desarrollo	Compensación
	Flexibilidad	Capacitación y desarrollo	Compensación
	Flexibilidad	Compensación	Capacitación y desarrollo
	Flexibilidad	Compensación	Capacitación y desarrollo

Según el Estudio, el área de RRHH deberá seguir elevando su valor en la organización para hacer frente a los retos derivados de la transformación digital, debido a que **el 80% de las empresas encuestadas considera crítico el posicionamiento de la marca/empleador digital y la cultura organizacional como principales activos de la empresa en la atracción de talento.**

El 70% de las empresas encuestadas considera necesario revisar nuevamente la misión y visión del área de RRHH enfocando estos esfuerzos en la implementación de ciertas iniciativas clave como: **Renovación de plataformas tecnológicas; Implementación de metodologías innovadoras, y Revisión de la experiencia del empleado.**

Para la evolución del área de RRHH también es importante considerar las fluctuaciones demográficas que están teniendo lugar dentro del mercado laboral, donde las nuevas generaciones son cada vez más relevantes y generan necesidades diferentes.



El primer cambio generado por este nuevo paradigma digital y generacional se puede observar en la creación de nuevos roles y perfiles a cubrir en el corto y mediano plazo.

1. Expertos de Datos: Es el rol más importante para el año 2023 (61%). Se trata de un profesional encargado de convertir información no procesada en información valiosa.

Interpreta y analiza datos de múltiples fuentes con el objetivo de encontrar las mejores soluciones a los problemas de la organización. Este rol es seguido por expertos de negocio, automatización y desarrollo organizacional.

Las habilidades más relevantes que se identificaron en el Estudio de Everis fueron: **Liderazgo e Influencia Social (61%), seguidas por Creatividad y Originalidad (50%), y Pensamiento Crítico y Analítico (47%).**

Frente a los deseos del nuevo talento en el mundo laboral el Estudio identificó que el 53% de las empresas considera que No Cubre Adecuadamente los mismos.

El 82% del nuevo talento espera un Balance Vida-Trabajo; el 57% Capacitación para el Desarrollo, y el 57% de Compensación Económica.

Este proceso, según el Estudio, deberá de ir acompañado de una transformación digital intrínseca del área de RRHH, soportada por la inclusión de nuevas plataformas y herramientas tecnológicas.

Cerca del 70% de las empresas entrevistadas por Everis se mostraron de acuerdo con que el área de RRHH debe pasar por una redefinición estratégica de sus objetivos y funciones.

Dicho cambio se destaca a través de tres prácticas clave: Renovación de Plataformas Tecnológicas, Implementación de Metodologías Innovadoras, y Revisión de la Experiencia del Empleado.

De acuerdo con el Estudio las principales Plataformas Tecnológicas son: Automatización (17%); Analítica (7%); Realidad Virtual/Aumentada (5%), e Inteligencia Artificial (2%).

En términos generales, los resultados del Estudio perfilan un escenario prometedor. La problemática alrededor del talento representa la oportunidad de transformarse hacia una función ágil e innovadora incorporando nuevas tecnologías para generar mayor impacto en la experiencia del empleado y afianzar su rol estratégico para el negocio.

La respuesta a la escasez de talento se visualiza al interior de la organización y exige centrar la atención en los procesos de atracción, retención y desarrollo para reinventarlos a partir del conocimiento de los retos del Futuro del Trabajo.

2. Recursos Humanos: Se transforma a la par de la organización y adquiere un rol protagónico en el liderazgo de la transformación.

Ir al frente implica ser pioneros en la apropiación de un mindset digital que será clave para construir las capacidades y desarrollar el talento que el negocio necesita para avanzar hacia el logro de sus objetivos estratégicos.

Analizando la información presentada en el Estudio de Talento Digital se puede concluir con 3 grandes reflexiones para cerrar la brecha entre oferta y demanda y por lo que es tan necesaria una función de talento humano.

1. Repensar el trabajo y la organización para maximizar el aporte de valor del recurso humano a los retos del negocio.
2. Posicionar la cultura digital e introducir mayor innovación a lo largo del ciclo de vida del empleado para inspirar el talento.
3. Preparar el equipo de RRHH a desarrollar el mindset y las competencias requeridas para acompañar los retos de negocio de la era digital.

Los deseos del nuevo talento se centran en: Desarrollo e incorporación de nuevas competencias para responder a los retos de la era digital; Incorporación de talento muy especializado, por proyecto eventualmente remoto; Nuevos modelos organizativos para realizar trabajos de forma colaborativa, y Foco en los roles, más que en los tradicionales puestos de trabajo.

También demandan un Mejor uso de la información para la toma efectiva de decisiones de personal, y Desarrollo de las competencias y marcos de pensamiento que permiten a los profesionales de RRHH acompañar el negocio en sus retos de Transformación Digital.

A los anteriores deseos se suman: Planeación dinámica de la fuerza de trabajo con enfoque en roles e iniciativas clave; Adquisición y desarrollo en tiempo real / tiempos cortos; Nuevos conocimientos y/o competencias; Construcción de una fuerza laboral diversa e inclusiva; Introducción de nuevos métodos y tecnologías más innovadoras, y Alineación del modelo de servicios y gobierno de RRHH para atender de forma más oportuna el negocio en sus retos de Transformación Digital.

Para atender estos requerimientos, señala Everis, las áreas de RRHH deben construir unos sistemas de gestión que le permitan entregar nuevas capacidades a través de una mayor y mejor integración de las personas, los procesos y la tecnología.

Deben, igualmente, planear el desarrollo de capacidades de forma más dinámica a través de un proceso de planeación de fuerza laboral prescriptivo y adaptativo, donde los roles y las competencias priman sobre los puestos de trabajo.

El Estudio recomienda, además, usar la tecnología en forma creativa y asignar las personas de forma más dinámica a los proyectos/iniciativas claves del negocio, manteniendo las competencias actualizadas y relevantes.

Incluye también crear nuevas experiencias que mantengan inspirado al talento y conectado con el propósito superior y que aseguren la retención de las personas diferenciadoras, y contribuir al desarrollo de una cultura organizacional que fomente la creatividad, la autonomía, la colaboración y el alto desempeño.

1. Las apuestas del Aburrá Sur

Al margen de este nuevo gran reto del mundo empresarial el Aburrá Sur se está preparando para enfrentar el reto de mantener una senda de crecimiento positivo, diversificando en mayor medida sus actividades productivas de la región.

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.

En este sentido, la economía de Medellín y el Valle de Aburrá deben 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 competitividad empresarial y la productividad 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 que la transformación productiva del Aburrá Sur debe ser una prioridad, la Cámara viene apostándole en los últimos años a la Especialización Inteligente de la región desde 4 frentes estratégicos.

Ellos son: **El Desarrollo de Proveedores de Partes, Piezas y Servicios para el Sector Aeronáutico (actualmente en proceso de estructuración); la materialización del Plan Maestro de Turismo Regional en el marco de la denominada Ruta Turística Aburrá (Economía Naranja); la diversificación productiva a través de la 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).**

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 sector y establecer la hoja de ruta para la puesta en marcha de la agenda estratégica diseñada.

La idea era emprender un proceso para explorar la posibilidad de estructurar una Cadena Aeroespacial como soporte estratégico para el desarrollo económico del Departamento. La base del trabajo fue la experiencia de Caescol.

Desde una perspectiva general la región cuenta con un tejido empresarial potencial para este Sector, 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 desarrollo 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, 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 3 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 avecinaban tras el Covid-19, la motivación era 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



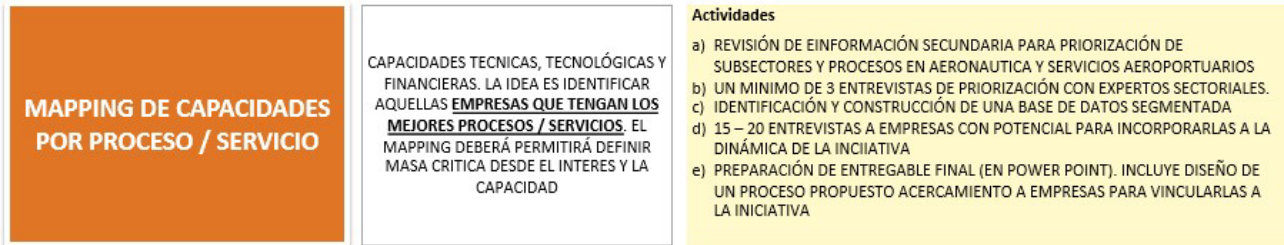
Fuente: Clúster Development

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



1.2.1. La Primera Etapa estuvo centrada sobre la generación de bases de datos según los códigos CIIU seleccionados para la industria aeronáutica. El resto del proceso quedó pendiente para su ejecución en la vigencia 2021.

Los primeros resultados dejaron entrever de forma preliminar que entre las tres Cámaras que evidencian cerca de 7.021 empresas para el total de códigos seleccionados.

Con el apoyo de la Alianza Región (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), en el 2021 se avanzaron en los siguientes procesos:

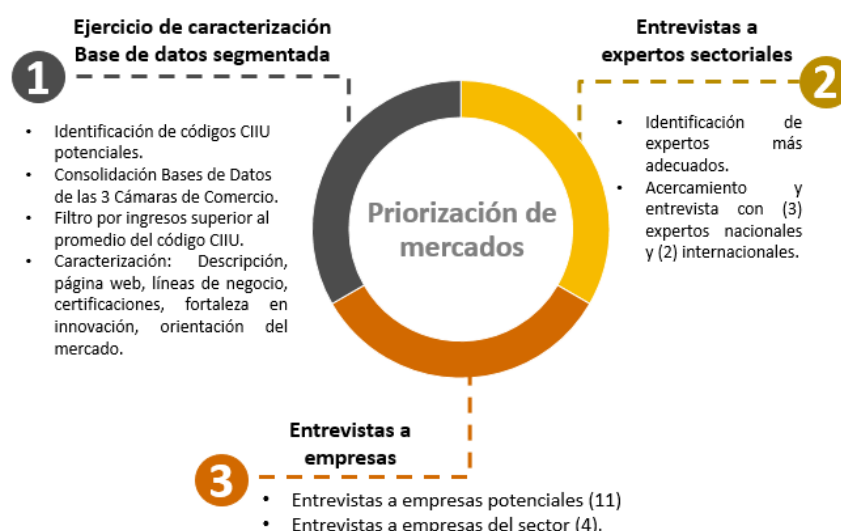
1.2.2. Segunda Etapa: Mapping de capacidades instaladas en la región para procesos industriales y servicios aeroportuarios

El objetivo era *obtener una caracterización de las capacidades instaladas en la región en términos de procesos industriales y servicios aeroportuarios con potencial en la industria aeronáutica.*

La idea era analizar las capacidades técnicas de las empresas y medir el interés de los empresarios sobre la posibilidad avanzar hacia una plataforma de negocios aeronáuticos.

Las capacidades que se analizaron fueron: Maquinaria Disponible, Herramientas y Plataformas Digitales, Manejo de Materiales, Equipo Humano, Área de I+D+i y Flexibilidad en Modelo Productivo.

Gráfico 4: Metodología del proyecto



Fuente: Cluster Development

El proyecto inició con una caracterización de base de datos de 731 registros. Luego se realizaron entrevistas a 5 expertos sectoriales y finalmente se aplicaron 15 entrevistas a empresas potenciales para participar en una iniciativa de negocios aeronáuticos.

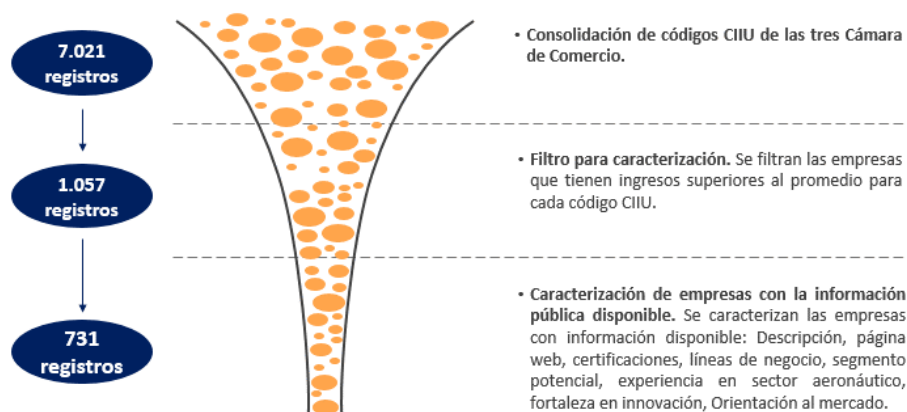
Gráfico 5: Códigos CIU potenciales



Fuente: Cluster Development

A partir de estos códigos se generaron las respectivas bases de datos en las tres cámaras de comercio participantes: Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (CCMA), Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño (CCOA) y Cámara de Comercio Aburrá Sur (CCAS).

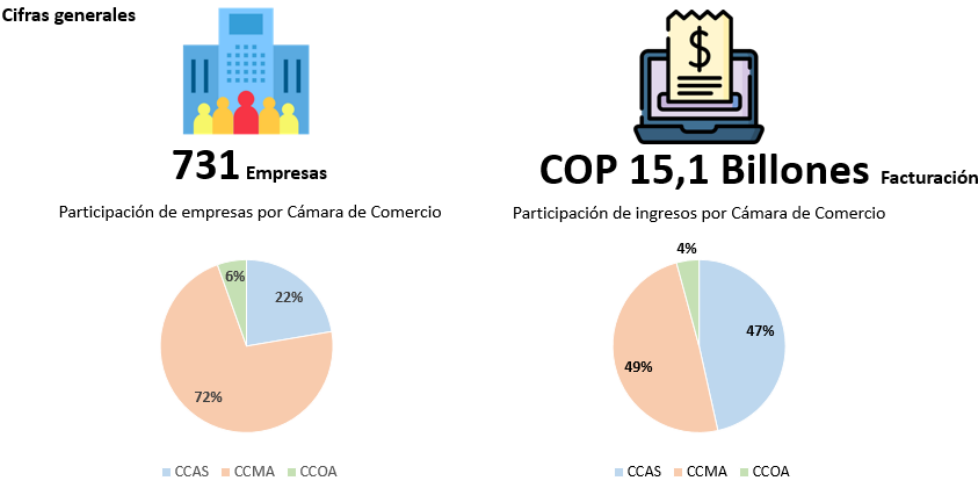
Gráfico 6: Filtro de Registros y Caracterización de Información



Fuente: Cluster Development

Los primeros resultados de 731 empresas reflejaron que el 72% pertenecían a la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, el 22% a Cámara de Comercio Aburrá Sur y 6% a la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño. Sin embargo, al analizar la facturación la distribución cambia, tal como se aprecia en el siguiente gráfico.

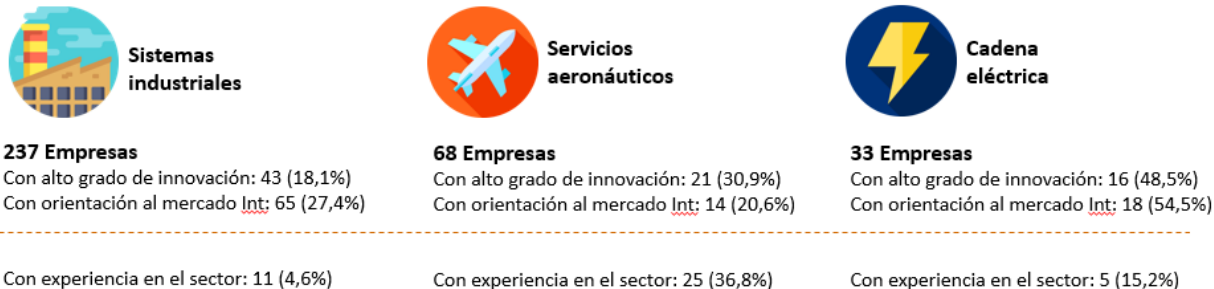
Gráfico 7: Caracterización de la base empresarial segmentada



Fuente: Cluster Development

En los primeros resultados se evidenció que de las 731 empresas caracterizadas, 46,2% pueden hacer parte de los segmentos potenciales, aunque solo un 5,6% cuenta con experiencia o realizó acercamientos con el Sector Aeronáutico previamente.

Gráfico 8: Detalles de la caracterización de la base empresarial segmentada



Fuente: Cluster Development

Lo anterior indica que existen 187 empresas potenciales para la cadena aeronáutica y 41 empresas con experiencia o acercamiento a dicha cadena.

Para las entrevistas se identificaron y contactaron personas más idóneas. Se entrevistaron 3 expertos nacionales y 2 internacionales

Gráfico 9: Expertos Entrevistados

	NOMBRE	ENTIDAD	CARGO	GRABACIÓN
NACIONALES	Carlo <u>Adrian</u> Castro	Oficial retirado FAC	Teniente Coronel "R"	Link
	Cesar Lopez Zarabanda	IES - Integrated Engineering Services S.A.S	CEO	Link
	Edward Tobón	Ex empleado Boeing	-	Link
INTERNACIONALES	Eugenio Marin	<u>TECHBA Aerospace</u> (México)	Director ejecutivo	Link
	Jose Luis Zuñiga	<u>Z Aerospace Solutions</u>	CEO	-

Fuente: Cluster Development

A partir de dichas entrevistas surgieron varios retos:

1. La certificación es la mayor brecha para llegar a la industria, sin embargo, es posible iniciar procesos sin necesidad de la misma desde que haya una empresa tractora ya certificada que pueda integrar proyectos de desarrollo conjuntos.

Las empresas pueden empezar con pequeñas piezas y herramientas que no vuelan para ir ganando confianza por parte de los clientes.

2. Además de la certificación, hay muchas otras brechas. Las empresas que no saben hablar el lenguaje de la aeronáutica, sufren de continuos rechazos de cotizaciones, además deben automatizar sus reportes y saber interpretar las necesidades de su cliente.

Es una industria donde la confianza es fundamental por lo que la información financiera debe ser transparente con los clientes que buscan contratos a largo plazo.

3. Los países que han desarrollado esta industria lo han hecho con el apoyo de recursos por parte del gobierno.

Proyectos que aseguren la compra de prototipos y promuevan el desarrollo tecnológico local con un componente de transferencia de conocimiento son necesarios para impulsar el crecimiento de este sector.

4. Para las empresas es clave aprender a realizar un buen *First Article Inspection (FAI)*, está será una herramienta indispensable para darle la información necesaria al cliente.

5. Es fundamental realizar un análisis de la demanda objetivo. Para el caso de Antioquia puede ser más fácil llegar a un Tier 2 o Tier 3 en países de la región con importantes desarrollos como México y Brasil.

Para el desarrollo de aviones a nivel nacional, puede ser más fácil, en el corto plazo, el desarrollo de la aeronáutica de agricultura, la cual tiene un gran potencial.

6. Puede haber una oportunidad para el desarrollo de Servicios Aeronáuticos con el MRO de Avianca. Sin embargo, es la única empresa tractora en este segmento, el cual se enfrenta a altas tarifas para realizar operaciones en los aeropuertos colombianos.

7. Además de la Industria Automotriz, los desarrollos de dispositivos médicos y tecnológicos pueden migrar con mayor facilidad a esta cadena.

Consecuentemente se pudo concluir que la región cuenta con una masa crítica de empresas con capacidades diferenciales e interés de participar en una narrativa conjunta para el posicionamiento de Antioquia en el negocio de la aeronáutica.

Es necesario el diseño de una estrategia comercial alineada con una estrategia de posicionamiento de la región a nivel internacional.

La región también cuenta con empresas con fuertes capacidades y potencialidades en el Area Metalmeccánica.

Particularmente las organizaciones que se han especializado en segmentos de negocio como los Dispositivos Médicos y la Logística cuentan con importantes capacidades en el diseño, desarrollo y fabricación de piezas o soluciones a la medida.

El componente de transferencia de conocimiento y tecnología es fundamental para el desarrollo de la industria a nivel local.

Los altos costos que implican estos escenarios conducen a la necesidad de adquirir recursos públicos que apalanquen este desarrollo a través de programas o políticas específicas, como el Offset.

Además de los OEM's existen organizaciones especializadas en la aceleración de procesos de migración a la Industria Aeronáutica entre las cuales figuran TECHBA Aerospace y Z Aerospace Solutions en México.

Se debe profundizar en las necesidades del Sector, sus criterios de compra y los mercados más objetivos de acuerdo con las capacidades potenciales de la región.

La Industria Aeronáutica es de largo aliento. Consolidar un núcleo impulsor robusto y comprometido es necesario para desarrollar una iniciativa de colaboración.

1.3. Inteligencia de Mercados para la Industria Aeronáutica

El objetivo de este proyecto fue realizar una priorización y exploración precomercial (Inteligencia de Mercados) a partir de las capacidades potenciales identificadas en la región, entendiendo los criterios de compra de los clientes potenciales y el comportamiento de los competidores presentes, así como su atractivo y principales barreras a la entrada.

Esto permitió hacer un análisis de tendencias claves de mercado (Análisis Prospectivo) identificando oportunidades y criterios de compra. Las actividades desarrollaron fueron:

1.3.1. Análisis del mercado aeronáutico internacional, incluyendo el mercado comercial

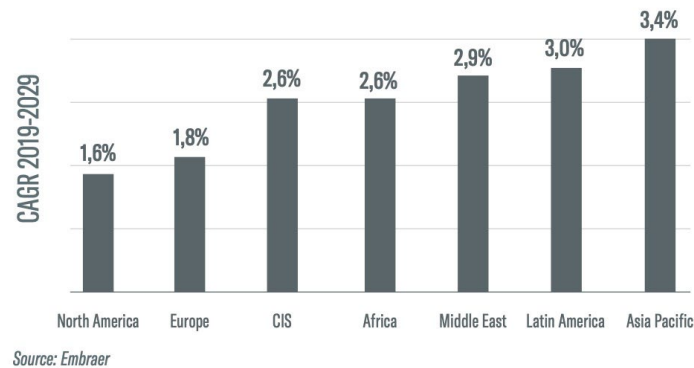
Se recopiló información sobre viajes, pasajeros, perspectivas de recuperación de la industria, incluso, el movimiento de carga. Algunas de las consideraciones de este análisis fueron:

1. El Covid-19 ha provocado que algunas empresas reevalúen sus huellas en la cadena de suministro global, y el riesgo potencial de los proveedores ahora conlleva una prima más alta, y que consideren alternativas para construir resiliencia, como poner sobre la mesa la internalización o incluso la onshoring.
2. Eliminar el riesgo de la cadena de suministro tiene muchas consideraciones, incluida la protección de la capacidad de los proveedores financieramente vulnerables, la posible integración vertical y la desglobalización.
3. Trasladar la cadena de suministro a los territorios de origen del OEM, o a países como México, Vietnam o Filipinas, puede reducir el riesgo y también puede ofrecer beneficios, como menores costos laborales, políticas gubernamentales favorables y economías de escala.
4. Los planes de reinversión estratégica pueden apoyarse en captura de eficiencias de costos, la adopción de tecnologías digitales, el desarrollo de la capacidad de recuperación de la cadena de suministro o la adaptación a las nuevas necesidades y preferencias de los clientes en un mundo posterior a una pandemia.

Con respecto a la proyección de la demanda (2019 –2029) y de acuerdo con datos de Embraer, se espera que el tráfico mundial de pasajeros tenga una tasa de crecimiento del 2,6% anual durante la próxima década.

A lo largo de la década, Asia Pacífico (incluida China) y América Latina tendrán el crecimiento más fuerte, con una expansión anual de RPK de 3.4% y 3%, respectivamente.

Gráfico 10: Proyección de la Demanda por Regiones



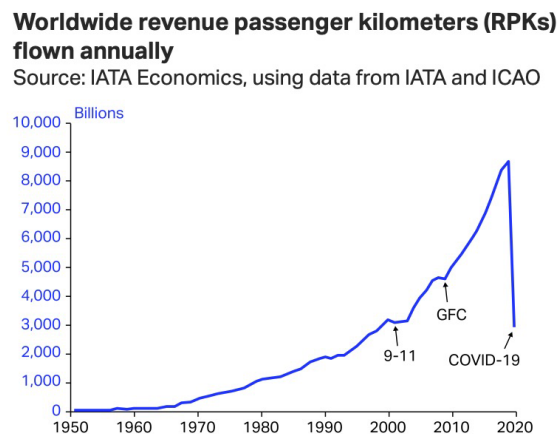
El impacto del mercado mundial de pasajeros en el 2020 representó una disminución del 66% de los RPKs.

La pandemia del Covid 19 provocó el mayor impacto en los viajes aéreos y la industria de la aviación desde la Segunda Guerra Mundial.

Hasta ahora los impactos adversos en la aviación por cuenta de los ataques terroristas del 11 de Septiembre y la crisis financiera mundial de 2007-2008 se consideraban dramáticos.

Sin embargo, ninguno tuvo un efecto que se compare con lo que se estima que sería la disminución del 66% en los ingresos globales por pasajeros-kilómetros (RPK) en 2020.

Gráfico 11: Ingresos globales de pasajeros – kilómetro (RPKs) – volados anualmente

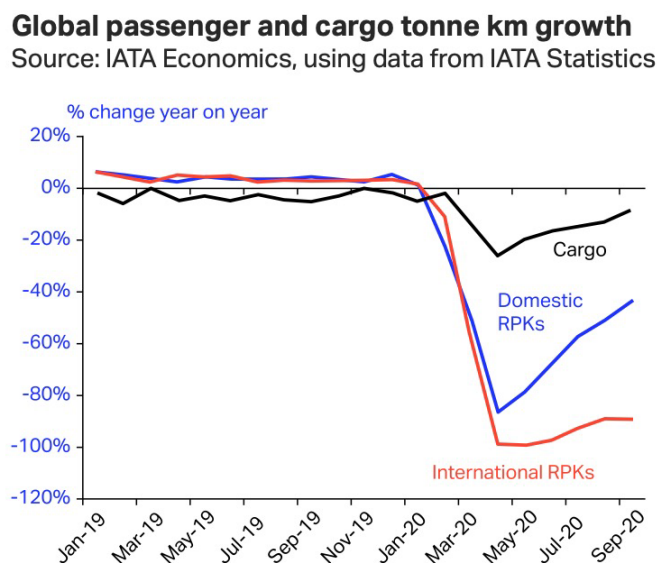


Cabe aclarar que para Septiembre del 2020 el transporte de carga solo disminuyó en un 8%. El transporte de carga ha disminuido, pero en una proporción mucho menor a la de pasajeros.

Sigue siendo esencial para mantener las cadenas de suministro mundiales y para transportar equipos médicos y productos farmacéuticos.

El transporte internacional de pasajeros (disminución del 89% en Septiembre de 2020) no ha mostrado una gran recuperación en contraste con los vuelos domésticos.

Gráfico 12: Crecimiento mundial en pasajeros y toneladas de carga por kilómetro



La disminución en el tráfico de pasajeros afecta las reservas y entregas de los OEMs. En 2021, las entregas de aviones comerciales a nivel mundial se estimó en 950 aviones, una disminución del 41% con respecto a 2018, el año pico de entregas.

La cartera de pedidos de aviones comerciales se mantuvo firme en alrededor de 13.421 a fines de Diciembre de 2020, un 8,7% menos que el pico de pedidos pendientes de alrededor de 14.700 a finales de 2018.

También se esperaba que la entrega de helicópteros se mantuviera casi un 15% por debajo de los niveles pre-pandémicos en 2021, con 750 unidades.

Si bien se esperaba que la recuperación comenzara en la segunda mitad de 2021 está claro que podrían pasar algunos años, quizás hasta 2024, para que los viajes aéreos alcancen el nivel global de 2019.

Embraer prevé una demanda mundial de 5.500 nuevos aviones con hasta 150 asientos durante los próximos 10 años, lo que representa un valor de mercado total de 350.000 millones de dólares estadounidenses.

El reemplazo de aviones antiguos representará más del 75%(1.280) de todas las nuevas entregas, mientras que el 25% (4.440) se utilizará para hacer crecer los mercados.

Se esperaba que los proveedores que dependen principalmente del mercado secundario comercial experimentaran un volumen menor durante varios años debido a la reducción de las horas de vuelo y la reducción de existencias (stocks).

Las aerolíneas retrasan el mantenimiento discrecional y las actualizaciones para ahorrar efectivo. Es probable que el impacto general en los servicios posventa sea menor, ya que el número real de vuelos se redujo solo un 42% interanual en 2020, en comparación con una disminución estimada del 61% en el número de pasajeros.

¿Oportunidades en época de pandemia? En 2021 y 2022 los fabricantes aeroespaciales comerciales se centrarán en la reestructuración y la reducción de costos para posicionarse con un crecimiento rentable a largo plazo.

También es probable que la industria se aproveche de la pandemia y de la disminución de la demanda para transformar las cadenas de suministro.

¿Oportunidades para Colombia en el segmento de sistemas industriales? Con tendencias que conducen a un mercado más regionalizado, y versátil para mantener su red de conectividad, Colombia, y en particular Antioquia, pueden orientar su apuesta, en el corto plazo, hacia mercados claves y prominentes de su misma región.

1.3.2. Priorización de Mercados

La idea es realizar un análisis de mercados relevantes para la oferta potencial antioqueña que puede estar al servicio de la aeronáutica. Es un ejercicio que permite identificar países con oportunidades potenciales para un posterior ejercicio de priorización

Gráfico 13: Fases del Proceso



De acuerdo con el Estudio, los tres mercados para analizar fueron los siguientes: Estados Unidos, México y Brasil.

México

México cuenta con una balanza comercial positiva que venía creciendo a buen ritmo hasta el 2019. Es el décimo país exportador y sexto proveedor de industria estadounidense.

En el 2020 se estima una disminución en las exportaciones del 35,5%. Y cerca de 20.000 empleos perdidos, por lo menos de forma temporal. Se espera que para el año 2023 la industria recupere los niveles de 2019.

México, por el volumen de las exportaciones aeroespaciales, ocupa el lugar 12 a nivel mundial, las cifras se dan principalmente por empresas como Airbus, Bombardier, General Electric y Honeywell, que se encuentran establecidas en el país.

La Industria Aeronáutica es una de las que históricamente ha atraído mayor Inversión Extranjera Directa a la economía Mexicana. FEMIA, destacó que México es el tercer destino de Inversión Extranjera Directa (IED) en esta industria.

Gráfico 14: Participación de la industria mexicana en procesos aeronáuticos



En el 2019 el país cerró con 368 instalaciones industriales que generaron cerca de 60.000 empleos. El 86,4% corresponde a instalaciones para la manufactura aeroespacial.

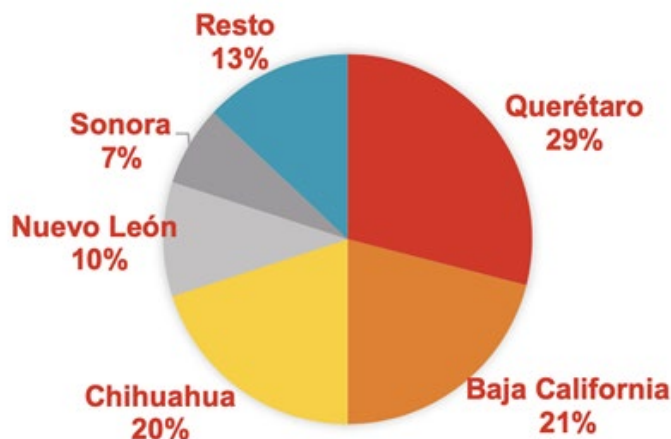
“El impacto en el número de instalaciones industriales aún es desconocido, esperemos que sea el menor posible, pero tal vez puedan llegar a quedar alrededor de 300 instalaciones industriales”, dijo Luis Lizcano, Director Ejecutivo de FEMIA.

Gráfico 15: Clúster Aeroespaciales más importantes de México



Si bien cada uno de los clúster tiene su propio foco, Femia (Federación mexicana de la Industria Aeroespacial) le apuesta a que se logre el trabajo en equipo entre las distintas regiones.

Gráfico 16: Participación IED Aeronáutica por entidades federalizadas 1999-2020 (3 Trimestre)



Fuente: FEMIA

De acuerdo con FEMIA, existen 3 grandes oportunidades para el sector:

1. **Sustitución de importaciones:** Se estima que potencialmente se podrían sustituir USD 5.000 millones de importaciones del sector por producción local, atrayendo fabricantes extranjeros.
2. **Cadenas de proveeduría en el bloque occidental:** Con la pandemia, muchos países buscan disminuir la dependencia de productos de fabricación China, en Norteamérica la opción más viable y competitiva es México. Esto puede atraer industria proveniente de Asia con interés de suministrar a Estados Unidos.
3. **Reconversión y Transformación:** Las Pymes se están integrando para competir en sectores globales de alto valor (médico, automotriz y aeroespacial).

Brasil

De acuerdo con la entidad Invest in Brazil, la media de exportaciones del país es de USD 5.500 millones por año.

Con respecto a la inversión en la industria aeronáutica, actualmente, existen esfuerzos cooperativos entre gobierno e industria que buscan la presencia de jugadores globales estratégicos para incrementar la competitividad del sector.

Para facilitar la interacción y los negocios entre empresas brasileñas y extranjeras, cuentan con un foco en el establecimiento de alianzas como Joint Ventures, M&A y alianzas tecnológicas.

La cadena de suministro aeroespacial ha sido un destino para inversiones greenfield y expansión para empresas como Advantech Wireless Technologies, Rockwell Collins, Rolls-Royce Holdings plc, Vertolety Rossii, y AgustaWestland.

El principal OEM es Embraer. Entregó 44 aeronaves comerciales en el año 2020. El primer semestre del año 2021 despachó 23 aviones comerciales y 33 aviones ejecutivos.

La empresa importa aproximadamente el 56% de sus componentes, principalmente de Estados Unidos. En Abril del 2020, Boeing y Embraer dieron por terminado su Master Transaction Agreement (MTA).

La industria se encuentra concentrada en Sao Paulo, donde el Brazilian Aerospace Cluster reúne más de 130 empresas.

Dicho Clúster fue conformado en 2006 y promueve la innovación y generación de negocios para aumentar la competitividad del sector.

El Estado de Sao Paulo es el mayor Hub Aeroespacial de Latinoamérica. Con más de 100 facilidades para la fabricación de aeronaves, el Estado participa con el 73% de las unidades producidas y emplea el 95% de las personas de la industria.

Gráfico 17: OEM en Brasil



Estados Unidos

Para el año 2020 las exportaciones en aviación civil disminuyeron alcanzando la cifra de USD 72,4 mil millones.

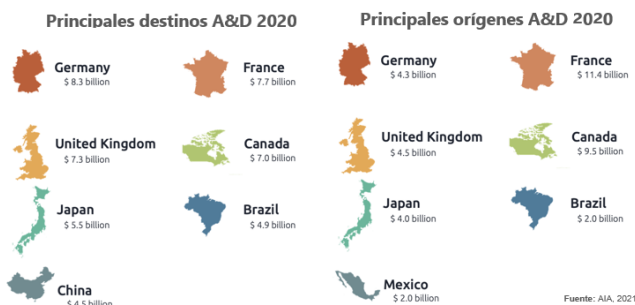
Esto incluye Incluyen aeronaves civiles, motores, repuestos y productos similares, y representaron el 80% de todas las exportaciones de la industria A&D (Aeroespacial & Defensa).

En el año 2020 los ingresos disminuyeron en un 2,8% respecto al año anterior, llegando a USD 874 mil millones.

La aviación civil tuvo caídas sin precedentes debido al menor gasto en nuevas aeronaves, repuestos y otros productos relacionados.

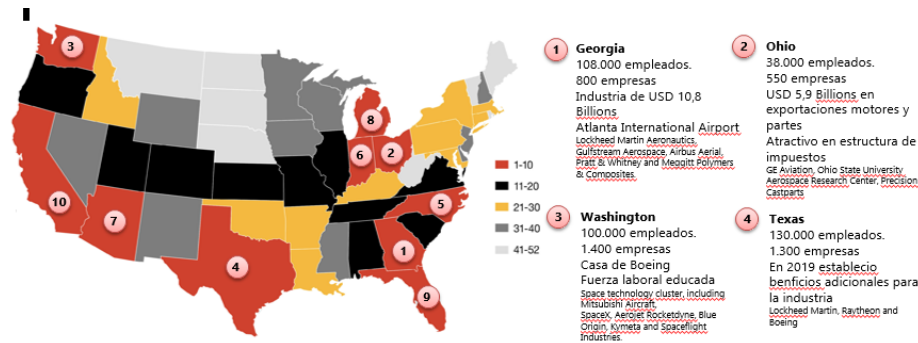
La desaceleración tiene un profundo impacto en la producción de la cadena de valor que es transversal a la industria A&D.

Gráfico 18: Comercio internacional en la aviación civil de EE.UU.



La aviación comercial es el subsegmento más grande de la industria A&D y se caracteriza por una cadena de suministro compuesta por más de 20.000 empresas proveedoras.

Gráfico 19: Ranking de atractivo de fabricación aeroespacial 2020



1.3.3. Análisis Comparativo

Gráfico 20: Mercados Comparados

Cifras de importaciones			
Valor importado 2020	USD 28,7 Mil M CAGR 15-20 -3,4%	USD 1,9 Mil M CAGR 15-20 -2,8%	USD 0,1 Mil M CAGR 15-20 -16,6%
Productos con mayor participación 2020	8803.30 Las demás partes de aviones o helicópteros (42,6%) 8802.30 Aviones y demás aeronaves de peso > 2.000 kg pero ≤ 15.000 kg (35,5%)	8803.30 Las demás partes de aviones o helicópteros (42,6%) 8802.40 Aviones y demás aeronaves de peso > 15.000 kg (22,6%)	8803.30 Las demás partes de aviones o helicópteros (90,2%) 8803.20 Troncos de aterrizaje y sus partes (9%)
Productos con mayor crecimiento CAGR 15-20	8802.60 Vehículos espaciales y sus vehículos de lanzamiento 35,6% 8805.29 Los demás aparatos de entrenamiento de vuelo en tierra y sus partes 15,6%	8803.90 Las demás partes de aeronaves 9,7% 8802.11 Helicópteros de peso ≤ 2.000 kg 7,8%	8803.90 Las demás partes de aeronaves 2,8%
Orígenes con mayor participación 15-20	Francia 20,6% Canadá 19,8% Japón 12,6% Alemania 9,1% Brasil 8,1%	Estados Unidos 36,4% Francia 16,8% Canadá 9% Brasil 8% Portugal 4%	Estados Unidos 64,3% Canadá 16,3% Francia 4% Países Bajos 3,1% China 2,1%
Orígenes con mayor crecimiento CAGR 15-20*	Marruecos 155,2% El Salvador 92,5% Sir Lanka 54,9% Chile 40,5%	Suecia 206,2% Suiza 94,8% China 65%	Tailandia -1,8% Estados Unidos -8,2% Reino Unido -11,3%

La Industria Aeroespacial de La Florida tiene 5,4 veces más empresas que la de México y los Clúster de Brasil y México crecen atrayendo inversión extranjera y certificando la oferta local.

Gráfico 21: Tamaño Comparativo de Clúster Seleccionados

	Número de empresas	Empleos directos	Valor exportado (USD miles millones)	Año
BAJA AEROSPACE CLUSTER	+125	37 mil	2,8	2020
Chihuahua's AEROSPACE CLUSTER	+51	13 mil	1,5	2020
AEROCÚSTER QUERÉTARO	+85	8,5 mil		2018
Sonora	+69	20 mil		2021
Brazilian Aerospace Cluster	+100	15 mil		2020
FLORIDA'S AVIATION & AEROSPACE CLUSTER	+2.000	106 mil		2020

Complementariamente se realizaron 3 entrevistas con iniciativas Clúster del Sector Aeroespacial:

Gráfico 22: Directores Clúster Entrevistados



2. Transformación Digital

2.1. Centro de Transformación Digital Empresarial

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, ayuda 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 obtienen en estos procesos de Diagnóstico determina el Mapa de Procesos que sirve de base para mejorar el nivel de Madurez de las Mipymes para su Plan de Transformación Digital.

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, actualizarlos y reinventarnos, con miras a garantizar que nuestras empresas y nuestros colaboradores sean capaces de interactuar competitiva y productivamente en este nuevo mundo.

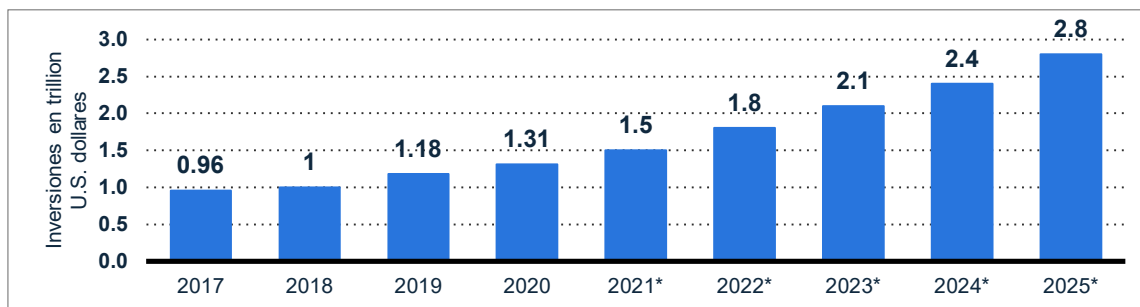
2.2. Ruta Sur

Además del esfuerzo institucional liderado por la Cámara a través de su CTD, la Cámara también inició en 2021 el proceso de consolidación de una apuesta regional orientada a la creación de un **Eje Digital (Ruta Sur) a partir del cual se puedan articular estratégicamente las acciones Público-Privadas, Gremiales y Académicas de los 5 municipios en relación con el Hecho Metropolitano del Valle del Software.**

Cabe resaltar que la necesidad inaplazable de apropiar y usar tecnologías digitales en forma más acelerada ha creado una oportunidad de mercado de grandes proporciones para los emprendimientos y las empresas que le apuestan a brindar soluciones para la Transformación Digital del Sector Empresarial.

Estimaciones de la firma Statista pronostican que las inversiones globales de la Transformación Digital para 2025 podrían llegar a los 2.8 Trillones de dólares. En 2020 fue uno de los sectores que logró crecer, pese a la pandemia, pasando de 1.18 a 1.31 Trillones de dólares.

Gráfico 20: Inversiones Sector Digital 2017-2025

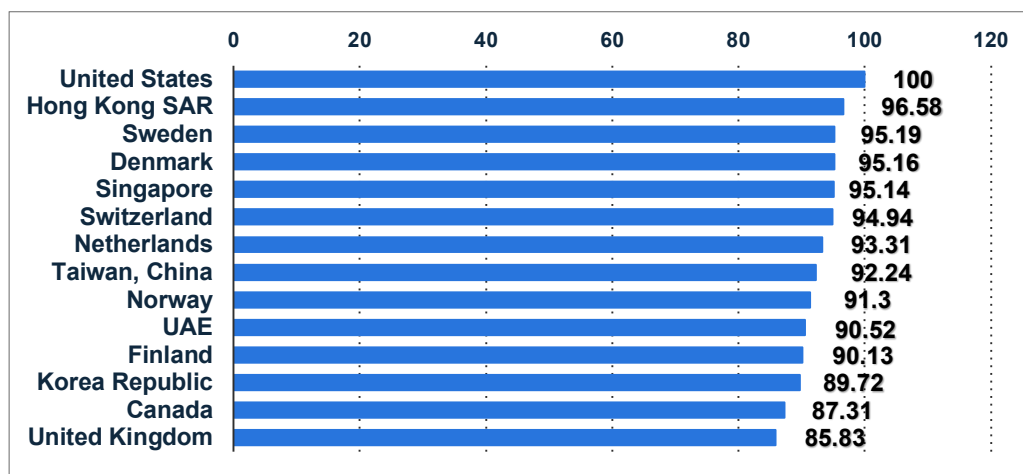


Según el Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial, a partir de 2021, Estados Unidos se clasificó como el país más competitivo digitalmente del mundo.

Las clasificaciones de competitividad digital tienen como objetivo analizar la capacidad de un país para adoptar tecnologías digitales e implementar las mismas en empresas y organizaciones gubernamentales.

Si se evalúa que en el Estudio Estados Unidos fue el país número uno con un puntaje total de 100, el reto para la economía colombiana es más que titánico, ya que nuestro país se ubicó en el Puesto 59 sobre 63 evaluados y el puntaje fue de 45,4; solo por encima de Suráfrica, Argentina, Mongolia y Botsuana.

Gráfico 21: Ranking de Competitividad Digital 2021



Desde una perspectiva regional el trabajo ***“Caracterización de las Empresas de Negocios Digitales de Medellín y el Valle de Aburrá” (2020)***, realizado por Intersoftware, el Clúster Negocios Digitales, y las Cámaras de Comercio de Medellín y Aburrá Sur, **se identificaron 5.989 empresas relacionadas con actividades económicas de base digital que generan más de 82 mil empleos, de las cuales el 15,64% están ubicadas en Aburrá Sur.**

También se caracterizó el tamaño de dichas empresas arrojando que el 88,7% son Microempresarios, el 9,4% Pequeñas Empresas, el 1,5% Medianas Empresas, y el 0,4% restante Grandes.

Entre sus conclusiones el Estudio destacó 3 prioritarias a manera de retos estratégicos para las instituciones de la región:

1. “Cerrar el déficit de personas capacitadas para el área de operaciones.”
2. “Mayor relacionamiento con otros productores locales para el aprovechamiento de oportunidades y de negocios potenciales.”
3. “Apertura de mercados nacionales e internacionales, y, en esta medida, mayores esfuerzos en el desarrollo de nuevos productos y/o servicios.”

Lo anterior fue lo que llevó a la Cámara de Comercio Aburrá Sur a aliarse con las empresas anclas Isobar Chef Company e Intergrupo, con el fin de formular lo que preliminarmente se ha denominado como “Ruta Sur”.

La iniciativa está compuesta por 4 Líneas de Trabajo que apuestan por la dinamización de la apropiación digital del territorio como un conjunto integral.

Desde las empresas (contempla tanto el Impulso al sector digital como el apoyo en la transformación de los sectores tradicionales); **desde las personas** (Formación de Talento Humano); **desde los territorios** (Smart City), y **desde la articulación de todos como un poderoso Ecosistema** con grandes oportunidades de consolidación como Hub Digital.

En el corto plazo Ruta Sur liderará un **mecanismo de Innovación Abierta** que le permita canalizar oportunidades de crecimiento del sector, creando beneficios económicos para todos los actores relacionados; cerrando la brecha entre los actores claves de la formación del territorio con las necesidades puntuales del Sector Digital, y propiciando oportunidades de empleo joven y de calidad en los municipios del Aburrá Sur.

En el largo plazo la iniciativa tiene previsto consolidar el **Ecosistema de Transformación Digital de los 5 municipios del Sur del Valle de Aburrá**, propendiendo así por la consolidación de una Región digital a través del concepto de Smart City, y convirtiéndola en un polo de desarrollo de nuevas industrias, empleos, calidad de vida y oportunidades en el proceso de reconversión industrial que reclaman las industrias del planeta.

2.2.1. Articulación a 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, CTI, 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 del Valle de Aburrá 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: Continuación y fortalecimiento del Proyecto Metadata (Datos Abiertos de Medellín), y acelerar y ampliar Programa de Gobierno Digital (Transparencia, Cero Papel y Simplificación de Trámites en la administración pública).

La lista incluye, igualmente, 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.

2.2.2. Avanzan los ADN en el Aburrá Sur

Al megaproyecto y Hecho Metropolitano del Valle del Software se suman las no menos importantes Areas de Desarrollo Naranja, ADN, del Aburrá Sur.

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 en la vigencia del 2021 se continuaron adelantando los procesos de materialización 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 del Municipio de Envigado la iniciativa se centra en la definición de las capacidades y potencialidades de cuatro (4) Polígonos: Tecno-Cultural, de Conexión, de Innovación, Cultura, Turismo y Creatividad, y de Proyección Turística Creativa.

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 la ADN Naranja Vía Distrito de La Moda – Economía Creativa.

El ADN Moda Itagüí es un proceso de transformación social, urbana, económica 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 de la ADN de Itagüí incluye el Sector de la Vía de la Moda, y el Parque de las Chimeneas. El Area de Intervención se encuentra entre las Calles 83 hasta la 77, y entre las Carreras 52A y 52D, en la Comuna 4 del Municipio.

Este último se distribuye 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.

2.2.2.1. ADN Envigado

El Ministerio de Cultura, el entonces Viceministro de Creatividad y Economía Naranja, Felipe Buitrago; el Alcalde de Envigado, Braulio Espinosa; la entonces Secretaria de Productividad y Competitividad de la Gobernación de Antioquia, Maritza López; el secretario de Desarrollo Económico de Envigado, Gabriel Jaime Londoño; la Presidenta Ejecutiva de la Cámara, Lillyam Mesa Arango, y un grupo de gestores culturales, emprendedores y empresarios vinculados a la Economía Naranja, participaron a

finales del 2020 en la inauguración del ‘ADN Valle de la Innovación’, un área de 25.1 hectáreas que busca posicionar a la ciudad como centro de la innovación, la tecnología y las actividades multimedia.

En esta inauguración también participó el Concejo Municipal de Envigado, el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, Prosur, Acopi, las Cajas de Compensación Comfenalco, Comfama, Fenalco, Intergremial, la Corporación Otraparte y otros entes descentralizados de Envigado.

En Envigado existen 1.509 empresas de industrias creativas, culturales y de innovación. Gastronomía, Artes Plásticas, Turismo, Patrimonio, Música, Audiovisuales, Diseño, Educación y Software son algunas de las vocaciones que estarán en el circuito del ADN.

Complementariamente, en el 2021 la Ciudad Señorial fue la sede del ‘Foro Envigado Naranja’, un espacio que combina lo urbano y rural con diversas manifestaciones culturales que aportan al fortalecimiento del tejido social y el desarrollo económico de sus emprendedores.

En su Plan de Desarrollo Municipal “Juntos Sumamos por Envigado” 2020 – 2023, Envigado tiene clara una apuesta por un futuro sostenible a través del potencial de las industrias culturales y creativas como eje del desarrollo, la integración social y dinamizador de las expresiones artísticas que promueven la identidad de los territorios.

El ADN tiene previsto potenciar el Ecosistema Creativo y la transmisión del conocimiento a partir de la generación de ideas con un enfoque productivo y empresarial.

Para tal fin, en el 2021 Envigado lideró varias alianzas estratégicas para la creación de nodos de emprendimientos culturales, seminarios, cafés naranjas y la articulación con iniciativas nacionales, departamentales y metropolitanas como el ‘Valle del software’, Ruta N de Medellín, el Centro de Innovación y Desarrollo que fortalece la cultura digital y la Escuela Superior de Artes Débora Arango como escenario de formación en distintas disciplinas artísticas.

2.2.2.2. ADN Itagüí

En el mes de Noviembre del 2021 el Municipio de Itagüí se convirtió en la primera ciudad de Colombia en tener un Área de Desarrollo Naranja – ADN - con un enfoque económico y sostenible, integrando a diseñadores, confeccionistas, emprendedores y artistas, a infraestructuras y equipamientos culturales que potencian el desarrollo económico de este municipio.

En un evento realizado en el sector de la Vía de la Moda en el Centro Comercial La Torre y presidido por la viceministra de Creatividad y Economía Naranja, Adriana Padilla Leal y el representante de la Cámara Colombiana de la Confección, Jorge Duque, el alcalde de Itagüí, José Fernando Escobar firmó oficialmente la creación del Área de Desarrollo Naranja.

Esta área, ubicada sobre la avenida Santa María, priorizando 24,9 hectáreas, aplicará beneficios tributarios contemplados en la Ley 1955 de 2019 (Plan Nacional de Desarrollo) para los actores asociados a la industria textil.

La propuesta incluye alrededor de 26 códigos CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme). Entre ellos se destaca la Confección, el Diseño de Modas, la Hotelería, el Turismo Cultural y la Gastronomía como actividades que generarán dinamismo a la economía creativa de este Municipio del Sur del Valle de Aburrá.

En el desarrollo del acto central, el alcalde Escobar y la viceministra Padilla manifestaron la intención de articular a más ministerios del Gobierno Nacional y realizar en el 2022, la Semana de la Moda de Itagüí, donde la Confección y la Cultura sean un evento de carácter nacional para promover la reactivación económica y posicionar esta ADN.

Cabe resaltar que el Sector Textil ha caracterizado a esta municipalidad como el Epicentro de la Industria de la Moda y la Confección en Colombia.

Con esta dinámica, las viviendas que rodean al tradicional Centro de la Moda se han convertido en talleres de innovación y desarrollo para la localidad.

Estos actores visualizan hoy el ADN como una opción objetiva que les permitirá ser más competitivos, proyectar más exportaciones y generar más empleo.

2.3. Mesa de Software y T.I

En pleno confinamiento y con la idea de avanzar en los procesos de Caracterización Sectorial de la Industria de Software y las Tecnologías de la Información en la región metropolitana, se creó una ***Alianza entre Intersoftware, el Clúster de Negocios Digitales, y las Cámaras de Comercio de Medellín y Aburrá Sur.***

Con base en los resultados del Estudio las entidades de la Alianza conformamos la Mesa de Software y T.I., con el fin de avanzar en el diseño de una agenda para generar insumos para las políticas y programas, tanto públicos, como privados, que permitan fortalecer el ecosistema empresarial del sector.

En lo correspondiente a la vigencia del 2021, los resultados más representativos de la Mesa fueron los siguientes:

2.3.1. Conversatorios ISW Talk

Son espacios donde las empresas expertas en la industria TI de Antioquia compartieron sus experiencias, metodologías, herramientas y mucho más para la inserción de todo tipo de empresas en la llamada Economía Digital.

Desde ese escenario se compartieron recomendaciones sobre adopción de tecnología, prácticas gerenciales u organizacionales que vienen del mundo TI, pero que puede aplicarse a cualquier tipo de empresa.

Se casos prácticos de tecnologías aplicadas y mucho más que contribuya a tomar mejores decisiones sobre procesos de digitalización, mentalidad y/o transformación digital en su negocio.

Gráfico 22: Programación Conversatorios



Fuente: Intersoftware

2.3.2. Movilización por el Talento Digital

Una gran preocupación empresarial sigue siendo la dificultad para encontrar en el mercado personas formadas y con competencias para ejecutar las operaciones de los negocios del Sector de Software y TI.

Es bien sabido que con los cambios de comportamiento en el trabajo y el consumo de las personas tras la pandemia, las necesidades de personal del Sector Software crecieron, lo cual lo ha obligado a identificar y gestionar más talento humano con diferentes niveles de formación, desde lo básico hasta lo más avanzado o con un manejo especializado de ciertos programas.

Fue por ello que la **Mesa de Software y Tecnologías de la Información** lideró durante la vigencia del 2021 un **Estudio Exploratorio** para identificar la oferta de formación que está disponible hoy en la región metropolitana.

Los esfuerzos se centraron en la búsqueda de instituciones que ofrecen actualmente programas de formación para la Industria del Software, con el fin de dimensionar su alcance y capacidad para atender la demanda laboral presente y potencial.

En este proceso se pudo evidenciar que hay jóvenes formados en determinados programas y con ciertas competencias que los habilitan para laborar dentro de cualquier empresa del sector, pero con una barrera central que es la experiencia.

En la mayoría de procesos de selección este último requisito se antepone, lo que les ha impedido a muchos jóvenes hallar un trabajo y a muchas empresas encontrar el talento que necesitan.

Esto se convertido en un cuello de botella que se debe resolver pronto, con el fin de dinamizar este sector y la economía regional.

Frente a esta dificultad la Mesa hizo un llamado a los empresarios para que flexibilicen este requisito y permitan que jóvenes formados y con talento puedan hacer parte de sus procesos y proyectos de negocio.

La Mesa diseñó, además, una jornada de Movilización por el Talento Digital, para socializar entre los empresarios las diferentes instituciones que forman talento humano para el sector. En ella participaron las siguientes entidades de formación:

- **Digital School**
- **Makaia**
- **Everttec (antes place to pay)**
- **Ruta N**
- **Talento especializado (Sapiencia)**
- **Indra**
- **Interacpedia**
- **Arbusta**

3. 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%.

Además, se estima un aumento del número de toneladas de residuos peligrosos y especiales sometidos a gestión pos-consumo, 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** 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.

3.1. Estrategia Nacional de Economía Circular

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; biomásas 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 insumo o 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.

3.2. Cifras Bioeconómicas Aburrá Sur

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.

3.3. Convenio con Biointropic

Con el fin de iniciar el diseño y la implementación de esta Estrategia de Diversificación Productiva en el Aburrá Sur en la vigencia del 2021, al amparo de los acuerdos y compromisos consignados en el Pacto por la Economía Circular, la Cámara ratificó el Convenio Marco de Cooperación suscrito desde el 24 de Septiembre de 2020 **con la Corporación Biointropic.**

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 obtuvo 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.

3.4. Mapeo de Iniciativas Innovadoras Bio

En el marco de este Convenio, y con el apoyo de recursos de la Alianza Región de Alemania y la asistencia técnica de Biointropic, la Cámara avanzó en el 2021 en la realización del **Mapeo de Iniciativas Innovadoras de Bioeconomía en el Aburrá Sur**. Dicho mapeo se realizó en 3 etapas.

3.4.1. La Primera Etapa correspondió al diseño de convocatoria, donde se realizó reunión con la Cámara de Comercio de Aburrá Sur con los directores de competitividad y de desarrollo empresarial para definir parámetros, alcance y sectores a indagar.

Dentro del alcance se contempló analizar iniciativas que contribuyan tanto a Bioeconomía como al Crecimiento Verde, lo que llevó a identificar 8 sectores potenciales: **Alimentos y Bebidas, Cosmética y Aseo, Químico, Agrícola y Pecuario, Construcción, Logística y Transporte, Medio Ambiente y Moda**.

Para ello Biointropic realizó una identificación de los CIU relacionados y la Cámara realizó un análisis de base de datos de empresas que estuvieran ubicadas en estos Códigos y que clasificaran como Pymes.

En total se identificó un potencial de 5.000 empresas en los diferentes sectores, de las cuales se seleccionaron, a través de varios filtros, 1.200 empresas.

Adicionalmente, la Cámara realizó una priorización de 100 empresas que han participado en programas previos de desarrollo empresarial y en las cuales habría interés de identificar oportunidad de crecimiento verde.

El Instrumento de Caracterización (Formulario) se diseñó con el fin de identificar el Nivel de Madurez de las iniciativas y empresas con elementos de Base Bio y enfoque innovador del Aburrá Sur. El formato de recolección consideró la siguiente información:

- Nombre de la empresa
- Municipio donde está ubicada la empresa (ubicación)
- Número de empleados (tamaño)
- Nombre y descripción corta de la iniciativa bioinnovadora
- Sector y aplicación al que pertenece la iniciativa bioinnovadora
- Desafío o reto al cual da solución la iniciativa bioinnovadora
- Nivel actual de desarrollo de la iniciativa bioinnovadora
- Requerimientos de servicios en I+D+i, de inversión y de tiempo para que la iniciativa bioinnovadora esté listo para su lanzamiento al mercado.
- Impactos positivos que la iniciativa bioinnovadora genera desde lo económico, social y ambiental.

3.4.2. La Etapa 2 fue la fase de Convocatoria. Se realizó el diseño de piezas para compartir por correo y redes y se envió la información sobre la convocatoria de iniciativas de Bioeconomía y Crecimiento Verde con el Instrumento de Caracterización.

3.4.3. La Etapa 3 correspondió al análisis de iniciativas. Se realizó una caracterización a partir de las respuestas obtenidas para identificar sectores, áreas de aplicación, nivel de desarrollo, mercados

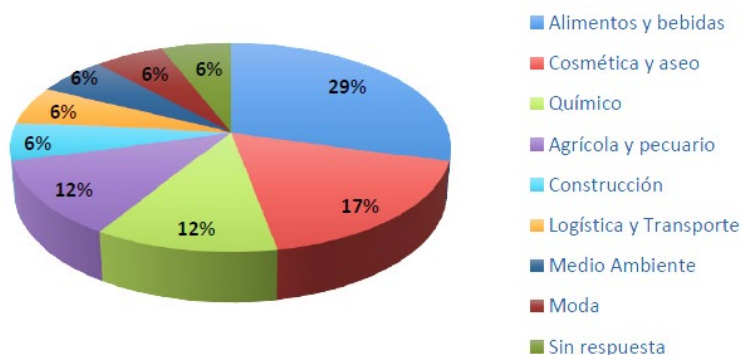
objetivos, requerimientos de financiación, los servicios de apoyo a la I+D+i que podrían ser de su interés, entre otros aspectos.

El análisis permite identificar y priorizar iniciativas de empresas que podrán ser acompañadas en fortalecimiento de capacidades por parte de la Cámara durante el año 2022.

Las empresas que participaron del proceso fueron:

1. Organic Evolution SAS
2. Bioingred Tech SAS
3. Saluce SAS
4. Aluvvivo SAS
5. Tropical Harvest SAS
6. Neroli SAS
7. CI Factorías Asociadas SAS
8. Global de Cosméticos y esenciales Ltda
9. Novaseo SAS
10. Wellness food company SAS
11. Ecoflora SAS
12. Eduardo Botero Soto
13. Grupo Excala-Compañía de Empaques
14. Doricolor SAS
15. Comercializadora Revi SAS
16. Fiquetex SAS
17. Sopórtica

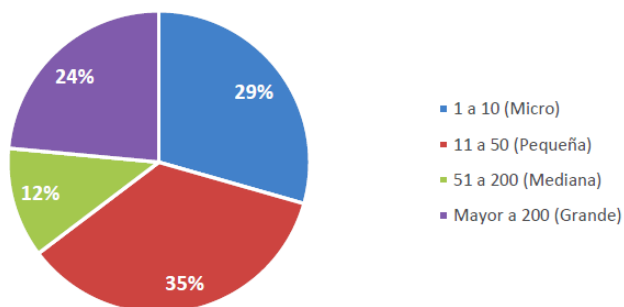
Gráfico 23: Sectores de Iniciativas Mapeadas (17)



Fuente: Biointropic

Este grupo de 17 empresas mapeadas en el componente de Bioeconomía y Crecimiento Verde están adscritas a 8 Sectores, así: **1. Alimentos y Bebidas; 2. Cosmética y Aseo; 3. Químico; 4. Agrícola y Pecuario; 5. Construcción; 6. Logística y Transporte; 7. Medio Ambiente, y 8. Moda.**

Gráfico 24: Tipo de Empresas por Número de Empleos

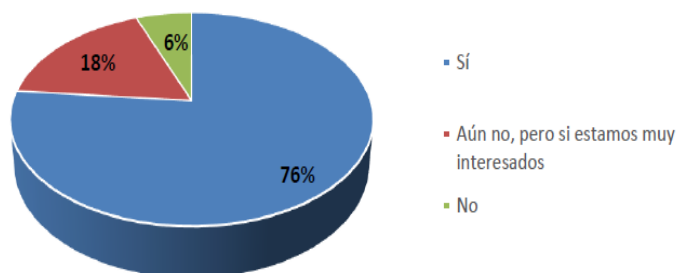


Fuente: Biointropic

De las 17 empresas presentadas, el 76% reportan desarrollos de productos, servicios o procesos innovadores con un enfoque Bio.

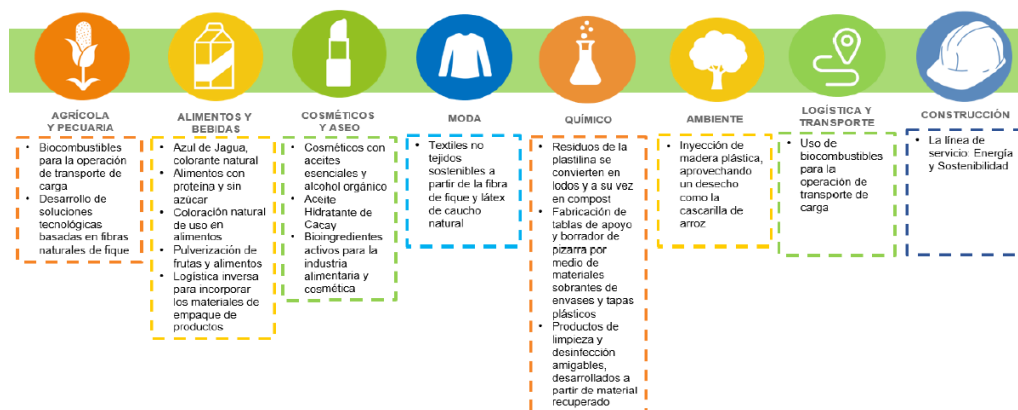
El 18% no reporta desarrollos, sin embargo, están interesados en conocer más del tema para la implementación de productos o servicios diferenciadores en sus empresas.

Gráfico 25: Oferta de Productos o Servicios Innovadores con Enfoque BIO



Fuente: Biointropic

Gráfico 26: Aplicaciones del Sector BIO



Fuente: Biointropic

Para el análisis del estado de desarrollo de las iniciativas se estructuró una escala de 1 a 5 que van desde la idea hasta encontrarse en operación industrial y comercial como se describe a continuación.

Nivel 1: Es una idea que aún no ha sido probada

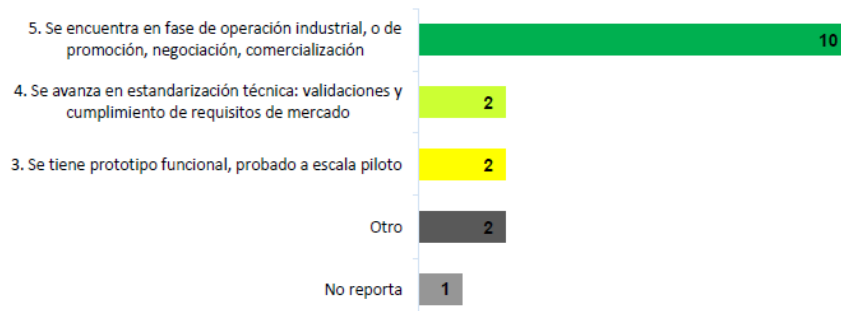
Nivel 2: Se realizan actividades de I+D y se han probado componentes a escala laboratorio

Nivel 3: Se tiene prototipo funcional, probado a escala piloto

Nivel 4: Se avanza en estandarización técnica: validaciones y cumplimiento de requisitos de mercado

Nivel 5: Se encuentra en fase de operación industrial, o de promoción, negociación, comercialización.

Gráfico 27: Estado de Desarrollo de las Iniciativas



Fuente: Biointropic

Al analizar el grado de desarrollo de las iniciativas, se identifica que la mayoría de las oportunidades se encuentran en una fase de operación industrial y de comercialización de productos:

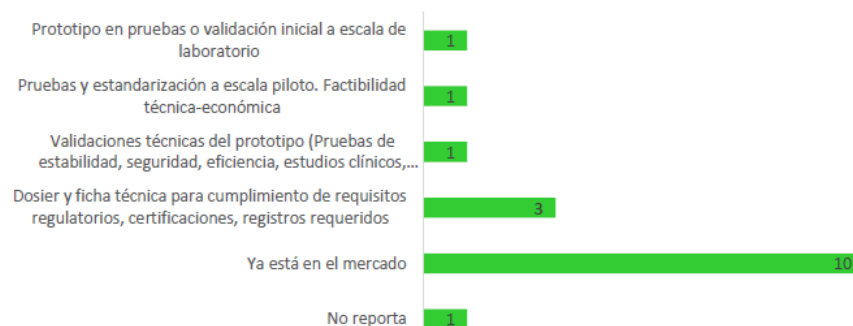
* 59% correspondiente a propuestas relacionadas con biogestores, cosméticos, aceites hidratantes, alimentos, fibras textiles, bioingredientes, productos de limpieza, fibras naturales, entre otros.

* 11,76% corresponde a propuestas que requieren de una estandarización técnica y este mismo porcentaje, a aquellas que tienen un prototipo funcional probado a escala piloto.

* En el análisis de necesidades o brechas para alistar nuevos productos para el mercado se identificó que 29 de las empresas se encuentran en alistamiento de productos con necesidades de cumplimiento de requisitos regulatorios, validación de prototipos y elaboración de documentación técnica.

El 58% se encuentran con productos en el mercado, para cual se deben orientar esfuerzos en crecimiento y expansión de estas empresas.

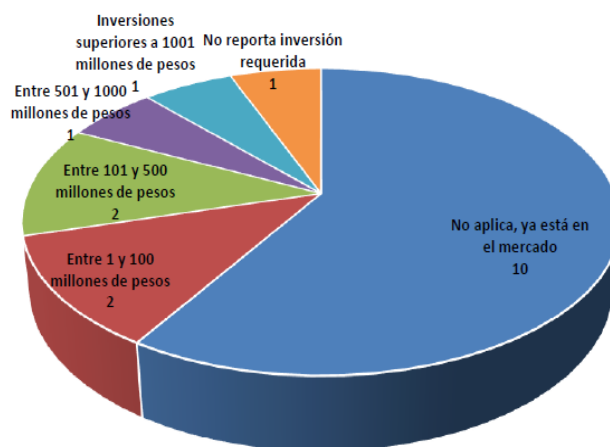
Gráfico 28: Brechas Técnicas a superar para alistar solución de mercado



Fuente: Biointropic

En cuanto a las inversiones requeridas para impulsar los productos o servicios de las empresas, se encontró que el 59% de ellas no requieren de una inversión inicial, debido a que su producto o servicio se encuentra en el mercado, en tanto que el 12% de las empresas requieren de una inversión entre 1 y 100 millones de pesos.

Gráfico 28: Inversiones para Alistamiento de Productos (Millones de \$)



Fuente: Biointropic

De igual forma, se realizó un análisis de los tiempos requeridos para que el producto o servicio salga al mercado.

Aquí se identificó que la mayoría de las empresas (12 en total), no requieren de un tiempo para salir al mercado porque ya su iniciativa se encuentra en el sector. Un total de 4 empresas requieren entre 1 y 3 años para que su producto o servicio salga al mercado.

Gráfico 29: Tiempo requerido para Salida al Mercado



Fuente: Biointropic

Ruta de Intervención

1. Crear la Mesa de Bioeconomía y definir Agenda de Trabajo 2022.
2. De acuerdo con el estado de desarrollo de las iniciativas es posible estructurar un acompañamiento a las empresas, ya sea en Fase de Alistamiento de los nuevos productos para el mercado o en la Fase de Crecimiento de los mercados a nivel nacional o internacional.
3. Orientar esfuerzos de crecimiento y expansión para las empresas que ya cuentan con productos en el mercado.
4. Ofrecerle a las Mipymes los servicios de Inteligencia de Mercados, Activaciones Comerciales de Mercados Nacionales e Internacionales y apoyo en asuntos regulatorios.
5. A las empresas grandes ofrecerles los Servicios de Desarrollo de Proveeduría Sostenible y Apoyo de Validaciones de I+D.

4. Plan Maestro de Turismo Aburrá Sur

Durante la vigencia del año 2021 se logró una dinámica importante en relación con el desarrollo del Sector Turismo del Aburrá sur, desde la perspectiva planificadora, al igual que desde el punto de vista

de relacionamiento con las administraciones municipales y los actores relacionados claves para el Turismo Regional.

Las siguientes son las actividades desarrolladas durante la vigencia del 2021:

1. Agenda Maestra de Turismo Aburrá Sur: Construcción Nuevo Mapa Turístico de Antioquia Biodiverso y Multicultural al 2030.

Esta Agenda busca implementar acciones orientadas a construir destinos responsables y seguros, que sean sostenibles y competitivos, que generen valor desde la innovación y gobernanza; es decir que sean destinos inteligentes en su gestión, donde el turismo construye territorio y comunidad entre lugareños y visitantes para los próximos años en la Antioquia biodiversa y multicultural.

Su elaboración demandó un diseño innovador que hoy se ha convertido en un modelo a seguir para las restantes regiones de Antioquia.

Se construyó con la dirección técnica de la Red de Corporaciones Turísticas de Antioquia, con el acompañamiento de la Cámara y las administraciones locales del Sur del Valle de Aburrá.

Implicó la revisión y análisis de la información turística secundaria de las 2 últimas décadas en la región. En ese proceso se identificaron un total de 3 Momentos, 4 Pilares y 32 Variables Claves, así:

1. Preparar el territorio para un Turismo Sostenible y Responsable al 2030: 14 variables. Pilar Gestión Sostenible del Destino Turístico Local, y Pilar Gestión Oferta Turística

2. Turismo Competitivo, Seguro y Responsable: 9 Variables. Pilar Gestión del Ecosistema Empresarial Turístico Local Responsable y Seguro.

3. Hacia un Destino de Clase Internacional: 9 Variables. Pilar Gestión Promoción, Difusión y Comercialización Producto y Destino Turístico Local.

Con estos elementos estratégicos fue posible, por primera vez, tener una radiografía precisa y objetiva de la realidad turística del Aburrá Sur, incluyendo:

1. Revisión, Concertación y Ajuste de los Avances en el Proceso Turístico, con los líderes de turismo local, en cada uno de los municipios del Aburrá Sur.

2. Mapa resultante de las Condiciones Turísticas de la Zona Sur al 2021.

3. Construcción de Agenda de Trabajo Colaborativo Interinstitucional al 2030 en términos de Acompañamiento, Mantenimiento y Seguimiento a los Procesos Turísticos.

4. Incorporar Agenda Aburrá Sur al AMVA, Gobernación de Antioquia y la Nación.

La génesis de la Agenda se remonta a comienzos del 2000, período en el cual se comenzaron a formular los planes de desarrollo turístico de la región (Municipios de Sabaneta en 2002 y revisado en 2015, Envigado en 2007 y Caldas en 2020).

Paralelamente se generaron otros valiosos insumos sectoriales como los **Planes Estratégicos Aburrá Sur y Norte (2005)**, el **Plan Turístico de Antioquia (2003-2009)**, el **Plan Turístico Metropolitano (2018-2030)**, la **Agenda de Competitividad Turística del Aburrá Norte y Sur (2014)**, y ahora la **Agenda Maestra de Turismo del Aburrá Sur (2020-2030)**.

Es importante destacar que en el 2021 el equipo técnico de la Agenda realizó una valoración del **Estado de Avance y Madurez con respecto a las Variables que integran cada uno de los 3 Momentos identificados por la Agenda Maestra**.

Teniendo como referente una **valoración en una Escala de 1 a 5** el análisis mostró un Nivel de Madurez y Avance Intermedio en las Variables del **Pilar Gestión Sostenible Destino Turístico Aburrá Sur (Momento Turismo Sostenible Responsable)**.

En relación con las Variables del **Pilar de Gestión Oferta Turística Aburrá Sur (Momento Turismo Sostenible Responsable)**, el Nivel de Madurez y Avance estuvo, en su mayoría, por debajo del Nivel 3 en la Escala de 1 a 5.

En relación con el **Pilar Gestión del Ecosistema Empresarial Turístico Local Responsable y Seguro (Momento Turismo Competitivo, Seguro y Responsable)**, la medición evidenció un avance representativo en la mayoría de las variables, especialmente por el apoyo que la Cámara ha brindado en varias de ellas.

Finalmente, el **Pilar de Gestión de la Promoción, Difusión y Comercialización del Producto y Destino Turístico Aburrá Sur (Momento Hacia un Destino de Clase Internacional)**, fue quizás el que mostró mayores atrasos y pendientes en el Estado de Avance de sus 9 variables, las cuales dependen en gran medida de la acción tractora de los pilares anteriores.

Sobre la base de los Niveles de Avance de la Agenda Maestra de Turismo identificados al 2021 se estableció una clasificación con respecto a cada municipio.

En esa medida se encontró que en el **Nivel de Intervención Base** (Orientado a la sostenibilidad desde la gestión territorial y oferta motivacional del destino turístico) figuran hoy los municipios de Itagüí y La Estrella.

En los niveles de **Intervención Medio** (Fortalecimiento y competitividad al tejido empresarial turístico local para un destino de excelencia y alta calidad) y de **Intervención Avanzado** (Orientado a consolidar un destino local diferenciado y reconocido de clase internacional), se ubican los municipios de Envigado, Sabaneta y Caldas.

Todos estos elementos sirvieron para construir la **Agenda Maestra de Turismo Regional**, proyectada con base en los **Niveles, Proyectos, Acciones Claves por Municipio y Entidades de Apoyo** que pueden aportar al cierre de las brechas correspondientes en cada uno de ellos.

De ello se derivaron finalmente los retos de la Agenda en 2 frentes fundamentales: Sostenibilidad y Competitividad.

En materia de **Sostenibilidad** dichos retos se centran en: Inclusión del turismo en los planes de ordenamiento territorial; diseñar e implementar políticas públicas locales de turismo, y diseñar e implementar un ecosistema de gobernanza turística local y zonal para el Aburrá Sur.

Igualmente, se sugirió avanzar en las condiciones de soporte territorial en servicios públicos, sociales, conectividad y accesibilidad; construir indicadores para el turismo zonal, y realizar estudios de capacidad de carga de los espacios turísticos locales.

Se recomendó, adicionalmente, la necesidad de identificar proyectos de impacto orientados a la consolidación del Ecosistema Turístico Local y Zonal; priorizar atractivos turísticos como imperdibles en lo local y zonal; construir narrativas para los diferentes productos turísticos, y diseñar e implementar los que sean pertinentes.

Desde el punto de vista del **Componente de Competitividad** los retos que reportó el diseño de la Agenda en el 2021 suponen: Avanzar en ideación y apoyo a emprendimientos turísticos locales; capacitar y brindar asistencia técnica en calidad y estándares de servicio turístico, y formar en Normas Técnicas de Sostenibilidad Turística.

Implica trabajar también en la formalización y renovación del Registro Nacional de Turismo; consolidar la señalización turística local y zonal, los puntos de información turística local, y los estudios de mercado especializado.

Compromete también avanzar y apoyar el turismo responsable; definir y diseñar las marcas de los servicios empresariales y territoriales; capacitar y apoyar el marketing digital, y promover la presencia en ferias y ruedas de negocios.

Supone, igualmente, realizar misiones de intercambio para acelerar aprendizajes y generar nuevos negocios; acompañar planes de negocios ajustados a la nueva realidad turística; implementar certificaciones especializadas en sostenibilidad y bioseguridad, y acompañar y formar estrategias de comercialización y mercadeo de los servicios turísticos, como vitrinismo y atracción de mercados.

Con base en los análisis anteriores y el perfil de avance de los diferentes componentes estratégicos de la Agenda, preliminarmente se acordó avanzar en torno a los siguientes aspectos:

1. Incluir la Agenda en el POAI (Plan Operativo Anual de Inversiones de los Municipios) y Planes Anuales Institucionales 02 del 2021, 2022 y 2023.
2. Priorizar proyectos de la Agenda de acuerdo con el nivel de desarrollo de cada destino local.
3. Impulsar una gobernanza en lo zonal y local para el cumplimiento de la Agenda.
4. Articular y crear sinergias entre aliados estratégicos para la efectiva gestión de la Agenda a partir de un Acuerdo Maestro Interinstitucional.
5. Construir fondos financieros comunes público - privados para el desarrollo turístico del Aburrá Sur.

4.1. Creación de la Mesa de Turismo del Aburrá Sur

Con el fin de impulsar la Agenda Regional, **el 13 de Julio de 2021 se creó la Mesa de Turismo del Aburrá Sur**, cuya misión es generar un espacio para la discusión de temas relacionados con el Sector;

articular las capacidades públicas y privadas en torno al mismo, y propiciar el desarrollo del Turismo Sostenible en nuestra región.

Complementariamente la iniciativa busca unir y promover intenciones y acciones por el turismo del Aburrá Sur y sus Objetivos Estratégicos; monitorear los avances de la articulación de los actores para el cierre de brechas del Sector Turismo en el Aburrá Sur, y articular espacios de trabajo conjunto entre el Estado, las empresas y las instituciones en favor de la competitividad y el Desarrollo Sostenible del Turismo.

Contempla, igualmente, revisar la Hoja de Ruta del Turismo de los 5 municipios del Aburrá Sur (Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta); consolidar la Mesa Ampliada de Turismo para el acceso a oportunidades de cooperación e intercambio de experiencias y conocimientos; propiciar la comunicación de los diferentes actores del Ecosistema del Turismo, y ser un referente técnico y de coordinación del Turismo regional.

El Plan de Acción de la Mesa de Turismo Aburrá Sur se fijó como grandes propósitos para el inmediato futuro los siguientes:

- * Ejecución de apuestas por el desarrollo empresarial del sector turismo
- * Definición de productos turísticos (Rutas turísticas del Aburrá Sur)
- * Construcción de los planes locales de turismo
- * Diseño de las políticas públicas
- * Planeación regional con la agenda de competitividad turística de la zona
- * Capacitación y formación
- * Aplicación de las normas técnicas sectoriales de turismo sostenible
- * Creación de las mesas municipales de turismo en cada municipio del Aburrá Sur
- * Identificación de proyectos de impacto
- * Seguimiento a los indicadores del sector en la región

Con lo anterior se busca desarrollar una oferta turística altamente competitiva; unificar esfuerzos institucionales para la gestión y el fortalecimiento de una Agenda Estratégica de Competitividad y de Sostenibilidad de Productos Turísticos Territoriales y Comerciales, que impacte la economía regional, consolide tejidos empresariales, redes institucionales y nuevas demandas al territorio desde los productos turísticos.

2. Seguimiento a Macroproyectos

Durante el 2021 la Cámara de Comercio de Medellín, como coordinadora de la **Mesa de Infraestructura de Antioquia**, convocó a varias reuniones de trabajo con diversas autoridades públicas y privadas, con el fin de avanzar en el proceso de seguimiento, ajuste y mejora de los principales proyectos de infraestructura del Departamento.

En la agenda figuraron: Los avances de Hidroituango, el seguimiento al Túnel del Toyo y la financiación del segundo tramo, y la supervisión de los desarrollos de las diferentes Autopistas 4G del Departamento (Magdalenas, Mar y Pacíficos).

Este escenario, integrado por un selecto grupo de entidades gremiales y académicas, entre ellas la Cámara de Comercio Aburrá Sur, sirvió para tramitar nuevas propuestas e iniciativas que permitan materializar estas obras de infraestructura para Antioquia y para el país.

De otro lado, en el 2021 la Cámara también avanzó en el desarrollo de su papel de supervisión y seguimiento a los macroproyectos que actualmente se gestan y ejecutan en el Aburrá Sur en materia de desarrollo vial, movilidad, servicios públicos y seguridad.

Una alianza público-privada entre los voceros de los 5 municipios del Aburrá Sur y los 23 del Suroeste Antioqueño se fortaleció desde el 2018 bajo la denominación **Mesa de Infraestructura 28 al Sur**, fue la que permitió concretar esa estrategia.

La Meas tiene como propósito central identificar y gestionar soluciones prontas, objetivas y definitivas en torno al cierre financiero, los diseños y la construcción efectiva de las Autopistas 4G (Pacíficos 1, 2 y 3) y otros proyectos de infraestructura vial de alto impacto para el desarrollo futuro de ambas regiones (Aburrá Sur y Suroeste Antioqueño).

La Corporación Encuentro de Dirigentes del Suroeste, la Fundación Amigos de Amagá, **la Cámara de Comercio Aburrá Sur** y la Corporación Empresarial ProSur, como representantes institucionales de importantes sectores cívicos, productivos y generadores de empleo en el Sur del Valle de Aburrá y el Suroeste Antioqueño, son los líderes de esta iniciativa.

2.1. Proyectos en curso

El siguiente es el inventario de obras que se monitorearon desde ambas Mesas a lo largo de la vigencia del 2021:

2.1. Ampliación de la Carrera 43ª en Sabaneta

La Doble Calzada de la Avenida Fernando González de Envigado (la prolongación de la Av. El Poblado, en Medellín) termina en la Calle 50 Sur de Sabaneta.

Desde allí, esta vía se reduce a dos carriles y se convierte en un auténtico cuello de botella. Por ello, con el anuncio del inicio de gestión predial para su ampliación, por fin se despejó desde el 2019 el camino para darle continuidad a la Carrera 43A.

Históricamente, los sabaneteños identifican este corredor como el acceso principal al municipio, razón por la cual desde 2016 la Alcaldía comenzó a planear el proyecto para que estuviera en condiciones de responder al alto flujo vehicular y la expansión urbana del territorio.

El proyecto contempla un total de 1.600 metros lineales en doble calzada, entre la Calle 50 Sur y la Calle 66 Sur.

De acuerdo con la Alcaldía de Sabaneta, en el 2019 se invirtieron \$8.000 millones para la compra y adecuación de 17 predios en el área de intervención.

En este sector intervenido se ubica la Sede de la Universidad CES, que ya fue adquirido por cerca de \$3.000 millones, y allí se avanzaba al cierre del 2019 en las obras de excavación para dejar la franja a nivel de la vía.

Como dato curioso cabe señalar que entre la Calle 50 Sur y la 53 Sur la franja Occidental es jurisdicción de Sabaneta y la Oriental del Municipio de Envigado, por lo cual en este tramo las intervenciones se están llevando a cabo conjuntamente entre los dos municipios.

Entretanto, con la gran cantidad de edificios que se construyeron en Sabaneta en los últimos años parece que las cosas se hubiesen hecho al revés, porque a medida que el municipio creció no ocurrió lo mismo con la Carrera 43A, que se fue quedando pequeña.

En el 2021 el Área Metropolitana del Valle de Aburrá dio a conocer la firma del Convenio suscrito con la Alcaldía de Sabaneta que garantiza los recursos para la construcción de la Ampliación del citado tramo vial en jurisdicción de esta localidad.

Esta vía principal, en el tramo que abarca entre las calles 50 sur en límites con Envigado y 66 Sur en el ingreso al Barrio La Barquereña, pasará a ser doble calzada con una distancia de 1,6 kilómetros. También contará con andenes, cicloinfraestructura, espacio público e iluminación.

El proyecto, que incidirá de manera directa a 11 barrios de Sabaneta, mejorará considerablemente la movilidad de todo el Municipio para beneficio de la población, visitantes y empresarios.

Con la doble calzada se busca reducir la congestión vehicular, mejorar los ciclos de conducción y aportar a la calidad del aire del territorio.

El proyecto se materializará luego de la gestión predial que ya realizó el Municipio de Sabaneta y ahora pasará a etapa de adjudicación, contratación y ejecución.

El Convenio Interadministrativo cuenta con un plazo de 24 meses para su ejecución y un valor **\$60.851 millones, de los cuales el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, aportará \$57.860 millones y el Municipio de Sabaneta \$3.000 millones.**

2.2. Intercambio Vial de Mayorca

El proyecto se encuentra localizado en el cruce de la Calle 50 sur (Las Viudas) con la Carrera 48 (Las Vegas) y la Avenida Regional, en límites entre los municipios de Envigado y Sabaneta, y está compuesto por una glorieta a nivel y un laso en la antigua sede de Envicárnicos, es decir, una conexión vehicular con la Regional.

Entre el 2015 y el 2016 se ejecutó la Primera Etapa del Intercambio Vial del Centro Comercial Mayorca, lo cual estuvo a cargo del Consorcio Convel S.A.S. y Muros y Techos S.A.

Esa primera fase, que consistió en una glorieta a nivel, demandó una inversión de \$5.900 millones, de los cuales el Centro Comercial Mayorca aportó \$3.500 millones, los municipios de Sabaneta y Envigado \$1.387 millones y EPM \$1.100 millones como parte de la reposición de redes.

Inicialmente se construyó una Glorieta Central que facilitara las maniobras vehiculares actuales para acceder a los municipios de Envigado, Sabaneta e Itagüí.

Además, con la obra se generaron nuevas posibilidades de maniobras en el cruce vial mencionado para mejorar la movilidad.

La Segunda Fase del Intercambio de Mayorca implicará la construcción de un puente elevado y para ello se requerirá del apoyo de Envigado, el Área Metropolitana, el Centro Comercial y de la Nación.

A finales de Agosto del 2021 la Alcaldía de Envigado recibió alrededor de \$900 millones por parte del ÁMVA para actualizar los diseños de lo que será la construcción de este intercambio vial entre este municipio y Sabaneta.

El proceso es necesario para ajustar los lineamientos que den vía libre a uno de los proyectos más necesarios para impactar en la movilidad del sur del Valle de Aburrá.

Se estima que en Abril de 2022 sería radicado el proyecto en el Área Metropolitana, y a más tardar en el segundo semestre de este mismo año se iniciarían la obras de construcción del intercambio vial, que demandará una inversión superior a los \$40.000 millones.

2.3. Megaplan Vial de Envigado

A partir de mediados del 2015 Envigado dio vía libre para la ejecución, con cobro de valorización incluido, del denominado Megaplan de Movilidad Municipal.

El macroproyecto vial consta de 25 obras, estimadas en cerca de un billón de pesos, de las que 11 están siendo ejecutadas por valorización, con un monto estimado de \$220.000 millones que fueron derramados entre los 135.000 propietarios de 102.000 predios.

Las obras financiadas por valorización fueron: Paralela quebrada La Ayurá entre carreras 48 y 50; Intercambio vial de La Salle – Etapa I; Intercambio Vial de la Carrera 41 con Calle 24 Sur (Loma Benedictinos); la Ampliación de la Diagonal 29 entre la Calle 34DD Sur y la Carrera 28, y entre la Carrera 42A y 28D (Sector Tamarindos); el Intercambio Vial de la Calle 27 Sur (Loma El Esmeraldal) con Carrera 28, y el Intercambio Vial de la Transversal Intermedia (Carrera 27) con El Esmeraldal.

Contempla, igualmente, el Intercambio Vial de la Transversal Intermedia con la Loma del Chocho (Calle 36 Sur); la Ampliación de la Calle 37 Sur (Loma El Escobero) entre el Hospital Manuel Uribe Ángel (Diagonal 31); la Transversal Intermedia, y el Intercambio vial Sector Piedra de La Ayurá: Diagonal 31 y 32 (Paralelas de La Ayurá) con Calles 37 Sur y 38 Sur y la Carrera 29A (Sector Hospital Manuel Uribe Ángel); el Eje Vial Las Antillas, y la Ampliación del Tercer Carril de la Avenida Las Vegas entre Calles 37 Sur y 19 Sur (Calzadas Oriental y Occidental).

Si bien este Plan se ha logrado ejecutar en su mayoría a lo largo de los últimos años, uno de los puntos a intervenir se convirtió en un caos de movilidad en el punto conocido como El Triángulo de las Bermudas, a causa del crecimiento demográfico en la Zona de El Esmeraldal.

Sin embargo, y luego de pasar 7 años desde que surgió la propuesta de este intercambio en el Mega Plan Vial que contemplaba más de 20 intervenciones, en la vigencia del 2021 se firmó finalmente el Acta de Inicio que marcó el comienzo de la ejecución del proyecto.

La obra está compuesta por 2 puentes y 6 ejes viales con una longitud total de 845 metros que integrarán la construcción del Intercambio a desnivel que pasará por la Calle 27 Sur sobre la Carrera 28.

El intercambio va a permitir que los vehículos pasen de manera segura en el denominado “Triángulo de las Bermudas”, donde definitivamente el paso ha sido muy limitado y se han tenido muchos problemas por las condiciones y la inclinación.

Al hacer este puente van a mejorar los ingresos y las salidas de la zona y permitirá agilizar el flujo vehicular en el sector.

Este proyecto fue en su momento cuestionado por un grupo de ciudadanos que integraron una veeduría ciudadana para vigilarlo tras las múltiples postergaciones que han existido sobre las fechas de inicio.

Luego de varios derechos de petición, fue que se pudo concretar el nuevo cronograma que le dio luz verde a las obras.

La obra también contará con 600 metros cuadrados de zonas verdes, 1.400 metros cuadrados de construcción y mejoramiento de andenes, y 4.000 metros cuadrados de mejoramiento de vías. Se estima que la inversión en el proyecto superará los \$19.400 millones.

2.4. Avances de la Pretroncal Sur del Metroplús

La Cámara también estuvo en la vigencia del 2021 haciendo un seguimiento y monitoreo permanente al desarrollo de las obras del Metroplús en la denominada Pretroncal Sur (municipios de Itagüí y Envigado).

2.4.1. Metroplús Itagüí: En esta localidad el proyecto viene realizando una transformación urbana de más de 11,4 kilómetros de longitud de corredores preferenciales y exclusivos y estaciones al lado izquierdo en los sectores Chimeneas, Vía de la Moda, Avenida Santa María, Parque del Artista, Quebrada Doña María y Ditaíres. En el centro será un corredor con paraderos a la derecha para ampliar la cobertura del servicio.

A la fecha se han construido en esta localidad 4,2 kilómetros desde Las Chimeneas hasta el Parque del Artista y 1,5 kilómetros más de corredor a lo largo de la Quebrada Doña María, denominado Tramo 4A Fase 1.

El Tramo 3 (entre la Avenida Santa María y la Vía de la Moda) que tiene 4,2 kilómetros de extensión y una inversión de \$55.624 millones, inició obra el 20 de Diciembre de 2010 y fue entregado el 26 de Agosto de 2016.

En cuanto a la Fase 1 del Tramo 4A (1.6 kilómetros de vía entre Guayabal y La Aguacatala), que inició el 15 de Octubre de 2015 y fue dejada por el contratista Guinovart a principio del 2019 cuando estaba en un 90%,

Metroplús atiende una demanda instaurada por esa firma, que le reclama \$17.000 millones arguyendo una terminación indebida del contrato.

En Abril del 2021, tras varias gestiones, se retomaron los trabajos en este sector, y al cierre de la vigencia llegaron a un 30% de avance.

2.4.2. Metroplús Envigado: En Envigado se realiza la transformación urbana de 3,8 kilómetros de vías sobre la Carrera 43A, que tendrán carriles preferenciales para el Sistema, 7 estaciones centrales, y nuevos y renovados espacios públicos.

El corredor de este Municipio se extiende desde los límites con Sabaneta (Calle 50 Sur), hasta el Sector La Frontera (Calle 21 Sur), y está dividido en 3 tramos de los cuales ya está construido el Tramo 1; se encuentra en construcción el Tramo 2A y está próximo a ejecutarse el Tramo 2B.

Allí el Sistema se conectará con los municipios de Medellín e Itagüí a través de la llamada Pretroncal del Sur.

Si bien en Septiembre se esperaba que el contratista AIA Arquitectos Asociados hiciera una entrega parcial del Costado Occidental del Tramo 2B sobre la Avenida 43A en Envigado, entre el Euro y el Colegio Teresiano, este hecho sólo se produjo a inicios del 2022.

La intervención adelantada desde el 15 de Marzo del 2021 en los 2 carriles occidentales incluye la ampliación del actual puente sobre la Quebrada La Ayurá.

Actualmente se avanza en las obras del Costado Oriental en el mismo Tramo, de lo cual se puede inferir que seguirán vigentes por varios meses más los inconvenientes de movilidad en este sector estratégico del Municipio.

Una vez se culminen estas obras quedaría lista la esperada Troncal entre las Calles 21 Sur y 26 Sur, uno de los tres tramos en construcción y/o proyectados para la Ciudad Señorial.

Metroplús confirmó en el 2021 que todavía están en proceso de afinación de permiso para las intervenciones y ajuste de diseño urbano de los tramos envigadeños faltantes: La Segunda Etapa del 2B (entre el Colegio Teresiano y el Restaurante Palo Grande) y el 2C (Entre Palo Grande y la Iglesia de San Marcos), donde empataría con lo ya construido del 2A, que viene desde la 50 Sur, en límites con Sabaneta).

Los procesos de licitación y contratación serán de \$11.000 millones para la Segunda Etapa del Tramo 2B y de \$5.500 millones para el Tramo 2C. Ambos se ejecutarían en el 2022.

Cabe recordar que las obras del Metroplús estuvieron frenadas varios meses en Envigado por decisión judicial.

A la fecha aún está vigente el proceso de la Acción Popular, pero la obra sigue en desarrollo por el fallo emitido el pasado 5 de Marzo del 2021, en el que el Tribunal Administrativo de Antioquia decidió, en Segunda Instancia, revocar la medida cautelar ordenada por el Juzgado 13 Administrativo Oral de Medellín, que había suspendido el Contrato del Tramo 2B.

2.5. Pacíficos 1, 2 y 3

El proyecto Autopistas para la Prosperidad (Vías 4G) es el resultado de la decisión del Gobierno Nacional para potenciar el proyecto original, denominado Autopistas de la Montaña, que buscaba

mejorar las condiciones de conectividad del Departamento de Antioquia con el Magdalena Medio, el Eje Cafetero, la Costa Pacífica y la Costa Atlántica.

Las concesionarias encargadas de estos tres tramos viales (que conectan con el territorio de los 5 municipios del Aburrá Sur), se vienen ejecutando bajo el formato de Alianzas Público Privadas, y tendrán un costo cercano a los \$4 billones.

Las concesiones Pacífico 1, 2 y 3 le permitirán a Antioquia conectarse de manera eficiente con el Eje Cafetero y el Valle del Cauca, disminuyendo en 7 horas el recorrido entre Medellín y el Puerto de Buenaventura; en 2 horas el recorrido entre Medellín y Manizales; en 6 horas entre Medellín y Urabá, y en 7 horas el desplazamiento entre Medellín y Cali.

De acuerdo con los últimos reportes, el siguiente es el estado de avance con el que cada tramo culmina la vigencia del año 2021.

2.5.1. Conexión Pacífico 1: A lo largo de 50 kilómetros se permitirá una salida eficiente entre Medellín y el Río Cauca, a la altura del Corregimiento de Bolombolo (Suroeste Antioqueño).

Datos al cierre del 2021 indicaban que la construcción de las vías, los túneles y los puentes del proyecto Pacífico 1 estaban por encima del 70%, por lo cual la Concesionaria Vial del Pacífico y la Agencia Nacional de Infraestructura esperan entregarlo en el 2022.

Los datos de seguimiento indican que el proyecto contaba al cierre del 2021 con el 73 por ciento de ejecución de sus vías, el 90 por ciento de los puentes y el 77 por ciento de los túneles.

Este proyecto que contempla 32.2 kilómetros de vía, permitirá tener una doble calzada en el Suroeste Antioqueño con influencia en municipios como Amagá, Titiribí, Venecia y Caldas.

Un total de 2 túneles dobles, 67 puentes y 3 intercambios viales hacen parte de la mega obra que tiene una inversión de 2.5 billones de pesos y que se conectará con Pacífico 2 y 3.

Actualmente el sector evidencia tropiezos y los tramos no construidos son como baches que, de no intervenir, traerán consigo problemas como tacos interminables. Las principales dificultades pendientes en la Agenda de este Tramo son:

2.5.1.1. Intercambio Vial de Primavera: Este intercambio no está contemplado en las obras de la Conexión Pacífico 1 y el monto requerido para su construcción es de \$100.000 millones (un valor proyectado a 2019, en estado de prefactibilidad).

Su desarrollo es crucial, puesto que recibirá el flujo vehicular que se generará con la terminación de los tres Pacíficos.

Inicialmente estaba contemplado como responsabilidad de Invías, pero Covipacífico precisó que para este sector ya hay un contrato con la ANI y que la concesionaria está dispuesta a financiar los trabajos con el fin de que el proyecto concluya según lo programado.

Incluye un intercambiador a desnivel, además de las vías de conexión al alto de Minas, la entrada al municipio de Caldas y la gestión predial.

2.5.1.2. Los 3,3 km en el Tramo Primavera-Cuatro Palos: Esta obra incluye 2 tramos que juntos suman una vía faltante en doble calzada (hoy en calzada sencilla), para la cual son necesarios \$200.000 millones. El primero, comprendido entre Primavera hasta El Rancherito 1, es de 800 metros.

El segundo, entre Rancherito 2 hasta Cuatro Palos, es de 2.500 metros. Una de las soluciones es, al igual que con el intercambiador, anexar al Contrato de Pacífico 1 la construcción de la vía.

El concesionario está dispuesto a financiarlas también con base en vigencias futuras que están disponibles desde el año 2025.

2.5.1.3. Puente sobre el Río Cauca en Bolombolo: Esta obra garantizará la continuidad entre el Suroeste y Urabá.

Opera con paso restringido desde 2016, pueden circular livianos en un solo sentido, lo que está afectando al 50% de la cosecha cafetera en Antioquia, según la Cámara de Comercio.

Tiene 65 años y no resiste repotenciación, por eso la solución es otro Puente en Peñalisa para evitar que el tránsito se detenga.

La obra calculada incluye vías de acceso entre Pacífico 1 y 2 y la nueva conexión a desnivel con la vía a Salgar.

La alternativa de corto plazo incluye trabajos de mejoramiento por \$10.000 millones, pero la construcción de una nueva infraestructura y la conexión a las concesiones costaría \$166.000 millones.

2.5.2. Conexión Pacífico 2: Fue adjudicado al Grupo P. S. F. Concesión La Pintada, liderado por las firmas Odinsa de Colombia (filial del Grupo Argos), sus principales accionistas (Mincivil, El Cóndor y Termotécnica S.A.) y Mota Engil Engenharia de Portugal, la mayor constructora de ese país.

El Pacífico 2 une a Bolombolo con La Pintada, y proyecta recibir todo el tráfico que viene desde Medellín y la zona norte del país, dándole continuidad a Pacífico 1.

Este proyecto fue entregado oficialmente al servicio en la segunda quincena del mes de Octubre del 2021.

El proyecto, que sumó inversiones por \$1,3 billones, se desarrolló en el Tramo Primavera, Camilo Cé, Bolombolo y La Pintada del Suroeste Antioqueño.

El proyecto incluyó trabajos por 42.5 kilómetros de vías construidas, lo que incluyó 39.5 kilómetros de doble calzada y, por otro lado, 54 kilómetros de vías rehabilitadas.

Al mismo tiempo, la obra, en su conjunto, contempló la construcción de 44 puentes, dentro de los que se destaca el Puente Cauca sobre el río que le da el nombre, con una inversión de \$80.200 millones de pesos y una longitud de 490 metros de largo.

El proyecto dividió su desarrollo en 5 Fases (Unidades Funcionales). La primera fue la carretera que conecta La Pintada con el Corregimiento de Puente Iglesias. La segunda Unidad enlazó a Puente Iglesias con el Túnel de Mulatos.

La Tercera Unidad abarcó desde el Túnel de Mulatos hasta el Puente sobre el Río Cauca. La Cuarta Fase correspondió al Puente Cauca-Bolombolo y, por último, la Quinta Unidad fue el tramo entre Primavera, Santa Bárbara y La Pintada.

2.5.3. Conexión Pacífico 3 (La Pintada-Manizales), fue adjudicada a una estructura plural liderada por Mario Huertas Cotes (75%), uno de los constructores líderes del país. También participa con 25% la Constructora MECO S.A., la mayor empresa del sector de Costa Rica.

Esta es la obra más extensa de las 3, ya que la concesión cuenta con una longitud total de 146 kms. Si bien tiene una gran influencia en Caldas, también beneficia a los departamentos de Antioquia y Risaralda, pues se construye para fortalecer la Conexión con el Occidente del país y la salida al Puerto de Buenaventura.

Esta vía recorre 12 municipios de Caldas, 4 de Risaralda y 3 de Antioquia. Este proyecto contempla la intervención de 58 puentes, 8 intersecciones viales, la construcción de 2 túneles, uno de ellos en Tesalia con una longitud total de 3.4 kilómetros, que por su dimensión se perfila como una de las grandes obras de infraestructura en Colombia.

El proyecto cuenta con 5 Unidades Funcionales discriminadas así: UF1 (La Virginia-Asia); UF2 (Variante Tesalia); UF3 (La Manuela, Tres Puertas, Irra); UF4 (Irra-La Felisa), y UF5 (La Felisa-La Pintada).

En este proyecto sobresale la construcción del Túnel de Tesalia, una obra de 3,5 kilómetros de longitud y que se constituye como la más grande y con mayores características técnicas del corredor. De hecho, se destaca por ser la de mayor extensión del Eje Cafetero.

La estructura quedó lista al cierre del 2021 y traerá grandes beneficios para la región, entre ellos la reducción de entre 35 y 40 minutos en el tiempo de recorrido, mejorando la movilidad entre los departamentos de Caldas, Risaralda y Antioquia, facilitando así la conectividad con los principales centros de producción del país.

Este túnel hace parte de la Unidad Funcional UF 2 y conecta de forma bidireccional el Valle del Río Risaralda con el Sector del Kilómetro 41 en el Departamento de Caldas.

En esta UF se construyen 24 km de vía nueva, de los cuales el túnel abarca 3,5 km que incluyen una galería de emergencia en paralelo.

Se destaca también la UF 3, que comprende los sectores de La Manuela-Tres Puertas-Irra, terminada y puesta en servicio. En esta unidad se realizó la intervención de 31 km, el mejoramiento de 24 km y 7 km de segunda calzada.

Actualmente, la UF 5, que va desde el sector conocido como El Playón, en Riosucio (Caldas) hasta La Pintada (Antioquia), registra un avance del 56,55%.

El proyecto registraba al cierre del 2021 un avance del 92,15 %, y se estima que su entrega se hará en Julio de 2022 con una inversión de \$2.4 billones, y una generación de más de 2.340 empleos en 72 frentes de obra.

2.6. Vía Distribuidora hasta la 77 Sur

La avenida Regional, vía arteria que permite el tránsito departamental y nacional que viene del Eje Cafetero y va hacia la Costa Atlántica, sumará otra fase constructiva con la adecuación de tres carriles en el Sur del Valle de Aburrá, que conformarán la Vía Distribuidora.

El Área Metropolitana del Valle de Aburrá (AMVA) adjudicó, a comienzos de Septiembre del 2018, al Consorcio Vial 20-20 la obra de 3,8 kilómetros de longitud, con un costo de \$33.304 millones.

La interventoría de este megaproyecto vial se adjudicó el 17 de Octubre del 2018 a través de licitación pública por un valor de \$3.259 millones, a cargo de Ruth Elena Tabares y Estructurador Colombia SAS.

Las obras de la conexión de la Vía Distribuidora en el Aburrá Sur, contempló un nuevo corredor de 4.2 kilómetros de 3 carriles en la Avenida Regional, entre la Quebrada la Ayurá (Envigado), y la Calle 52 Sur (Sabaneta); 1 kilómetro de conexiones vehiculares; la construcción de 3.9 kilómetros de ciclocaminabilidad; 850 metros de vías de servicio y un corredor ecológico y paisajístico longitudinal a la nueva vía.

Con una inversión de \$56.147 millones el Área Metropolitana del Valle de Aburrá puso en servicio la Vía Distribuidora Etapa 1 en Noviembre del 2020.

Este tramo contempló 4.6 kilómetros de conexión vial, impactando a casi 81 mil vehículos que a diario transitan por el Sur del Valle de Aburrá, mejorando así la movilidad entre Envigado, Sabaneta, Itagüí y Medellín.

Tras la inauguración de la nueva vía se aprecian 3 nuevos carriles, 800 metros de vías de servicio, ciclocaminabilidad en toda la longitud de intervención, amoblamiento urbano y un corredor ecológico y paisajístico

Esta nueva etapa continuó la ampliación de la autopista, cuya última intervención se entregó hace 11 años, con los 3,4 kilómetros entre la Calle 10 (Monterrey) y la Quebrada Zúñiga, en los límites entre Medellín y Envigado.

Este proyecto constructivo retomó la prolongación de la Regional desde la Quebrada Zúñiga y la llevará hasta Mayorca en una primera fase.

Esta obra es una necesidad de décadas atrás porque el Valle de Aburrá necesita adecuar sus vías para el tráfico que llegará cuando entren a operar las Autopistas de Cuarta Generación (4G).

2.7. Intercambio Vial de Pilsen, en Itagüí

A finales de Marzo del 2017 la Alcaldía de Itagüí y el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, firmaron un convenio para iniciar la compra de predios, con el fin de construir el **Complejo Vial de la Glorieta de Pilsen (Induamérica)**, para descongestionar este sector del Sur del Valle de Aburrá.

La primera información oficial para construir el intercambio vial de Pilsen, sobre la Glorieta de Itagüí donde se cruza la Carrera 50A con la Calle 37B, se dio en el 2016.

El intercambio vial permitirá la conectividad del sector con el Sistema Vial Multimodal del Río Aburrá - Medellín en el Sur del Valle de Aburrá.

Su desarrollo no sólo beneficiará a los cerca de 70 mil habitantes de Itagüí y los 120.000 de San Antonio de Prado, sino también a los residentes en los municipios de La Estrella (52.709), Heliconia (6.567) y Armenia Mantequilla (4.200), cuyas rutas de buses circulan por esta vía obligadamente .

En promedio, por esta intersección vial que conecta con la Calle 36, principal acceso al corregimiento San Antonio de Prado, transitan al día 22.000 vehículos

Aunque ya llevaba más de un año de avanzada con la compra y demolición de predios, sólo hasta el 20 de Septiembre del 2019 se dio inicio oficial al Intercambio Vial Induamérica, una obra que espera mejorar las condiciones de movilidad en la carrera 50, una de las principales vías de acceso a Itagüí y paso obligado hacia el corregimiento San Antonio de Prado, que pertenece a Medellín.

El proyecto, al que la gente llama “Intercambio de Pilsen”, cuenta con 1 glorieta de 3 carriles, la construcción de un paso elevado de 260 metros (Carrera 50A entre Calles 37B y 36 - Vía Ditaires) con 2 calzadas de 7 metros cada una, 2 carriles de circulación por sentido y la construcción de 8.850 metros de andenes accesibles.

Con 1.8 kilómetros de vías nuevas y rehabilitadas el intercambio vial incluye 8.850 metros cuadrados de andenes, 1.570 metros de bici-carril, 270 metros de ciclorruta, la incorporación de 3 gimnasios biosaludables, una zona de recreación infantil, mobiliario urbano, cicloparqueaderos, componentes de urbanismo y paisajismo, entre otros parámetros necesarios para garantizar la sostenibilidad del territorio metropolitano.

Este proyecto fue posible gracias a una inversión de \$92.456 millones, de los cuales, el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, invirtió \$51.656 millones: \$39.000 millones para obra e interventoría y \$12.000 millones para adquisición de los predios.

Por su parte la Alcaldía de Itagüí aportó \$39.900 millones para la adquisición de predios y la respectiva demolición.

En el desarrollo de la obra se generaron 240 empleos directos y se adelantó una compensación arbórea de 216 árboles y arbustos y 15 palmas para un total de 231. Además, se preservaron dos Ceibas centenarias que tenían permiso para tala.

2.8. Intercambio Vial de La Ayurá

Este proyecto consiste en la construcción de un Intercambio Vial que se localiza entre las laterales a las quebradas La Ayurá y Zúñiga, en los límites con Medellín, sobre el río, y servirá para conectar los municipios de Itagüí, Envigado y la capital antioqueña.

El proyecto fue entregado por el AMVA a comienzos del mes de Noviembre del 2021 y quedó integrado por 30 ejes viales con una longitud total de 8.3 kilómetros, distribuidos en 5 puentes con una longitud total de 1.690 metros. Adicionalmente, se construyeron 3.604 metros de vía nueva y se rehabilitaron 3.068 metros.

Esta obra contó, además, con la siembra de especímenes arbóreos y 3 pasos de fauna silvestre en la Quebrada La Ayurá y uno longitudinal al cruce del puente que conecta Oriente y Occidente. También se realizó el aprovechamiento de 2.700 individuos arbóreos y se compensaron 5.293.

El desarrollo del Intercambio permite hoy el ingreso de 14.000 vehículos a la Central Mayorista de Antioquia y liberó una buena parte del flujo vehicular que transita por los intercambios viales de La Aguacatala y Simón Bolívar (El Pandequeso), promediado en unos 112.000 vehículos motorizados, lo que permite mucho más fluido el tránsito y brinda otra entrada a los municipios del Aburrá Sur desde el Norte y el Centro.

Este proyecto tuvo una inversión de \$ 128.000 millones aportados por el Área Metropolitana del Valle de Aburrá y la adquisición de predios por parte de los Municipios de Envigado e Itagüí, e incluyó el mejoramiento vial para vehículos, así como una importante infraestructura para la movilidad peatonal y el transporte no motorizado.

El **Consorcio Aburrá Sur** conformado por tres 3 firmas (Estyma (60%), HB Estructuras (25%) y Termotécnica Coindustrial (15%)) fue seleccionado el 2 de Mayo del 2019 en un proceso de licitación pública en el que participaron 6 firmas proponentes, como contratista oficial para realizar las obras de construcción del Intercambio.

2.9. Sistema Férreo Multipropósito

Con la firma en Junio del 2016, por parte de autoridades locales, del acuerdo para la constitución de la sociedad que contrataría los estudios y diseños de la rehabilitación del Ferrocarril de Antioquia empezó a hacerse realidad lo que para muchos era utópico.

Como partícipes del proyecto con el que se busca construir un **Primer Tramo Férreo entre Amagá y Barbosa**, quedaron inscritos el Gobernador de Antioquia, *Luis Pérez Gutiérrez*; el entonces Gerente del Idea, *Mauricio Tobón Franco*; el Gerente del Metro, *Tomás Elejalde Escobar* y el saliente Director del Área Metropolitana, *Eugenio Prieto Soto*.

Al tiempo con la suscripción de esa empresa, llamada **Sociedad Ferrocarril de Antioquia S.A.S**, la Administración Departamental anunció la destinación inicial de 15.000 millones de pesos para avanzar en el proyecto.

La nueva sociedad tiene una participación accionaria de 28% por parte de la Gobernación; Idea, 24%; Área, 24% y el Metro, 24%, y **el compromiso de recuperar el Ferrocarril de Antioquia para el transporte de Pasajeros, Carga y Basuras**.

Una vez finalizados los estudios de prefactibilidad financieros realizados por la ANI, los cuales dieron como resultado la viabilidad del proyecto, la junta directiva de la Sociedad Promotora Ferrocarril de Antioquia, autorizó en Septiembre del 2021 iniciar el proceso de factibilidad que permita la reactivación del ferrocarril.

La Promotora contratará una Consultoría Especializada para esta estructuración, proceso que inició la última semana del mes de Junio del 2021 y determinará en un término de 9 meses, el mejor modelo de negocio para poner en funcionamiento el proyecto.

La principal meta de la entidad es la reactivación y modernización del ferrocarril como un Sistema Férreo Multipropósito que permita el crecimiento, la conectividad y competitividad del Departamento de Antioquia.

Este es uno de los proyectos bandera del actual gobierno departamental, no solo por intentar revivir el ferrocarril después de 60 años, sino por ser el salvavidas de la Línea A del metro.

El trazado completo por el Valle de Aburrá tiene 63 kilómetros y fue dividido en dos etapas: Aguacatala-Barbosa y Aguacatala-Caldas.

La región priorizó el primer tramo, de 46,5 kilómetros, con 14 estaciones (siete de ellas integradas al metro) y una expectativa de movilizar 224.000 personas diarias en 2026.

Hasta ahí todo claro. El cuento se empieza a enredar cuando hablamos de la plata. De los \$4,24 billones que cuesta volver a ver el tren funcionando, la región le pedirá a la Nación el 70 %, es decir, \$2,96 billones, con posibilidad de que se asignen vigencias futuras a 10 años.

El restante 30% será aportado por los socios de la promotora Ferrocarril de Antioquia, más el Municipio de Medellín, con un giro de \$1,27 billones (se apropiarán vigencias futuras a 15 años).

La repartición de ese aporte regional por \$1.27 billones solo se definió en Septiembre del 2021 así: El 30% se dividiría entre la Gobernación, el Área Metropolitana y el Municipio de Medellín. Cada uno aportarán el 8,6%. El Metro, por su parte, sumará el restante 4,1% en especie, con aporte de material rodante.

En esa junta se finiquitó no sólo el plan de financiación, sino que con ello se surtió el último requisito que faltaba para que el Ministerio de Transporte estudie el proyecto.

Pese a que la carpeta se presentó el 23 de Julio del 2021 ante esa cartera, se requería cumplir una lista de chequeo para avanzar en el primer aval que necesita el proyecto, el técnico.

Con esa luz verde del Ministerio, en el paso a paso seguiría el aval fiscal de Hacienda, un documento Conpes que declare la importancia estratégica; luego un Confis que asegure los recursos nacionales; y, a la par, tramitar las vigencias futuras locales en el Concejo de Medellín, la Asamblea de Antioquia y la junta metropolitana.

Ese protocolo se cierra con la firma de un acuerdo de cofinanciación entre Presidencia y los entes territoriales.

El problema es que todo debía surtirse antes del 13 de Noviembre del 2021, día en el que comenzaron las restricciones por las elecciones al Congreso, prohibiendo realizar contratos o convenios con recursos públicos. Es por ello que a la decisión final le tocó esperar a que terminen las contiendas electorales del 2022.

El tren, que atravesará el Valle de Aburrá y que, según estudios previos, pasaría por el Costado Occidental de la Línea del Metro, tendrá 3 modos de operación.

El primer uso será el **Transporte de Basura en Contenedores para llegar al Relleno La Pradera, en el Municipio de Donmatías.**

Con esto se pretende facilitar la disposición de residuos a municipios del Suroeste y Occidente antioqueños sin afectar el medio ambiente, minimizando el consumo de gasolina, los malos olores y el impacto en la movilidad.

Un segundo uso del ferrocarril entre Amagá y Barbosa será el del **Transporte de Carga con fines de Exportación desde los puertos.**

En este punto tendría injerencia especial el Área Metropolitana, entidad que buscará la creación de dos estaciones logísticas donde empiezan las carreteras de la Prosperidad (Caucasia y Cartagena, y Amagá hacia el Pacífico y Urabá).

Esto permitirá mover la carga metropolitana de manera más económica, rápida y sin perturbar el tráfico del Valle de Aburrá.

Pero el anhelo fundamental de esa primera fase del ferrocarril será el **Transporte Masivo de Pasajeros**, para que funcione como **Tren de Cercanía** y solucione la congestión, que ya se avizora, en el Metro.

Según los expertos, los ferrocarriles modernos en todas partes del mundo, donde son fundamentales para el transporte de bienes y personas, funcionan bajo un modelo parecido al de las Autopistas 4G que constituyó la Nación.

La línea férrea de Antioquia tendrá un modelo donde un conglomerado de empresas hace la inversión de infraestructura, en parte con apalancamiento privado y del Estado.

Esa infraestructura por la que ruedan los trenes le cobra a los operadores unos peajes, similar a como funciona en carreteras.

El Sistema que se plantea es diferente a lo que eran los ferrocarriles en el pasado, donde una empresa era la dueña de la vía, le hacía el mantenimiento, era propietaria de los trenes y ejercía la operación.

El modelo nuevo es que una empresa hace la inversión en infraestructura y a través de una concesión cobra los peajes al operador que quiera utilizarlo.

Se estima que el Ferrocarril movilizará entre 150.000 y 240.000 pasajeros cuando entre en operación, después de 67 años.

2.10. Túnel entre Caldas y El Retiro

Al cierre del 2017 se encontraba en Etapa de Prefactibilidad un proyecto denominado Conexión Sur, promovido por una alianza público privada y presentado a la Gobernación de Antioquia por la Cámara Colombiana de Infraestructura (CCI).

El propósito de la CCI con esta app es construir con 35 de sus empresas afiliadas en Antioquia, una conexión vial de 20 kilómetros entre el municipio de Caldas y El Retiro, que contaría con un túnel, de unos 9 kilómetros, para unir los valles de Aburrá y de San Nicolás.

La CCI ha señalado que hacer el túnel demoraría entre 4 y 6 años, por lo que esperan que se agilicen los trámites, porque esta obra se necesita urgentemente para mitigar la contingencia ambiental que tiene el Valle de Aburrá por las emisiones de los vehículos de carga que van hacia la Costa Atlántica y lo cruzan de sur a norte.

Si no se hace algo en los próximos años la movilidad del Aburrá colapsará y esta obra será opción para que los camiones que van para el aeropuerto de Rionegro y el Oriente de Antioquia, no tengan que utilizar la vía Regional que, en un futuro cercano, no aguantará más tráfico.

No hay que olvidar también que una vez empiecen a operar las vías de doble calzada de Cuarta Generación (Pacífico Uno, Dos y Tres) entrarán a un embudo que es el corredor del Río Medellín para cruzar el Valle de Aburrá y llegar a la Costa Atlántica. El caos será aún más grande.

Cabe señalar que la mayoría de carga que se genera para el Aeropuerto de Rionegro es del Sur del Valle de Aburrá y el tráfico seguramente aumentará una vez construyan la segunda pista, por lo que una vía en el sur que una a ambos valles sería la ideal para evitar transitar por el centro de la capital antioqueña para llegar a la Autopista Medellín-Bogotá.

El proyecto incluiría un túnel y unos 10 kilómetros de carretera de muy buenas especificaciones para el tráfico pesado.

Un proyecto de esta naturaleza por el sector de La Miel para llegar al Oriente Antioqueño revolucionaría la movilidad del Valle de Aburrá, porque le quitaría el impacto que tiene el alto flujo vial de la vía Regional.

Esta carretera está prácticamente hecha y no tiene problemas de predios. Solo le falta ampliarla, pavimentarla y hacer túnel para cruzar a El Retiro.

2.11. Rehabilitación Avenida Regional Sabaneta

Para mejorar la movilidad vial de la Avenida Regional entre los sectores de Ancón Sur y Mayorca en el Valle de Aburrá, el Instituto Nacional de Vías, INVÍAS, en asocio con la Gobernación de Antioquia, el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, AMVA, y la Alcaldía de Sabaneta, unieron esfuerzos técnicos y presupuestales en Septiembre del 2021, con el fin de rehabilitar los 3,2 kilómetros en jurisdicción del Municipio de Sabaneta.

Para lograr la recuperación y rehabilitación de este tramo de la Avenida Regional, el INVÍAS, la Gobernación de Antioquia y el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, se comprometieron con aportar recursos por un valor de \$11.000 millones.

Cabe aclarar que este tramo no forma parte de la red vial del INVÍAS. Sin embargo, atendiendo el llamado del territorio y pensando en la movilidad segura de los usuarios, el Gobierno Nacional sumó aportes para lograr este acuerdo.

Por su parte el alcalde de Sabaneta, Santiago Montoya, ratificó que una vez lograda esta recuperación el Municipio adoptará la vía y garantizará su mantenimiento futuro.

Este acuerdo pone fin a muchos años de lucha de entidades como la Cámara de Comercio Aburrá Sur, en defensa de la vida de quienes transitan por este sector, y con el propósito de poner fin a un limbo legal que tenía huérfana de mantenimiento este tramo vial.

Balance Empresas en Trayectoria Mega 2021

Compromiso, visión, dinamismo, oportunidad y esperanza son los motores que hoy sustentan la validez y el desarrollo de la **Segunda Cohorte del Programa Empresas en Trayectoria Mega** que culminó exitosamente con **20 Pymes y Grandes Empresas del Aburrá Sur en el mes de Diciembre del 2021**.

Estas 20 empresas orientadas por la Cámara con el apoyo de 8 empresarios Mentores y 2 Asesores Metodológicos de la entidad, forman parte hoy de la estrategia del Gobierno Nacional que busca incidir positivamente en la productividad y el escalamiento empresarial.

Con este instrumento poderoso se construye un modelo de aprendizaje conjunto para que los empresarios diseñen una Ruta de Crecimiento Retadora, Transformadora, Alcanzable, Administrable y Sostenible en el tiempo, que les permita generar mayor productividad a sus empresas, 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, los cuales sirven de guía para que el mentor (quien enseña) les transmita a otros gerentes y directivos sus experiencias y habilidades. Ellos son:

Módulo 1: Estrategia y Entorno.

Módulo 2: Dirección Estratégica - Estableciendo una Mega.

Módulo 3: Liderazgo, Talento, Cambio y Cultura.

Módulo 4: De la Dirección a la Acción.

Módulo 5: Sostenibilidad y Buen Gobierno.

El Programa busca que las empresas crezcan 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 se le denomina Meta 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 abierta y sinceramente 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.

En términos generales los Indicadores de Salida del Programa arrojaron en el 2021 unos valiosos incrementos en los indicadores así: **35% en Gestión Estratégica, 69% en Gestión Comercial, 28% en Gestión de la Innovación, y 32% en Gestión Humana.**

En la citada vigencia de las 20 empresas beneficiadas 2 fueron Grandes, 11 Medianas y 7 Pequeñas. De ellas 10 eran de Itagüí, 5 de La Estrella, 3 de Sabaneta, y las 2 restantes del Municipio de Envigado.

Empresa	Municipio
Distribuidora Persal	
Imagen y Moda	
Comestibles Dan	
Transapec	
Soluciones Integrales en Proyectos e	
Metálicas Leguz	
Suministros Integrales	
Industrias Metálicas Los Pinos	
Mantel de Cuadros	
Estivo	
La Tiquetera	
Grupo Doranca	
Ingtec	
Estampados Colorway	
Numac	
Frugal	
Industrias Humbert	
Gaica	
Masterdent	
Repares	

Balance Informe Socioeconómico y Competitivo Aburrá Sur 2020

Demografía, Pobreza y Desigualdad; Activos de las Personas; Hábitat Urbano; Buen Gobierno y Ciudadanía, y Desarrollo Económico y Competitividad de la región fueron los ejes a partir de los cuales se analizó la dinámica socioeconómica de los 5 municipios del Sur del Valle de Aburrá con corte al 2019.

Así lo evidenció el Primer Informe Socioeconómico y de Competitividad liderado por la Cámara de Comercio Aburrá Sur, con el apoyo técnico de la firma Ex – Ante S.A.S, y las 5 administraciones municipales de la región y el Area Metropolitana del Valle de Aburrá, y la cooperación de la Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana), a través de la Alianza Región.

Los reportes contribuyen a un juicioso proceso de evaluación y seguimiento de las dinámicas regionales, al igual que en la búsqueda de claves, estrategias y criterios que permitan hacer más eficiente la formulación de planes, programas y proyectos público-privados, y la respectiva verificación de sus impactos en la realidad socioeconómica del Aburrá Sur.

El naciente Informe aprovechó muchas lecciones aprendidas; se nutrió de metodologías ya validadas, y consolidó 150 indicadores en 12 dimensiones.

La Cámara confía en que las mediciones realizadas y las que se seguirán efectuando, sean la base de un ejercicio cíclico, ponderado y responsable que nos facilite aportar al Aburrá Sur (Caldas, Envigado, Itagüí, La Estrella y Sabaneta) unas reflexiones, hallazgos y evidencias que sirvan para mejorar cada vez más la gobernanza territorial, la competitividad económica, y la eficiencia y la eficacia en la gestión pública, con el concurso activo de los diferentes actores adscritos a los sectores privado, gremial, académico y social.

Ajustes metodológicos

Es importante destacar que el citado Informe tuvo un cambio metodológico y en esta ocasión se diseñó sobre una base de dinámicas.

1. Dinámica Poblacional y Territorial: Pretende hacer lecturas a partir de las principales características que determinan la estructura poblacional y el territorio.

La idea es describir la forma como la población se distribuye dentro de cada municipio y detallar las extensiones de las respectivas áreas urbanas y rurales, permitiendo dimensionar la manera como se viene ocupando el suelo del Aburrá sur y comprendiendo los niveles de concentración y densidad poblacional.

La concentración poblacional pone a competir el suelo entre actividades residenciales y productivas, de allí que se ejerza presión sobre las unidades productivas ubicadas en cierto sector, lo que podría conducir hacia una relocalización.

Por esta razón es que cobra importancia toda la información que se pueda brindar al respecto, con el ánimo de que se tomen decisiones con mayor información.

2. Dinámica Socioeconómica y Mundo del Trabajo: El desarrollo económico de la región pasa por comprender la situación socioeconómica de las personas y el complejo mundo del trabajo.

Dicha situación socioeconómica está determinada por las condiciones de salud, educación y trabajo y su respectivo acceso como derecho.

La pandemia demostró la importancia de contar con un sistema de salud amplio y sólido, con una oferta a la altura de las circunstancias y ojalá con un enfoque preventivo.

También demostró que la educación y las actividades laborales requerían de buena conectividad y de ambientes propicios para ellas; pero la mayoría de los hogares no contaban con todas las condiciones para su realización.

Además, el hecho de tener que compartir espacios y equipos dificultó las actividades educativas y laborales, lo que puso en aprietos a las familias.

3. Dinámica Empresarial y de Competitividad: La llegada del Covid-19 alteró notablemente la dinámica de los negocios, el comercio y las industrias en general.

El confinamiento obligó a que los empresarios y comerciantes tuviesen que tomar decisiones sin haberse preparado antes para una situación así.

La incertidumbre que generaba la pandemia en términos de prolongación debido a los contagios y al copamiento de las Unidades de Cuidados Intensivos –UCI– y las dudas que se tenían durante el 2020 sobre los avances en el desarrollo de vacunas, provocó en familias y empresarios mucha indecisión.

Dentro de este contexto se tomaron decisiones de producción, inversión y ahorro, según las circunstancias particulares de cada empresa o negocio y con la información que cada uno tuviese.

Para comprender y poner en justa proporción lo que ocurrió en el año 2020 en materia empresarial y de competitividad para la región, se ofrece una lectura sobre el comportamiento de las matrículas, las renovaciones mercantiles y las cancelaciones y liquidaciones de empresas o negocios.

La idea es acercar los datos a una mejor comprensión sobre lo que ocurrió y brindar una línea de base que permita tomar decisiones de políticas sobre datos concretos.

4. Dinámica Cultural y Medioambiental: La cultura está asociada al conjunto de conocimientos, creencias, sistemas de valores, costumbres, comportamientos, hábitos y habilidades adquiridos y transmitidos por las personas, no sólo en el seno de la familia, sino también en la vida social.

Cada uno de estos elementos son determinantes para la consolidación de mejores relaciones sociales, económicas y políticas, por lo tanto, dichos elementos son estructurantes de la cultura.

Adicionalmente, dichos elementos deben dialogar con las directrices y metas que se han fijado en el mundo y el país en materia ambiental para mitigar los efectos del cambio climático. En otras palabras, no es posible hablar de cultura por fuera del campo de la sostenibilidad.

Gráfico 1: Metodología Informe Socioeconómico y Competitivo del Aburrá Sur 2020



Fuente: Elaboración Cámara de Comercio Aburrá Sur

Hallazgos del Informe

La siguiente es una síntesis de los principales hallazgos del Informe, y de la lectura de contexto a partir de los cuales se definen escenarios y hechos transformadores para mejorar el futuro de la región.

1. Demografía: 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 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.

Tabla 1: Población del Aburrá Sur 2010-2019

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
Aburrá Sur	618.060	624.187	631.608	638.690	649.230	668.091	694.015	717.998	739.150	760.746

Fuente: 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 podría explicar 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%.

La distribución por género no cambiado en el Aburrá Sur. El 53% son mujeres y el 47% son hombres. En cambio, la distribución por edades sí ha tenido cambios.

La población se concentra en los grupos de 25 a 29 años (9,2%) y 30 a 34 años (8,8%). La mayor proporción de la población 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.

2. Pobreza: Toda idea que hable de desarrollo económico y empresarial debe pretender menos pobreza y desigualdad. La pandemia volvió a recordar la necesidad de discutir abiertamente ambos fenómenos sociales.

La Línea de Pobreza es un indicador de referencia que muestra si las personas o los hogares poseen el ingreso mínimo necesario para adquirir una canasta básica de bienes, tanto alimentarios, como no alimentarios.

Para 2019 el costo por persona para dicha canasta fue estimado por el Dane en \$327.674, lo que significa que en un hogar con cuatro personas sería necesario un ingreso superior a \$1'310.696 para no ser considerado pobre.

Según esta misma medida, en el Aburrá Sur el mayor número de personas en situación de pobreza se encuentra en Itagüí y Envigado, donde cerca de 29.721 y 20.525 personas tuvieron ingresos en 2019 por debajo de la línea de pobreza. Le siguen en orden Caldas (13.600), La Estrella (7.496) y Sabaneta (4.763).

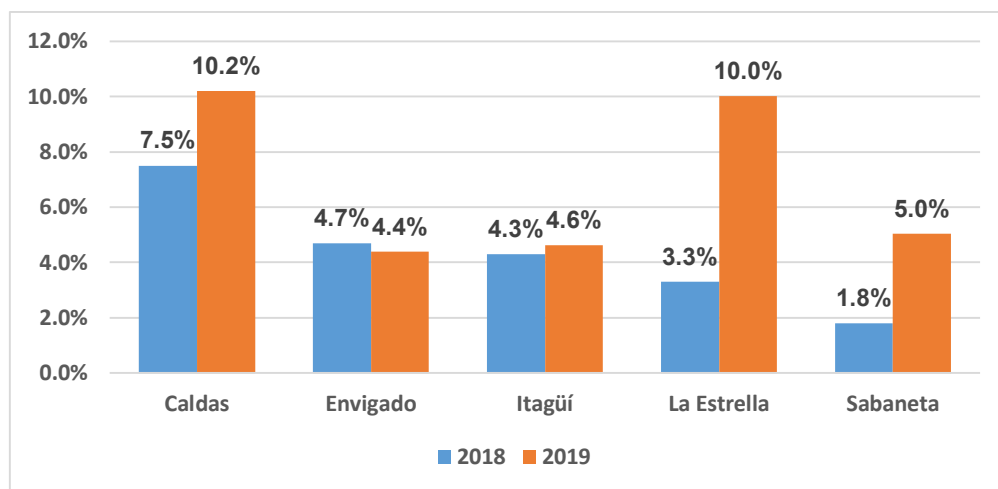
Otro indicador es *la Línea de Pobreza Extrema*, la cual define el costo por persona mensual mínimo necesario para adquirir solamente una canasta de bienes alimentarios.

Para 2019 la *Línea de Pobreza Extrema* fue \$137.350 y para las Areas Metropolitanas de \$154.583. En tal sentido, en el Aburrá Sur el mayor número de personas en pobreza extrema se encuentran en Itagüí (2.226) y La Estrella (1.032), mientras que en Envigado (340), Sabaneta (291) y Caldas (186).

Un tercer indicador de pobreza es el *Índice de Pobreza Multidimensional –IPM–*. Dicho indicador toma en cuenta las privaciones y aquellos aspectos que frenan el ascenso social.

Se compone de cinco dimensiones para estimar las privaciones: Educación, Salud, Trabajo, Condiciones de la Vivienda y Asuntos Relacionados con el Desarrollo de la Niñez y la Juventud.

Gráfico 2: Índice de Pobreza Multidimensional según porcentaje de personas 2019



Fuente: Encuesta de Calidad de Vida

Las mayores privaciones están en trabajo y educación. Una forma de impactar sería mediante políticas que busquen ampliar los mercados de las empresas, de tal manera que se pueda ampliar la producción, la inversión y crear más empleo.

En el país ha hecho carrera la idea de que el empleo es producto del abaratamiento de la mano de obra o de los impuestos, sin percatarse de que por muy barata que sea la fuerza de trabajo y por muy cómodas que sean las tarifas impositivas, si no hay mercados, no hay producción, ni empleo.

Otra forma de impactar –recomendación para las autoridades públicas y privadas– es asegurarse de que las condiciones sociales, políticas, económicas, de movilidad y de ordenamiento territorial son las óptimas y favorables para el desarrollo de las diferentes actividades económicas y productivas.

Será difícil para una empresa mantener su producción y el empleo en medio de espacios donde entra en conflicto con el entorno que la rodea.

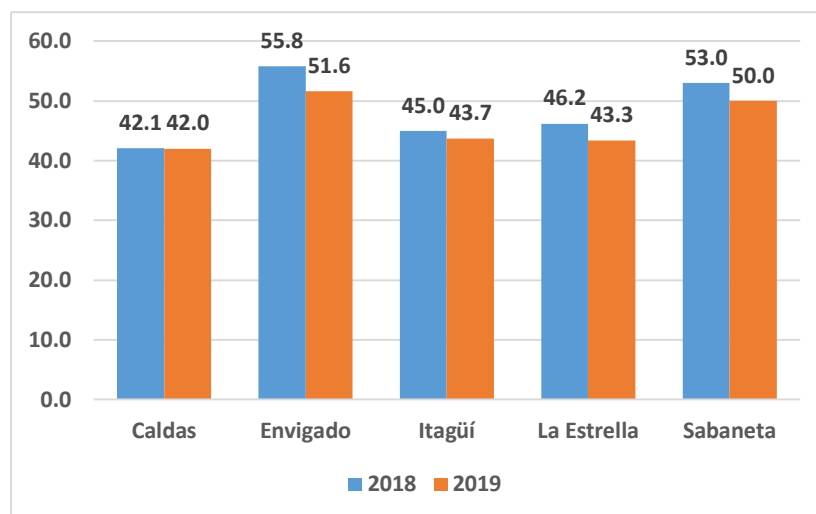
Los actores que intervienen en los territorios deben buscar permanentemente y mediante consensos el equilibrio entre producción y residencia, de tal manera que a las personas se les garantice, tanto el empleo, como su vivienda en condiciones dignas; y con mayor razón ahora que la pandemia hizo trasladar el trabajo y el colegio para la casa.

Preocupa que los resultados reflejen desmejoras, pues hay que señalar que corresponden a un periodo previo a la pandemia.

3. Desigualdad: El Índice Calidad de Vida Multidimensional –ICVM– es un indicador útil para analizar las condiciones de los hogares.

A medida que el indicador aumenta o es mayor, indica que las condiciones de vida están mejorando o son mejores frente a otros con menor valoración.

Gráfico 3: Índice de Calidad de Vida Multidimensional 2019



Fuente: Encuesta Calidad de Vida

Los resultados más bajos tienen que ver con el bajo nivel de participación en actividades deportivas, recreativas y culturales, por los bajos ingresos del hogar, la duración de los empleos, la carga económica de los hogares y la percepción sobre las vías y el transporte público.

De aquí deberían surgir las acciones para impactar y mejorar las condiciones de vida y de la competitividad de la región.

4. Salud: La pandemia demostró la importancia del sistema de salud, de la calidad y cantidad de sus dotaciones y el valor y la trascendencia de las políticas preventivas.

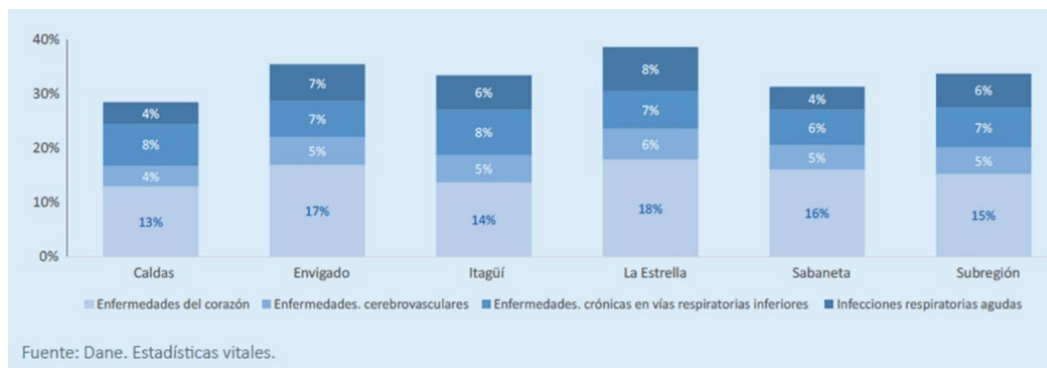
No cabe duda que el desarrollo económico y empresarial de un territorio guarda estrecha relación con la calidad del sistema de salud y el estado de salud de las personas.

Así como es importante poder movilizarse para desarrollar actividades económicas, también es vital poderlo hacer en las mejores condiciones de salud.

La **Tasa de Mortalidad** en el Aburrá Sur por cada cien mil habitantes entre 2012 y 2019 es 460 sin homicidios y 477 con homicidios.

Estos resultados indican un leve descenso frente a la tendencia creciente que traían ambos indicadores desde el año 2014. Sin embargo, ambos resultados se encuentran por encima del promedio que registra Medellín para el mismo periodo (449).

Gráfico 4: Principales Causas de Mortalidad por Municipios Aburrá Sur 2019



Las muertes no violentas en el Aburrá Sur en 2019, sumaron 3.540 durante el 2019, siendo las principales causas de mortalidad las enfermedades isquémicas del corazón (15%) y las enfermedades crónicas en vías respiratorias inferiores (7,4%).

Estos resultados, que son semejantes a los de Medellín, llevan a decir que en toda la región hay un evidente problema de alimentación y una falta de políticas que conduzcan a poner en equilibrio el trabajo, la familia y la recreación, entendida también como actividad física.

Médicamente las enfermedades isquémicas del corazón están asociadas a factores de riesgo como tabaquismo, mala alimentación, falta de actividad física, consumo de alcohol, hipertensión, diabetes, obesidad, entre otros.

5. Educación: Nadie niega que la educación es un buen vehículo para transformar la calidad de vida de las personas, el desarrollo de las regiones y que contribuye a preservar la cultura.

Sin embargo, hay por lo menos dos condiciones que tienen que cumplirse para que lo anterior sea realidad: primero, que existan espacios para desempeñar lo aprendido –empleos y entornos favorables para la creación de nuevas empresas–; y segundo, que la educación impartida sea de calidad.

Nada se lograría en materia económica, empresarial y de calidad de vida si las personas se cualifican, pero no tienen dónde desempeñarse o cómo emprender proyectos propios que agreguen valor.

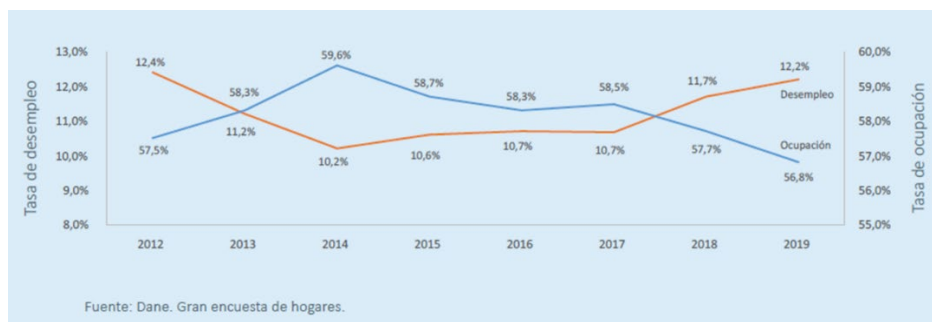
Tampoco habrá impacto si los mercados en los que vender las empresas se estrechan demasiado, como ocurre actualmente.

Los retos educativos del Aburrá Sur tienen que girar sobre estos aspectos, máxime cuando uno de los riesgos de la pandemia es la deserción escolar. Importante hacer seguimiento a las coberturas en todos los niveles para no perder los avances logrados.

6. Mercado Laboral: Definitivamente uno de los principales desafíos del Aburrá Sur es el empleo. Desde antes de la pandemia todas las encuestas que capturaban información sobre aspectos críticos de hogares y personas reflejaban esta preocupación.

El panorama previo a la pandemia no era alentador y tenía altas dosis de crisis y fallas estructurales. Por ejemplo, el desempleo en el Valle de Aburrá acumulaba cinco años de crecimiento, al tiempo que la tasa de ocupación (empleo) descendía también desde 2014. Esto ya eran síntomas de que algo grave estaba ocurriendo.

Gráfico 5: Evolución del empleo y desempleo en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá



Dos razones pueden explicar estos resultados, primero, el agotamiento del modelo económico; y segundo, la estrechez de los mercados, en parte producto de lo anterior.

Cuando la economía de una región abandona su vocación, por las razones que sean, para darle paso a nuevos sectores, tiene el desafío de asegurarse de que el nivel de ocupación previo no se verá afectado y que las cualidades necesarias para atender las nuevas demandas de empleo deben ser garantizadas; además de promover mayores niveles de agregación de producto y mejores ingresos para los trabajadores.

Si esto no se garantiza, ni se logra, pues la transición económica habrá sido fallida y equivale a un fracaso económico.

Con la pandemia se aceleró la búsqueda de alternativas para el desarrollo económico y el empleo. Bajo esta consideración, es urgente ampliar la visión de dichas políticas, reconociendo la necesidad de emprender con urgencia cambios en los procesos productivos, en el sentido de ir hacia producciones más limpias y que incorporen la revolución tecnológica.

7. Seguridad Ciudadana: Vivir y desarrollar actividades económicas dentro de entornos seguros es un activo vital para las personas y empresas.

De acuerdo con Naciones Unidas, la seguridad ciudadana es un proceso que fortalece y protege el orden democrático, especialmente cuando se elimina todo tipo de amenazas y violencias, lo que permite la creación entornos seguros y pacíficos.

También es un bien público que comprende la protección de los derechos humanos inherentes a la persona, fundamentalmente el derecho a la vida y a la integridad personal, de allí que sea importante garantizar tan preciado bien público.

La ocurrencia de algún delito puede conducir a su correspondiente denuncia; sin embargo, hay delitos que no se denuncian.

Algunas de las razones para no hacerlo son: desconfianza institucional, costo-beneficio, baja valoración del hecho, ineficiencia institucional para actuar, entre otros.

La creencia de que se denuncia todo aquello que sea posible de recuperar, es un cálculo que suelen hacer las víctimas para determinar si denuncian o no.

Por estas razones, las denuncias son un subregistro de la realidad y evitan que las instituciones del Estado y la ciudadanía se enteren de lo que está ocurriendo.

Las denuncias son importantes ya que así se podrían tomar mejores medidas de seguridad y recuperar entornos peligrosos. En el Aburrá Sur en 2019 se registraron 19.224 denuncias según la Policía y su tendencia es creciente.

Los hurtos son el mayor delito que afecta la seguridad en el Aburrá Sur. Además de ser un delito contra el patrimonio de las personas, afecta también la calidad de vida de las mismas, altera el orden y modifican la sensación de seguridad en los lugares de ocurrencia.

En algunos casos esto puede afectar el valor del suelo en dichos lugares y llega a alterar las dinámicas económicas.

Según la Policía, en el Aburrá Sur ocurrieron 7.398 hurtos en el 2019, de los cuales 4.685 fueron hurtos a personas en espacio público, 1.061 a locales comerciales, 764 a residencias, 708 a motocicletas, 178 vehículos y 2 entidades financieras.

La violencia en el Valle de Aburrá corre por cuenta de las estructuras delincuenciales. Según la Secretaría de Seguridad de Medellín (2019) en el Valle de Aburrá operaban, por lo menos, 10 de los 23 Grupos de Delincuencia Organizados –GDO– y reconocidos por las autoridades.

Siete de esos diez, conforman la denominada “oficina”; pero de esos 10 grupos se desprenden 84 Grupos Delincuenciales Criminales Organizados –GDCO–.

Estas estructuras tienen el poder suficiente y los recursos necesarios para determinar cuándo y cómo alterar el orden público en caso de ser necesario, según sus intereses.

8. Dinámica Empresarial: Naturalmente que muchos factores inciden sobre la dinámica empresarial. Algunos son de oferta, otros están más asociados con la demanda.

La promoción del desarrollo debe ir más allá de las ideas y sectores tradicionales. Promover el desarrollo implica imaginar el territorio según su propia organización económica y empresarial y su vocación productiva.

No será posible promover el desarrollo desligando las discusiones de lo estipulado en dicho ordenamiento territorial.

La agenda de desarrollo mundial viene intentando incluir los siguientes factores críticos: cambio climático, densidad poblacional, empleo y desigualdad.

Difícil negar su fuerte incidencia sobre el desarrollo económico. Naciones Unidas ha invitado a las autoridades locales y a todos los que tienen relación con asuntos sobre el desarrollo a que incluyan en las agendas estratégicas determinados programas y proyectos que ayuden a cumplir las metas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible —ODS—.

No cabe duda que el Sur del Valle de Aburrá representa un conjunto de oportunidades económicas y que cuenta con una base empresarial que es potencial para enfrentar los desafíos económicos que ahora impuso la pandemia. Sin embargo, para obtener mayores beneficios es importante pensar en procesos de especialización económica y creación de valor.

Las actividades económicas se encuentran muy dispersas entre los sectores, lo cual no facilita el desarrollo productivo local y la agregación de valor.

8.1. Emprendimientos: El Aburrá Sur creció 4.5% en creación de empresas, pasando de 5.384 emprendimientos en 2018 (1.479 Sociedades y 3.905 Personas Naturales) a 5.624 al cierre de la vigencia de 2019 (1.648 Sociedades y 3.976 Personas Naturales).

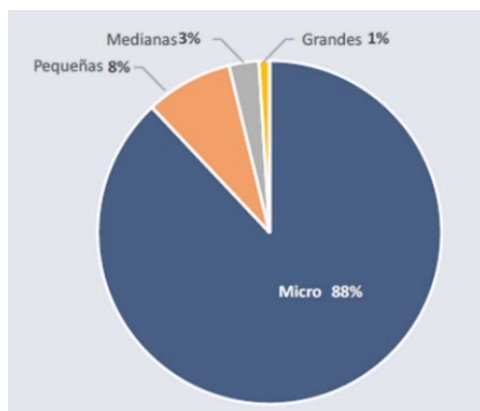
Cabe recordar que en la vigencia de 2017 la región había totalizado 5.239 emprendimientos (Sociedades y Personas Naturales); en el 2016 un total de 4.841 nuevas empresas, y en la vigencia del 2015 un promedio de 4.368 emprendimientos.

El registro de creación de empresas en 2019 superó el promedio nacional, que según datos oficiales de Confecámaras creció 2.1% con respecto a la vigencia 2018.

De acuerdo con el Informe de Dinámica de Creación de Empresas elaborado por Confecámaras con base en la información del Registro Único Empresarial y Social – RUES, en las 57 Cámaras de Comercio del país nacieron 309.463 empresas durante el 2019, superando las 303.027 nuevas unidades productivas del 2018.

El total de emprendimientos registrados al cierre de la vigencia de 2019 (5.624), indican que en el Aburrá Sur se registraron un promedio de 21 emprendimientos diarios durante dicho año, de los cuales 6 fueron de Personas Jurídicas (Sociedades) y los 15 restantes de Personas Naturales (Comerciantes).

Gráfico 6: Distribución Empresarial Según Tamaño – Aburrá Sur 2019



Fuente: Cámara de Comercio Aburrá Sur

8.1.1. Emprendimientos por Municipio: El municipio que registró un mayor número de Sociedades constituidas en la vigencia del 2019 fue Envigado con 644 (el 39% de las 1.648 constituidas en dicha vigencia). Dichos emprendimientos sumaron en activos un valor de \$26.709 millones.

Lo siguieron, en su orden, el municipio de Itagüí con 479 emprendimientos y \$12.578 millones en activos; Sabaneta, con 323 nuevas empresas y \$7.918 millones en activos; La Estrella, con 119 empresas y \$4.801 millones en activos, y Caldas, con 83 nuevas empresas y \$1.820 millones en activos.

El mayor número de constituciones societarias en el 2019 se registró en el Sector Comercial, con 459 sociedades (\$12.399 millones en activos).

Lo siguieron, en su orden, el Sector Servicios, con 417 (con \$11.882 millones); el Sector Manufactura con 246 (con \$6.920 millones), y por el Sector Transporte y Comunicaciones con 159 empresas (con \$11.723 millones).

Convenio con ANIF para Gran Encuesta Mipyme

Complementariamente, en la vigencia del 2021 la Cámara suscribió un convenio con la Asociación Nacional de Instituciones Financieras, ANIF, con el fin de aunar esfuerzos para realizar la profundización de la encuesta MiPyme ANIF para Aburrá Sur, mediante la cual se analiza el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

El Objeto del Convenio implicó el desarrollo de las siguientes actividades:

a) Realización de 825 encuestas en los segmentos de las micro, pequeñas y medianas empresas, distribuidas así: Comercio (275), Industria (275) y Servicios (275).

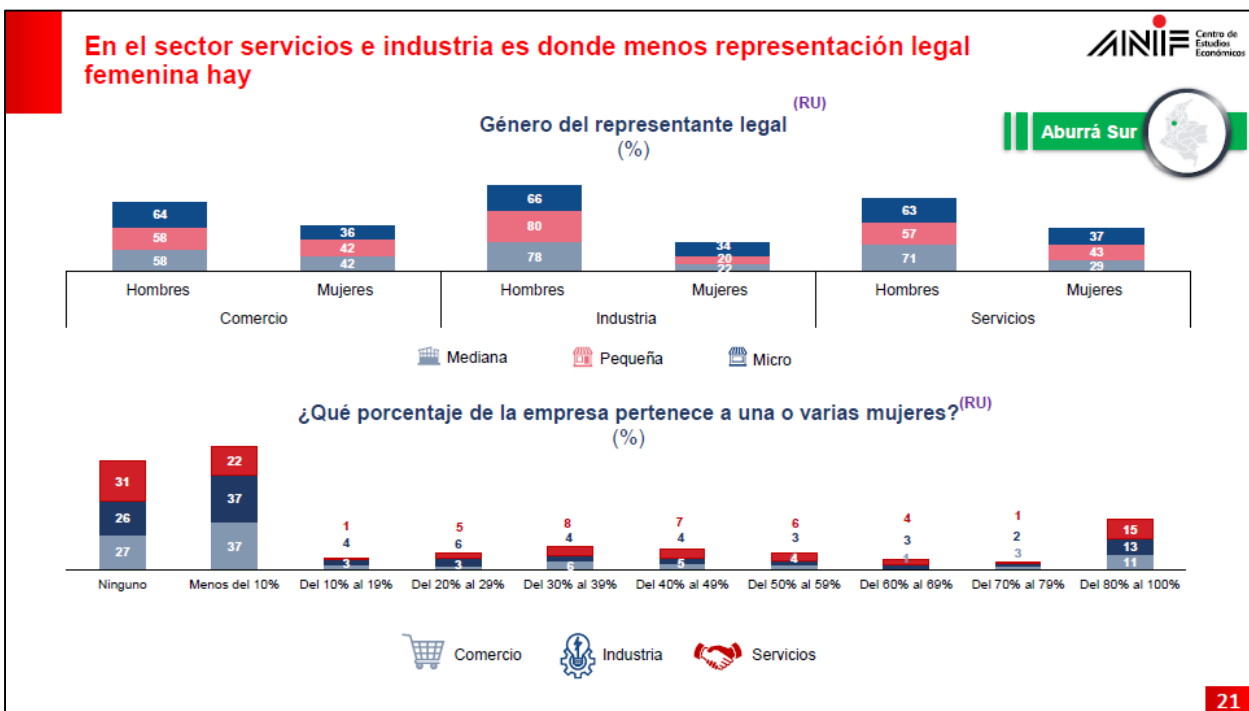
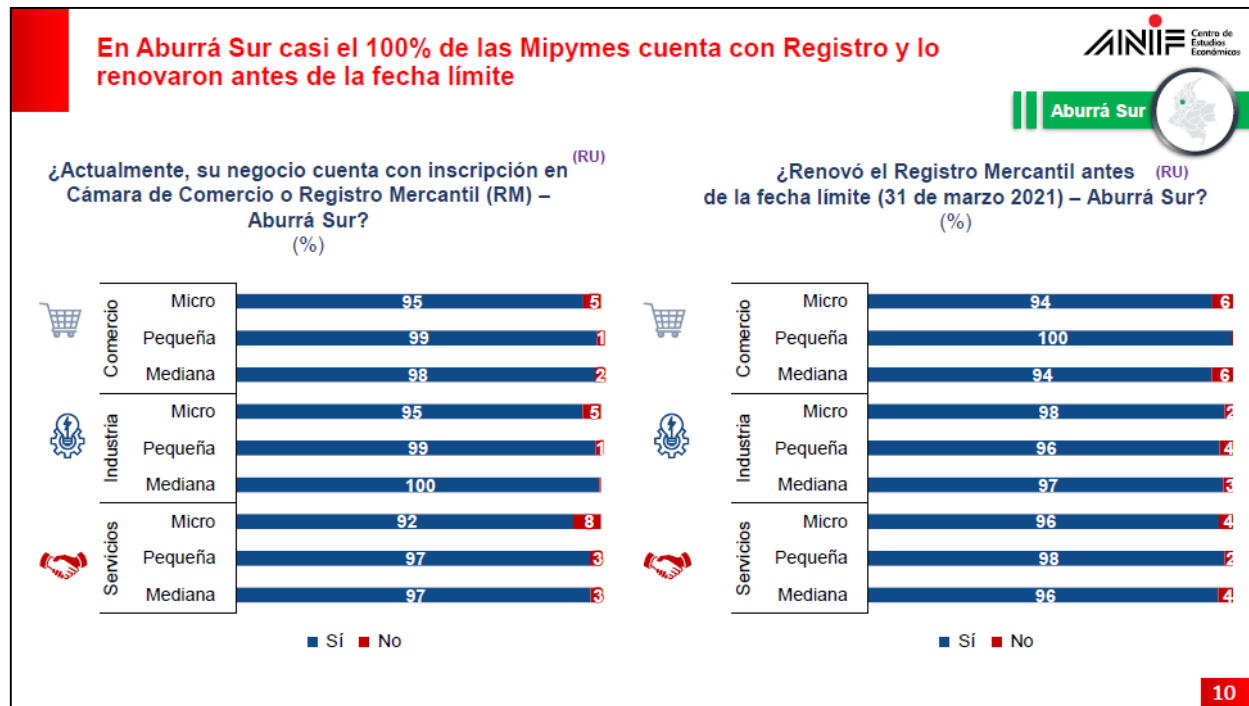
b) La profundización tendrá seis módulos temáticos: Características Generales y de Género, Situación Actual, Perspectivas, Financiamiento, Acciones de Mejoramiento y Capital Social.

Adicionalmente se incluyó un Módulo de Preguntas Coyunturales, mediante el cual se hizo un seguimiento detallado al impacto del Covid-19 sobre el desempeño de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas y las medidas implementadas por los empresarios para enfrentar el choque negativo generado por el virus;

c) El método utilizado será de entrevista telefónica y presencial (sujeto a las restricciones que implica la actual coyuntura del coronavirus y las medidas implementadas para contener su propagación), con aplicación de un cuestionario estructurado de máximo 30 minutos de duración.

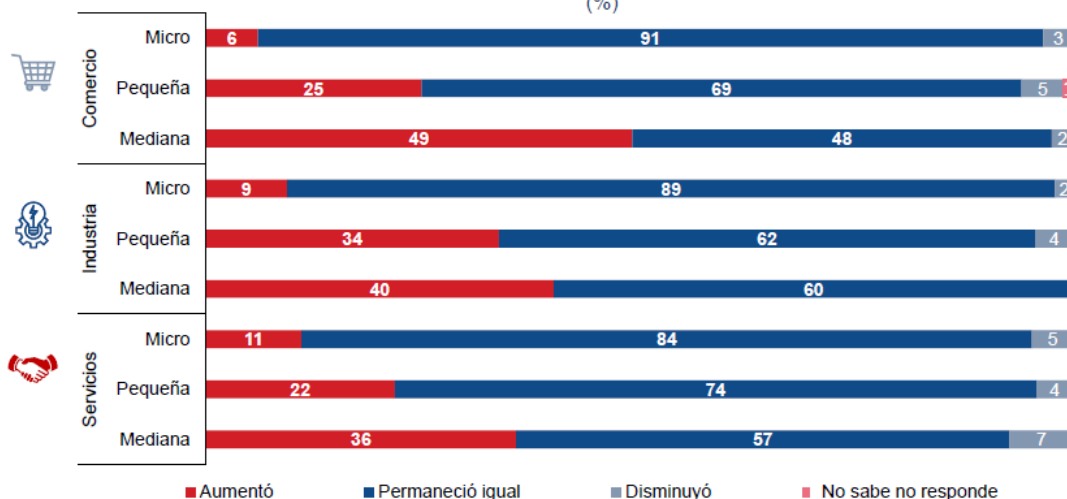
Algunos de los resultados que se conocieron preliminarmente en el 2021 y que serán socializados a comienzos del 2022 fueron:

Algunos Hallazgos



En Aburrá sur se destaca la estabilidad del personal ocupado en todas las Mipymes por sector económico

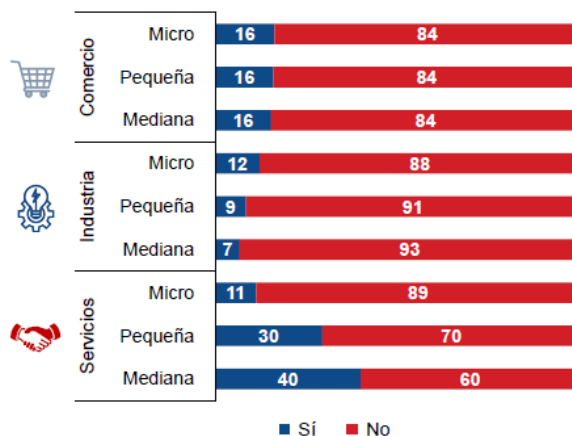
En el primer semestre de 2021 comparado con el segundo de 2020, el número de trabajadores de su empresa – Aburrá Sur: (%)



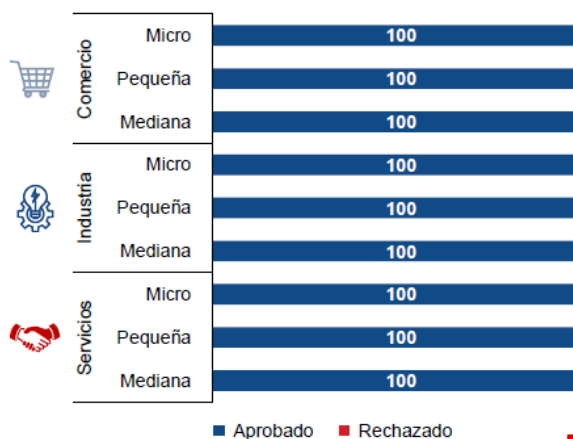
33

En la zona de Aburrá Sur, todas las empresas que solicitaron crédito lo recibieron

(RU)
Durante el primer semestre de 2021
¿solicitó crédito con el sector financiero?
Aburrá Sur (%)



(RU)
¿El crédito le fue aprobado o rechazado?
Aburrá Sur (%)

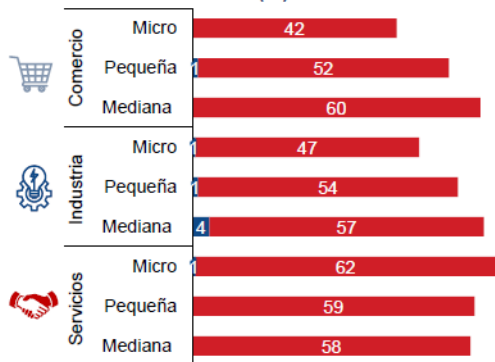


36

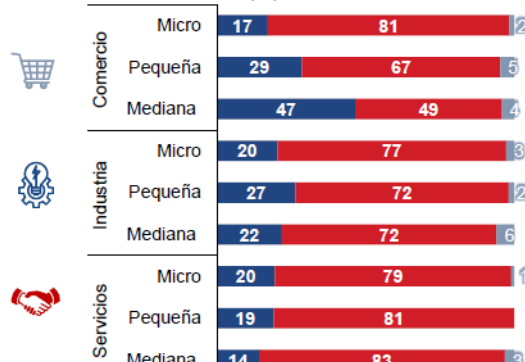
En términos de comercio exterior las Mipymes de Aburrá Sur exportan muy poco e importan poco

Aburrá Sur

En el primer semestre de 2021 ustedes exportaron Aburrá Sur (%) (RU)



¿Su negocio importó en el primer semestre de 2021? – Aburrá Sur (%) (RU)



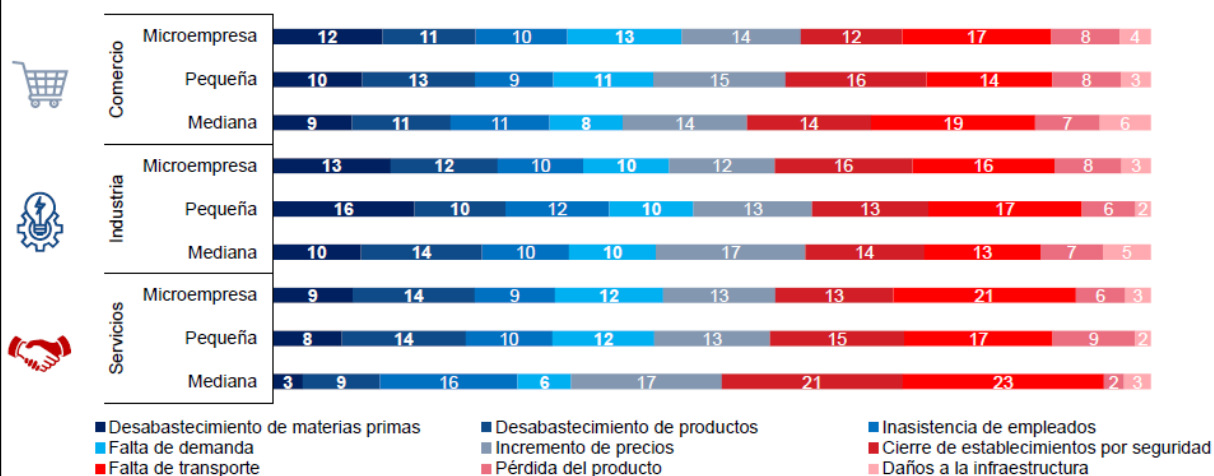
Los porcentajes no suman 100 porque no tuvimos en cuenta las opciones de respuesta "No sabe" o dejó "sin responder"

56

La interrupción del transporte de carga entre ciudades que suministran insumos para el proceso productivo se sintió con mayor fuerza en Aburrá sur

Aburrá Sur

¿Su empresa cómo se vio afectada por el Paro Nacional? (%) (RM)



65

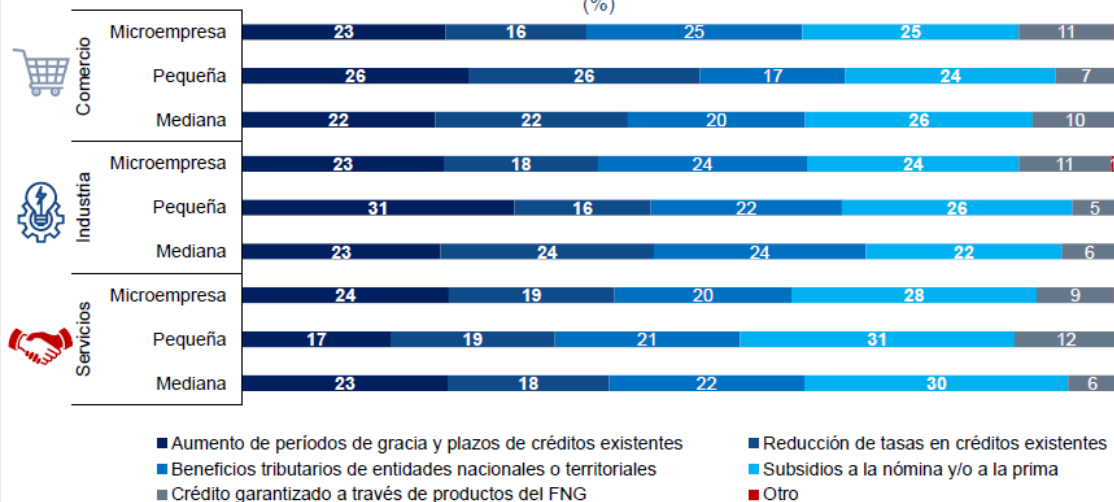
Los subsidios a la nómina fueron el principal medio para reactivar la actividad productiva en Aburrá sur



¿A cuáles de las siguientes medidas ha accedido para reactivar sus operaciones?

Aburrá Sur

(%)



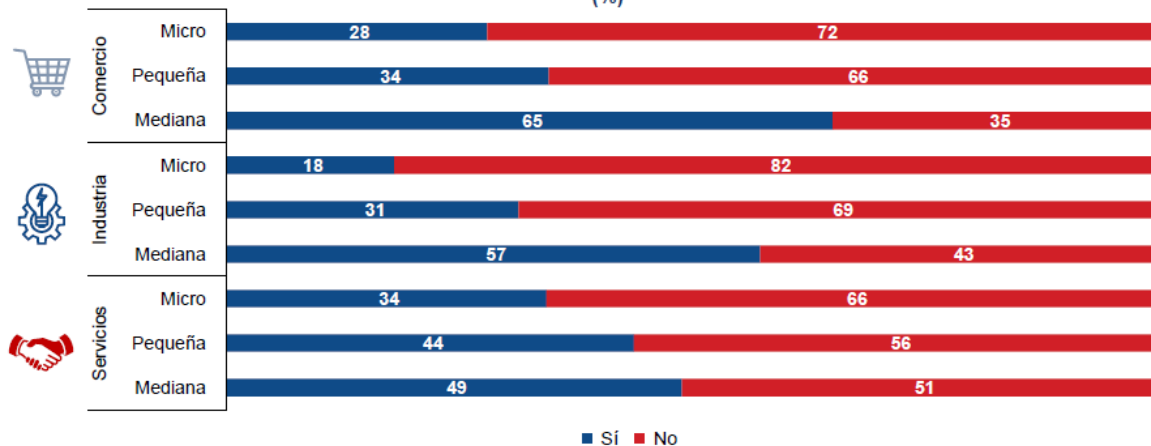
Similar a la tendencia nacional, en Aburrá Sur el tamaño se correlaciona de forma positiva con la presencia de la página web



¿La empresa cuenta con una página web?

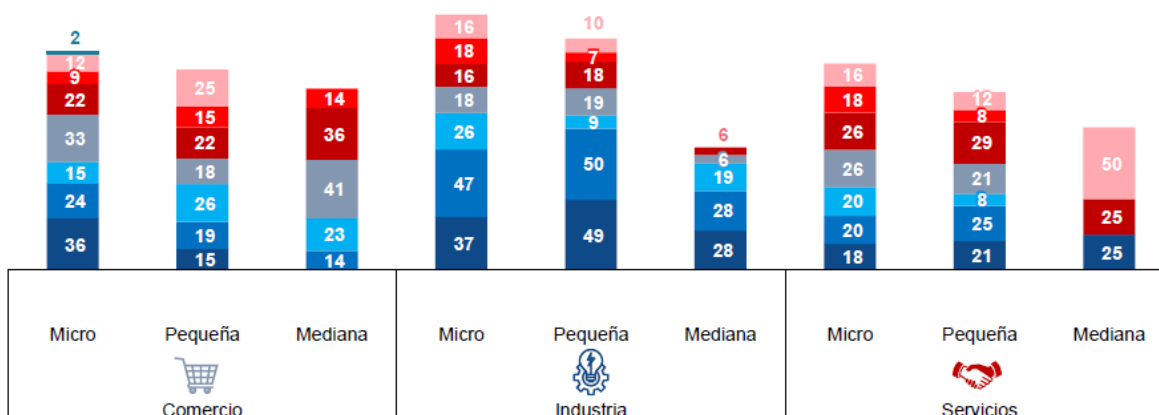
Aburrá Sur

(%)



Las Mipymes de Aburrá Sur reportan en mayor medida que utilizarían los servicios web para el desarrollo de aplicaciones y el procesamiento de información sobre clientes y ventas

¿Si contara con servicios web/servicios en la nube, para qué los usaría? (RM)
Aburrá Sur (%)



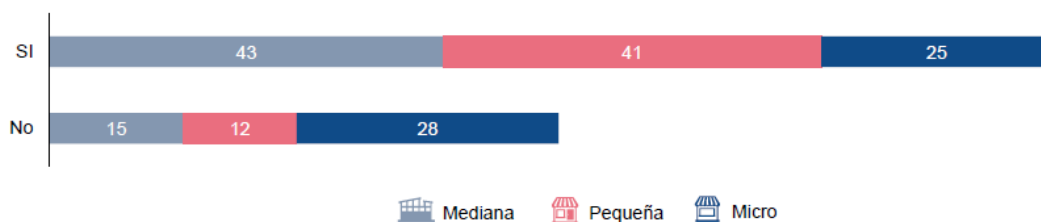
■ Procesamiento de info. para mejorar procesos internos
■ Seguridad de la información
■ Desarrollo de aplicaciones móviles
■ Transformar su negocio

■ Procesamiento de info. sobre clientes y ventas
■ Desarrollo de aplicaciones web
■ Hacer analítica de la información
■ Ahorrar en costos fijos

85

Es importante mostrar a las micro empresas los beneficios de la renovación

¿Conoce usted los beneficios asociados a la renovación del Registro Mercantil que ofrecen las Cámaras de Comercio? (RU)
(%)



Los porcentajes no suman 100 porque no tuvimos en cuenta las opciones de respuesta "No sabe" o dejó "sin responder"

89

Balance ISO y Direccionamiento Estratégico 2021

1. Auditoría de Seguimiento a la Certificación ISO 9001 de 2015

Actualmente la Cámara de Comercio Aburrá Sur cuenta con un Sistema de Gestión de la Calidad maduro y confiable, el cual se encuentra certificado bajo la Norma ISO 9001 desde hace 19 años.

Con el paso de los años los procesos han ido madurando. Adicionalmente, la incorporación de nuevas herramientas, a la luz de los cambios tecnológicos, generacionales y situacionales, han permitido que el SGC evolucione y se adapte positivamente a las nuevas realidades.

En el 2020 la Cámara ratificó su compromiso con la Calidad y tras la Auditoría de Renovación efectuada en dicha vigencia se renovó la certificación para un periodo de 3 años más.

El 13 y 14 de Septiembre de 2021 se llevó a cabo la primera Auditoría de Seguimiento por parte del ICONTEC en los siguientes procesos certificados: Gestión Estratégica, Gestión del Talento Humano, Asesoría y Capacitaciones en temas Empresariales, Servicio al Cliente, Auditorías Internas al Sistema de Gestión de la Calidad, y Servicios Registrales y Jurídicos.

Los Resultados fueron bastante satisfactorios para la entidad y por parte del ente certificador se resaltaron las siguientes fortalezas:

1. La concepción y metodología del **Plan estratégico del Organización 2022-2026**.
2. La plataforma tecnológica de la **Ventanilla Única Empresarial** para el Municipio de Envigado, la cual facilita y promueve la formalización empresarial, reduciendo los costos, los tiempos y el número de trámites que se deben efectuar para la constitución de Personas Naturales y Jurídicas.
3. **El Consultorio Empresarial Virtual** de la Cámara, el cual es un claro ejemplo de cómo un proceso evoluciona y se adapta a las realidades de un mundo más digital y que por la situación vivida en Pandemia, obligó a la entidad a rediseñar el acompañamiento a través de canales virtuales y a redefinir su oferta temática.
4. La entidad Certificadora resaltó los esfuerzos de acompañamiento virtual a través del uso de herramientas tecnológicas como **LÍA (Línea Inteligente Automatizada)**, la cual ha permitido la parametrización de las preguntas más frecuentes de los usuarios, permitiendo que los tiempos de respuestas sean muchos más ágiles.
5. El uso de la **Herramienta Binaps** ha permitido optimizar recursos y tiempos en algunas actividades.
6. Resalta la **lectura que ha realizado la Cámara del entorno empresarial** y que le ha permitido ser oportuna en sus programas de Desarrollo Empresarial.

Cabe resaltar que durante la Auditoría de Seguimiento no se presentaron ningún tipo de **No Conformidades**.

2. Balance Direccionamiento Estratégico

Desde mediados del 2021 la Cámara de Comercio Aburrá Sur retomó la **formulación de su Direccionamiento Estratégico** con un horizonte de actuación **2022-2026**.

Dicho Direccionamiento ha permitido que la entidad enfoque sus esfuerzos en **15 Iniciativas Estratégicas**, fruto de la decantación de las perspectivas, ideas, visiones e intereses de los distintos grupos de interés (Stakeholders) de la Cámara, entre los cuales figuran su Junta Directiva, los Empresarios de la Región y el Equipo Directivo de la Cámara.

Iniciativa Estratégica	Objetivo
Creación del Centro de Estudios Económicos	Promover y articular la transformación comercial, industrial y de servicios del Aburrá Sur
Modelo de transformación de las empresas de la región	Contribuir a una mayor atraktividad y competitividad de la Región
Modelo articulado de comunicación con cliente, usuarios y grupos de interés, que visibilice y posicione el ADN de la marca CCAS	Lograr mayor visibilidad, presencia y cercanía con empresarios, usuarios y grupos de interés de la CCAS
Estructura y desarrollo de un sistema de Gestión del Cliente	Establecer un sistema de gestión del cliente que permita dirigir y gestionar de manera sencilla la información registral, empresarial y comunicacional buscando la atención integral y fidelización de clientes
Intervenir el modelo integral de servicio o experiencia de clientes (empresarios y usuarios)	Mejorar la experiencia del cliente de la CCAS, generando bienestar y confianza
Modelo de innovación CCAS (impacto y valor) integral (procesos, productos, servicios, nuevos ingresos)	La Cámara tendrá una cultura y sistema de gestión de la innovación que permita de forma proactiva y permanente ejecutar iniciativas que transformen el negocio y generen mayor valor.
Modelo de simplificación, automatización y transformación digital de procesos y servicios	Mejorar la eficiencia, agilidad y confiabilidad de los procesos y servicios de la CCAS.
Modelo transversal de aseguramiento de la calidad de la información registral	Contar con una base de datos registral dinámica, proactiva, disponible vigente (actualizada) y confiable.

Iniciativa Estratégica	Objetivo
Modelo diversificación de ingresos diferentes al registral	Aumentar diversificación de ingresos diferentes al registral.
Intervención del modelo financiero de la CCAS	Que el Centro de Convenciones encuentre su vocación para que preste servicios diferentes principalmente a las empresas y a municipios y comunidad de manera autosostenible.
Modelo de consecución (proactivo) de recursos de cooperación de manera viable, eficiente y mutuamente beneficiosa	Un modelo de proyectos direccionado, propositivo y proactivo que identifique necesidades regionales de desarrollo empresarial y canalice recursos de diferentes entidades estatales y de cooperación
Modelo de gestión de desempeño, alineado a resultados y estrategia y que potencie el talento humano	Lograr un mayor desarrollo, bienestar y deseo de permanencia del talento humano.
Modelo de gestión de conocimiento CCAS	Tener un centro de gestión de conocimiento que asegure que el conocimiento crítico de este se encuentre respaldado (sistematizado y apropiado por 2 o más personas).
Adaptar la estructura organizacional con miras a la transformación cultura de la CCAS.	Estructura Organizacional más eficiente con cargos y personas alineados a los retos estratégicos y resultados de procesos que se adapten a la cultura que queremos.

Para la vigencia 2022 se incorporaron en el Plan Anual de Trabajo las primeras actividades que se desarrollarán en torno a la implementación de cada una de las Iniciativas.

Balance Sede Seccional Envigado 2021

El trabajo realizado en el 2021 en la Sede Seccional de la Cámara en Envigado fue ejecutado de acuerdo con el Plan de Acción diseñado con base en los diferentes procesos y propósitos misionales de la entidad

Este trabajo 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 pudo hacer mantenimientos preventivos y correctivos.

1.1.1. Fachada y Techos: Cada 2 meses se hace un hídrolavado 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 realiza 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 hace un mantenimiento preventivo con Ascensores Schindler de Colombia S.A.S. 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 realiza mantenimiento preventivo y correctivo con la empresa Epifita 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 viene cumpliendo con un 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 mantiene actualizando para una mayor optimización de los procesos y servicios.

1.2.1. Enlaces inalámbricos y alámbricos: Se viene haciendo 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 realizan mantenimientos periódicos a equipos de cómputo, impresoras y scanner por parte del Departamento de Sistemas.

A ello se suman las actualizaciones periódicas de hardware y software a los equipos de cómputo. Así mismo se hace 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 viene haciendo mantenimiento periódico al despachador de turnos automático y sus debidas actualizaciones arrojando en vivo la calidad en el servicio.

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 servicios 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 para cualquier acto que demanden de la Cámara de Comercio el servicio de taquillas.

Cuenta, además, con el apoyo de 1 supernumerario que cumple funciones administración y digitalización de documentación de actos de registros y de archivo y apoyo como analista de caja cuando lo demanden.

El equipo lo complementa 1 Abogado, 1 Orientador de Servicios, 1 Guarda de Seguridad, 1 Colaboradora de Servicios Generales y el Administrador de la Sede Seccional.

3. Acompañamiento Municipal y a Otras Organizaciones

La administración de la Seccional de Envigado participa activamente como representante de la Cámara de Comercio Aburrá Sur, en diferentes reuniones, comités y programas relacionados con entes privados, descentralizados y municipales de Envigado.

Dicho relacionamiento incluyó actividades diversas en relación con programas, congreso y proyectos de entidades públicas y privadas, Secretarías de Desarrollo Económico, Consejo de Seguridad de Envigado, Comité Técnico Ventanilla Única Empresarial - VUE - y eventos institucionales propios de Cámara de Comercio Aburrá Sur y la Alcaldía Municipal de Envigado.

4. Servicios Institucionales y de Apoyo

4.1. Programa de Propiedad Intelectual de la Cámara

En 2021 la Cámara de Comercio Aburrá Sur, viene permanentemente de manera profesional a través de asesorías y acompañamientos en los diferentes procesos de registro de marca que se realizaron virtuales, a través del consultorio empresarial.

La Seccional de Envigado ofrece el **Servicio de Propiedad Industrial** (Signos Distintivos y Patentes) y la **Asesoría y Gestión Empresarial en Protección de la Propiedad Intelectual**.

Este servicio se ofrece virtualmente (Solicitando cita en la Página Web www.ccas.org.co - Asesoría Virtual en Marcas y Patentes) o físicamente en la **Sede Seccional (Calle 39 Sur No. 40-45, Sector Guanteros), de Lunes a Viernes, en horarios de oficina. Teléfono: 4442344 Exts. 2000 – 2010. E-Mail: admonenvigado@ccas.org.co**

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 también asesora y acompaña en la construcción (Branding) y en el **Registro de Marcas y Patentes 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 a 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.

En el 2021, se brindaron en la Sede 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.

En cumplimiento de esta tarea se brindaron, **534 asesorías y acompañamiento en los trámites en 158 procesos de solicitudes y otras actuaciones posteriores de signos distintivos (marcas)**

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 \$185.000.000**

Paralelamente les generó a los empresarios ahorros por valor de \$300.000 millones por pagos de asesorías en procesos de registro y posteriores a ellos que normalmente se realizan con el apoyo de firmas especializadas.

Asesorías Por Municipio

Municipios del Aburrá Sur	Cantidad	%
Caldas	30	5.6
Envigado	250	46.8
Itagüí	100	18.7
La Estrella	20	3.7
Sabaneta	68	12.8
Total Aburrá Sur	471	87.6
Otros Municipios	-	-
Apartado	6	1.0
Bello	3	0.6
Copacabana	3	0.6
Medellín	45	8.4
Mompox	3	0.6
Pasto	3	0.6
Rionegro	3	0.6
Total Otros Municipios	66	12.4
Total Asesorías	534	100

Número de Trámites en Procesos de Marca 2021 – Por Municipio

Municipios del Aburrá Sur	Cantidad	%
Caldas	9	5.7
Envigado	78	49.3
Itagüí	27	17.2
La Estrella	5	3.2
Sabaneta	17	10.6
Total Aburrá Sur	136	86
Otros Municipios	Cantidad	%
Apartado	2	1.3
Bello	1	0.6
Copacabana	1	0.6
Medellín	15	9.7
Mompox	1	0.6
Pasto	1	0.6
Rionegro	1	0.6
Total Otros Municipios	22	14
Total Trámites de Procesos de Marcas	158	100

4.2 Otros Servicios de Asesoría - Registro Mercantil, ESAL y RNT

La Sede Seccional brinda asesorías de matrículas de Sociedades, Personas Naturales, Entidades Sin Ánimo de Lucro, Registro Nacional de Turismo (RNT) y los respectivos actos de disolución, liquidación, mutaciones, cancelaciones entre otros trámites registrales.

4.3 Servicio Ventanilla Única Registral – VUE

Un total de **522 matrículas entre Sociedades, Personas Naturales y Establecimientos** arrojó en la vigencia del 2021 la gestión de la Ventanilla Unica Empresarial, VUE, coordinada entre la Cámara de Comercio Aburrá Sur y el Municipio de Envigado.

Este balance resalta claramente el proceso de consolidación de esta Plataforma para la simplificación de trámites para la formalización y la creación de empresas en la Ciudad Señorial.

Creaciones de Empresas VUE – Envigado 2021	
Registros	No. Matriculas
Matricula Persona Natural	238
Constitución Persona Jurídica	219
Matricula de Establecimientos de Comercio	65
Total	522

Envigado se convirtió desde el 15 de Diciembre del 2020 en la doceava ciudad del país en apostarle a la simplificación y agilización de trámites para crear empresa.

La Plataforma es el resultado del compromiso del Gobierno Nacional con la racionalización de trámites, con miras a eliminar las barreras para promover los negocios.

La VUE de Envigado permite crear una empresa en una (1) día, si se trata de una Persona Natural o para una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.).

La VUE es una estrategia que lidera el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y se viene expandiendo a nivel nacional gracias al trabajo articulado con Confecámaras y las Cámaras de Comercio.

Los emprendedores pueden de esa forma ingresar a la Plataforma sin necesidad de intermediarios, para registrar toda la información de los nuevos negocios y verificar si el sitio donde operarán son adecuados 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.

De acuerdo con la doctora Mesa Arango, “con la Vue buscamos 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”.

El interés de la Cámara es contar con unos municipios y un Aburrá Sur cada vez más formales, más productivos y competitivos, y con la implementación de la Ventanilla se buscará mejorar el ecosistema y garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del tejido empresarial.

Ingresando a www.vue.gov.co, los empresarios y emprendedores encuentran 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.

Los siguientes son los trámites que, al cierre de la vigencia del 2021, estaban disponibles a través de la Ventanilla Unica Empresarial, VUE, del Municipio de Envigado:

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.

4.4. Servicios de Apoyo Logístico (Espacios)

La Sede Seccional de Envigado cuenta con **cinco (5) espacios (salones y auditorio)** que permiten realizar reuniones de diferente formato (Juntas directivas, talleres, capacitación y asesoría, presentaciones de productos y servicios, y manifestaciones culturales, tanto propias como promovidas por terceros)

Durante la vigencia del 2021 en la Sede Seccional de Envigado se desarrollaron **eventos propios de la Cámara de Comercio Aburrá Sur, para empresarios y emprendedores, entre talleres, conferencias, seminarios y reconocimientos, a los cuales asistieron alrededor de 600 personas.**

Así mismo en alianza conjunta con entidades públicas, gremios y otros actores de la economía regional, se realizaron reuniones de alto impacto empresarial, las cuales se destaca:

- * Premios CIPE 2021
- * Agenda de los municipios del Aburra Sur en el Marco de la Pandemia.
- * Comité directivo y técnico del programa Ruta Sur.
- * Consejo de seguridad empresarial municipio de Envigado.
- * Rendición de cuentas del sector productivo, de la administración municipal de Envigado.
- * III Foro Metropolitano 2021 Industrias Culturales y Creativas.
- * Consejo de seguridad del Sur del Valle de Aburrá.
- * Rendición de cuentas de la Personería Municipal de Envigado.
- * Reconocimiento de buenas prácticas de manufactura de los establecimientos de Envigado, tanto restaurantes y unidades productivas de alimentos.

Algunas entidades públicas y privadas también ejecutaron algunos de sus eventos propios a través de arrendamientos de los salones y auditorio en la Sede Seccional.

Cabe resaltar que también se brindó apoyo en espacios, logística y personal idóneo en la ejecución de eventos académicos, culturales y sociales de la administración local y otros entes públicos (Secretaría de Desarrollo Económico, Salud, Seguridad y Convivencia Ciudadana, Contraloría, entre otros).

Balance Departamento TICs 2021

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, (TICs)** son cada vez más usadas para el apoyo y automatización de todas las actividades de las organizaciones.

Gracias a ello todos los actores gremiales, académicos, públicos o privados, hemos obtenido 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 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 somos 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 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.

En el marco de ese propósito, el siguiente es el balance de las acciones con las cuales el Departamento TICs de la Cámara avanzó en su gestión durante la vigencia del 2021.

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 2021.

Esta tarea está orientada a facilitar las acciones tecnológicas, ofreciendo soluciones oportunas y pertinentes a los requerimientos de los usuarios que demanden información y acompañamiento en todo lo que implique un 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, integridad y disponibilidad de los servicios ofrecidos a las áreas de la organización y a nuestra comunidad empresarial.

Así mismo, durante la vigencia del 2021 se avanzó en las **actualizaciones a los aplicativos, especialmente en el SII, Docxflow y Sistema de Inscripciones a Eventos**, con fin de mejorar su funcionalidad y usabilidad, así como para facilitar la ejecución de los trámites registrales a los usuarios internos y externos.

De igual manera, a los demás Aplicativos/Sistemas utilizados en las diferentes áreas también se realizan ajustes y modificaciones en forma continua.

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

2. Actualizaciones de Licencias de Windows 10 y Windows 2008

Se realizó un inventario de activos, con el fin de validar la vigencia y pertinencia de las licencias de Windows que éstos tenían, así como también la vida útil de los mismos, encontrándose la necesidad de realizar una actualización de algunas estaciones de trabajo, las cuales se migraron hacia Windows 10.

De la misma forma se evaluaron los Servidores dispuestos por la institución para albergar aplicativos y datos, encontrándose así mismo la necesidad de migrarlos de Windows 2008 hacia Windows 2016, lo cual permitió no solo un mejor desempeño y pertinencia de los mismos, sino también mayores niveles de seguridad de la información, así como también el aprovechamiento del soporte brindado por el fabricante.

De igual manera se realizó una factorización de las funcionalidades de los mismos, con lo cual se logró una reducción importante en la cantidad de servidores, dado que los nuevos fueron configurados con más y mejores recursos.

3. Diseño de Tablero/Dashboard para Generar Reportes y Estadísticas

De la mano de un proveedor especializado se está concluyendo el diseño y configuración de una arquitectura de información que permita la automatización de los tableros que permiten visualizar una serie de datos y estadísticas anuales, así como también un histórico de los últimos 5 años, con información desde varias perspectivas.

La información procesada y generada por este Tablero será un insumo importante para los informes y reportes que debe remitir la entidad a los diferentes entes de control, así como en las estadísticas y análisis de coyuntura que se comparten con otros actores relacionados (Entidades Públicas, Medios de Comunicación, etc).

4. Ampliación del Canal de Contingencia de Internet

Con el fin de brindar mayores niveles de continuidad en la prestación de nuestros servicios, y dando cumplimiento a la exigencia de la SIC, se realizó una ampliación del canal contingente de Internet de la entidad. Esto permite mayores niveles de servicio.

Al tener este Canal con el respaldo de un proveedor diferente, esto le permite a nuestra entidad, ante fallas en su canal principal, continuar prestando los servicios de manera transparente para los usuarios internos y externos, teniendo en cuenta que nuestros principales servicios se encuentran alojados en la Nube (SII con todos sus módulos y opciones, DocxFlow, entre otros).

5. Migración del Tarificador y Administrador de la Planta Telefónica

Durante el 2021 se realizó también una actualización y migración del aplicativo que permite gestionar y administrar todo lo relativo a la Planta Telefónica, lo cual permite generar más y mejores reportes; mayor control de las llamadas entrantes y salientes; generar una serie de reportes ejecutivos que faciliten la toma de decisiones, y automatizar las tareas que den cuenta del mejor uso de nuestra Planta Telefónica.

6. Renovación de Equipos de Escritorio

En el 2021 se **renovaron otras 15 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.

7. Trámites Virtuales – Modernización Registros Públicos y LIA (Línea Inteligente Automatizada)

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 2021 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 adoptó la Versión 3 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 la comodidad y la experiencia del usuario frente a los servicios institucionales.

De la mano del proveedor EXUS, con quien se han adelantado desarrollos en procura de optimizar la usabilidad y funcionalidad de nuestros servicios virtuales, se realizaron una serie de actualizaciones que facilitan en gran medida los servicios en Internet como la expedición y retoma de certificados, la renovación virtual y algunas consultas como el estado del trámite, y la consulta de homonimia, entre otros.

Finalmente se realizó el desarrollo de un BOT que permite automatizar de manera autogestionada y desatendida 7/24 las mayores fuentes de consulta de nuestros comerciantes y empresarios.

A mediados de Marzo del 2021 la Cámara implementó su Nueva Asistente Virtual de Trámites y Servicios Empresariales y Registrales, LIA (Línea Inteligente Automatizada), la cual brinda orientación y apoyo en las diligencias camerales a los matriculados y afiliados de los 5 municipios, las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

A través de LIA los empresarios del Aburrá Sur pueden gestionar, en esta primera instancia, el Valor de su Matrícula, Comprar Certificados Mercantiles, Conocer el Estado Actual de su Matrícula y de sus Trámites Camerales en general, y Realizar Preguntas con respecto a la entidad y los Servicios Registrales.

El objetivo final es que los empresarios y comerciantes sientan una Cámara cada vez más cercana a sus intereses y necesidades a través de las plataformas digitales.

En el inmediato futuro se tiene previsto incorporar a esta Asistente mecanismos de consulta, información y acompañamiento en torno a los Servicios Empresariales, lo que facilitará a los empresarios agendar citas de asesoría, así como para participar en eventos y programas institucionales.

Es importante recalcar que el comerciante puede hacer uso de estas opciones 7/24 todos los días de la semana, dado que nuestro BOT da respuesta a dichas opciones, lo cual ha facilitado la atención y la oportunidad en los requerimientos de nuestra comunicad empresaria.

8. Resultados de los Trámites Virtuales

Tal como lo hemos venido evidenciando en los últimos años, la Cámara está mostrando un crecimiento representativo 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.

A Octubre del 2021, la cantidad de transacciones superaba las 97.000, a dicha fecha, presentamos un incremento del 11% respecto al año inmediatamente anterior, con una tasa de aprobación del 87%

Con lo resultados anteriores, se estima para la futura vigencia pasar de un plan de 100.000 transacciones para uno de 130.000.

Detalle numero de transacciones

Mes	Tx 2020	Tx 2021	% de variación
Totals	87,682	97,421	11%
Jan	4,897	7,581	55%
Feb	5,251	8,508	62%
Mar	6,135	20,817	239%
Apr	7,277	10,392	43%
May	13,056	8,392	-36%
Jun	9,935	8,015	-19%
Jul	15,591	8,537	-45%
Aug	8,751	8,285	-5%
Sep	8,600	9,067	5%
Oct	8,189	7,827	-4%

Item	Cifras Relevantes
Total Transacciones	97.421
Promedio Transacciones Mensuales 2021	9.742 – 11% más que en 2020
Tasa Aprobación 2021	84% en 2020
Promedio Monto Mensual 2021	\$ 4.376.019.840 – 11% más que en 2020

9. Estadísticas Uso 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, Inscripciones de Eventos, Consulta de la Caracterización de nuestra área de influencia, entre otros.

Los comerciantes y empresarios del Aburrá Sur vienen 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. Algunas de las estadísticas para el 2021 son:



10. Implementación Ventanilla Unica Empresarial – VUE

A partir del 15 de Diciembre de 2020 se oficializó la entrada del Municipio de Envigado al Programa de la Ventanilla Unica Empresarial, VUE, el cual 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 sacar adelante este proyecto en poco tiempo y con altos niveles de eficiencia.

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.

Desde sus inicios hasta el cierre de la vigencia del 2021 la gestión del VUE arrojó los siguientes resultados:

TipoTramite	Cantidad
CONSTITUCION	62
MATRICULA DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	219
MATRICULA DE PERSONA NATURAL	238

NombreSede	nombre	Total
Sede Envigado	CONSTITUCION	34
Sede Envigado	MATRICULA DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	191
Sede Envigado	MATRICULA DE PERSONA NATURAL	206
Bancos	CONSTITUCION	1
Bancos	MATRICULA DE PERSONA NATURAL	1
Internet	CONSTITUCION	27
Internet	MATRICULA DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	28
Internet	MATRICULA DE PERSONA NATURAL	31

En estos resultados se aprecia un importante crecimiento y apropiación de los servicios del Programa, así como también las mejoras en usabilidad que se han venido desarrollando, con el fin de hacer mucho más fácil el trámite a los comerciantes y empresarios.

Finalmente, en el marco del Direccionamiento Estratégico que comenzará a regir a partir del 2022, el Departamento TICs se fijó el compromiso de liderar y ejecutar el proceso de Transformación Digital de la entidad.

Balance Construcción Sede Institucional Sabaneta 2021

En la vigencia del 2021 la Cámara avanzó en la ejecución de las obras de construcción de su Sede Institucional en el Municipio de Sabaneta, buscando contribuir con ello al mejoramiento de la competitividad y la productividad empresarial de la región.

Uno de los objetivos propuestos en este proyecto es fortalecer sus servicios corporativos de acuerdo con las necesidades y expectativas de los empresarios.

El proyecto se caracteriza por manejar acabados de alta calidad para cada uno de sus espacios, conservando también su calidez y un ambiente ameno y visualmente atractivo a través de un diseño bioclimático.

El proyecto cuenta con 5 pisos más una Terraza de Mantenimiento y 1 Sótano de Parquaderos. Está ubicado en el perímetro del Parque Principal de Sabaneta; tendrá facilidades para el acceso peatonal y vehicular, y sus espacios han sido diseñados para brindar los servicios registrales de la Cámara, al igual que las actividades de apoyo empresarial.

La obra demandará una inversión aproximada de \$19.500 millones, de los cuales se habían invertido \$10.614 millones a finales de Enero del 2022, equivalente a un 89.3% en la ejecución del Cronograma de Obra.

Desde el punto de vista social la obra ha generado también un impacto positivo, generando alrededor de 236 empleos operativos.

Ambientalmente Sostenible

La Sede hará parte de una nueva generación de Edificios en los que se armonizan la optimización de recursos, la tecnología y la ecología, a través de una infraestructura innovadora y la Certificación Ambiental Leed.

Leed es un sistema de certificación de edificios sostenibles, desarrollado por el Consejo de la Construcción Verde de Estados Unidos. Fue inicialmente implantado en el año 1993, utilizándose en varios países desde entonces.

El Proyecto aprovechará las condiciones naturales proporcionadas por el medio ambiente para el beneficio del edificio, contribuyendo desde su diseño a mitigar factores del calentamiento global.

Incluye un Sistema de Refrigeración que aprovecha la ventilación natural, complementado con equipos de aire acondicionado de última generación.

El Proyecto también cuenta con Ventanería Acústica con control solar y ahorro energético; Luminarias con alto ahorro energético; un Sistema de Automatización que se enlaza con el ahorro energético; Griferías que promueven el consumo de agua, y un conjunto de materiales amigables con el medio ambiente.

Ficha Técnica

La construcción del proyecto está hoy a cargo de un selecto Equipo Técnico, integrado por las siguientes firmas:

Empresa	Rol en la Obra
Cámara de Comercio Aburrá Sur	Gerencia
Congecon S.A.S.	Interventoría
Krear Ingeniería S.A.S.	Supervisión Técnica
Gómez Piedrahita Arquitectura S.A.S.	Diseño Arquitectónico
Construgen S.A.S.	Construcción
Tecnisuelos S.A.S.	Estudio de Suelos
E + Ingeniería S.A.S.	Diseños Estructurales
Dos Gotas Ingeniería S.A.S.	Diseño Red Hidrosanitaria
Giraldo Vélez Asociados S.A.S.	Diseño Eléctrico
José Tobar Arango & Cía. Ltda.	Diseño Aire Acondicionado
DA&B Proyectos S.A.S.	Diseño Bioclimático, Acústico y Audiovisual
Estudios de iluminación S.A.S.	Diseño Iluminación
Ascensores	Otis Elevator Company Colombia S.A.S.
Pisos	Almacenes e Industrias Roca S.A.S.
Aire Acondicionado	Aire Verde Ingeniería S.A.S.
Vidrios Lucernarios	Vitalvidrios S.A.S.
Cielos y Aislamiento Acústico	DA&B Proyectos S.A.S.
Automatización	C.A.S.A.

RAZON SOCIAL
TECNISUELOS S.A.S.
E + INGENIERIA S.A.S.
GOMEZ PIEDRAHITA S.A.S.
DOS GOTAS INGIENERIA S.A.S.
GIRALDO VELEZ ASOCIADOS S.A.S
JOSE TOBAR ARANGO & CIA LTDA
DA&B PROYECTOS S.A.S
EPIFITA SAS
MIHABITAT SAS
ESTUDIOS DE ILUMINACION SAS

[illegible]

OBJETO
ESTUDIO DE SUELOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN EDIFICIO PARA NUEVA SEDE DE SABANETA.
DISEÑO ESTRUCTURAL DEL EDIFICIO, CONFORMADO POR DOS NIVELES DE SÓTANOS PARA PARQUEADEROS, UN NIVEL DE HALL DE ACCESO Y PARQUEADEROS, CUATRO NIVELES PARA OFICINAS, SALÓN DE REUNIONES, BAÑOS, PLANTA LIBRE Y CUBIERTA, DE LA SEDE DE SABANETA
DISEÑO ARQUITECTÓNICO PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO DE LA SEDE SABANETA. INCLUYE DISEÑO DE INTERIORES Y ASESORÍA PARA LA CONTRATACIÓN DE LA DOTACIÓN, Y EL AMUEBLAMIENTO.
DISEÑO DE RED HIDROSANITARIA PARA EL NUEVO EDIFICIO DE LA SEDE DE LA CÁMARA EN EL MUNICIPIO DE SABANETA
DISEÑO ELECTRICO SEDE SABANETA INCLUYE: RED PRIMARIA,REDES ACOMETIDA,REDES INTERNAS DE ENERGIA,REDES TELEFONO
DISEÑO DE AIRE ACONDICIONADO Y VENTILACION MECANICA SEDE SABANETA
ESTUDIO Y ACONDICIONAMIENTO EN BIOCLIMATICA,ACUSTICA,SONIDO,AUDIO Y VIDEO SEDE SABANETA
DISEÑO JARDIN VERTICAL SEDE SABANETA
ACOMPAÑAMIENTO Y ELABORACION DE LAS ACTAS DE VENCIDAD Y REGISTRO DE INFORME DE VIAS Y ESPACIO PUBLICO SEDE SABANETA
DISEÑO ILUMINACION SEDE SABANETA

307.679 nuevas empresas se crearon en el país durante 2021, un aumento del 10,6% con respecto a 2020

Publicado: 13 Enero 2022

El 2021 cerró con un balance muy positivo en materia de emprendimiento en el país: entre enero y diciembre se crearon 307.679 nuevas empresas en todo el territorio nacional, un aumento de 10,6% en comparación con 2020.

Así se desprende del **Informe de Dinámica de Creación de Empresas** realizado por Confecámaras, con base en la información del **Registro Único Empresarial y Social (RUES)**, que recoge información del registro mercantil de las 57 Cámaras de Comercio del país.

Del total de nuevas empresas registradas, 74,4% corresponden a personas naturales y 25,6% a sociedades. Es importante anotar que las sociedades crecieron 14,6% respecto a 2020 al pasar de 68.853 a 78.880 en 2021.

Por su parte, las matrículas de personas naturales pasaron de 209.449 a 228.799, lo que representa una variación positiva de 9,2%.

Otro dato para destacar es que de las personas naturales creadas entre enero – diciembre de 2021, el 61,3% fueron mujeres y el 38,7% hombres. Por su parte, en las sociedades creadas durante el mismo periodo, el 23,2% tiene una participación media – alta de las mujeres en el capital.

“Uno de los principales activos de la sociedad son sus empresarios, que trabajan sin descanso por sacar adelante sus emprendimientos y generar nuevas oportunidades, siendo ejemplo para el país.

No cabe duda del importante papel que cumplen como fuente de bienestar, progreso y de empleo para los colombianos. El compromiso de las Cámaras de Comercio es estar a su lado ofreciéndoles los mejores servicios para apoyarlos en su crecimiento”, asegura **Julián Domínguez**,

Empresas empleadoras

Según cifras del RUES, el 52,2% de las empresas creadas entre enero y diciembre de 2021 se constituyeron creando al menos un empleo. De estas empresas, el 40% tiene mujeres dentro de su planta de personal y el 9% tiene mujeres ocupando cargos directivos.

Entre los sectores más dinámicos en creación de empleo se encuentran comercio, alojamiento y servicios de comida, industrias manufactureras, actividades profesionales, científicas y técnicas y construcción, los cuales explican el 76,5% de la participación total del número de nuevas empresas empleadoras.

Contribución por sectores

Las actividades económicas relacionadas con el **sector de servicios** registraron la mayor contribución materia de creación de empresas al tener una variación positiva del 13,1%, seguido del **sector comercio** con una variación del 7,3%, **industria** con 9,5% y **construcción** con 10,2%.

En **servicios**, los subsectores que más contribuyeron al crecimiento fueron expendio de bebidas alcohólicas para consumo dentro del establecimiento, expendio a la mesa de comidas preparadas y actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados.

En **comercio** destacan el comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, el comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas y tabaco y el comercio al por menor de bebidas y tabaco en establecimientos especializados.

Por su parte, en la industria, dentro de los subsectores que más aportaron a la dinámica positiva se encuentra la confección de prendas de vestir, elaboración de productos de panadería y elaboración de comida y platos preparados.

Por tamaño de empresa

De acuerdo con el tamaño de la empresa medido por el valor de sus activos, se evidencia que el conjunto de nuevas unidades productivas está conformado principalmente por **microempresas** (99,5%), seguido por las pequeñas empresas (0,4%) y el restante se encuentra en las medianas y grandes empresas (0,03%).

La creación de microempresas creció en 10,6% con respecto a 2020, al pasar de 276.891 a 306.140. Las pequeñas empresas crecieron 9,1%, al pasar de 1.328 a 1.449.

Las medianas empresas evidenciaron crecimiento del 1,5% al pasar de 68 a 69 unidades productivas nuevas en 2021. Finalmente, las grandes empresas presentaron un crecimiento del 40%, al pasar de 15 a 21 nuevas unidades productivas.

	CAMARA DE COMERCIO ABURRÁ SUR								
	PROGRAMAS 2021 POR MUNICIPIO - DICIEMBRE 2021								
No.	PROGRAMA (SOLUCIÓN)	EMPRESAS BENEFICIAD AS CALDAS	EMPRESAS BENEFICIAD AS ENVIGADO	EMPRESAS BENEFICIAD AS ITAGUI	EMPRESAS BENEFICIAD AS LA ESTRELLA	EMPRESAS BENEFICIAD AS SABANETA	TOTAL ABURRA SUR	PERFIL / SÍNTESIS DEL PROGRAMA	AREA
1	Empresarios en Trayectoria MEGA / E-MEGA	1	3	14	5	3	26	Transferencia metodológica de planeación estratégica del alto nivel. 100% gratuito	ESTRATEGIA
2	Programa Fábricas de Productividad	2	12	16	9	6	45	Programa del MINCIT. El empresario aporta el 15% del valor	PRODUCTIVIDAD
3	Re-Formulación modelo de negocio	1	10	6	6	7	30	Programa generado por necesidad de pandemia para re-orientar el modelo de negocio. 100% gratuito	ESTRATEGIA
4	Re-Formulación Viabilidad financiera (ARTIFICE)	2	10	5	7	6	30	Programa generado por necesidad de pandemia para re-orientar la viabilidad financiera. 100% gratuito	FINANCIERO
5	Re-Formulación Capacidad Productiva (CEO)	0	7	15	7	1	30	Programa generado por necesidad de pandemia para recuperar la capacidad productiva. 100% gratuito	PRODUCTIVIDAD
6	Programa Exportas CARIBE	0	8	8	8	10	34	Apoyo para fortalecer exportaciones a Centro América y el Caribe. 100% gratuito	INTERNACIONALIZACION
7	Programa Exportas USA	0	3	14	4	3	24	Apoyo para fortalecer exportaciones a USA. 100% gratuito	INTERNACIONALIZACION
8	Programa PRECIAS-Alistamiento para Exportaciones	1	14	11	6	6	38	Programa de alistamiento/preparación para iniciar exportaciones. 100% gratuito	INTERNACIONALIZACION
9	Programa de Asesoría en Comercio Internacional	3	53	57	36	41	190	Asesorías individuales, sobre temas de comercio internacional y planes de exportacion. 100% gratuito	INTERNACIONALIZACION
10	Transformación Digital Marketplace www.asdecompras.com	10	172	186	29	63	460	Apoyo al Microempresario para apoyar su TRANSFORMACION DIGITAL (acceso a mercados). 100% gratuito	TRANSFORMACION
11	Transformación Digital - Tiendas ecommerce	3	21	25	5	6	60	Formación en transformación digital y entrega de tienda con carrito de compras. 100% gratuito x 1 año	TRANSFORMACION
12	Transformación Digital - Plan Marketing Digital - Diagnóstico	0	14	9	2	9	34	Formación en transformación digital y elaboración plan de marketing individual. 100% gratuito	TRANSFORMACION
13	Transformación Digital - Expovirtual	3	6	2	2	2	15	Feria Virtual orientada al sector Turismo, desarrollada por las 5 cámaras de Antioquia. 100% gratuito	CONEXIONES
14	Acompañamiento Microempresarial (individual)	28	283	235	61	83	690	Solución a problemáticas UNICAS E INDIVIDUALES orientado a MICROEMPRESARIOS. 100% gratuito	ACOMPANIAMIENTO MICRO
15	Consultorio Microempresarial (individual)	2	92	69	23	23	209	Consultas individuales de 1 hora, sobre el tema empresarial requerido. 100% gratuito	CONSULTORIO MICRO
16	Programa CONEXIONES "Sector Gastronómico y Entretenimiento"	13	71	79	17	43	223	Programa para desarrollar nuevas conexiones con proveedores y clientes. 100% gratuito	CONEXIONES
18	Consultorio en Emprendimiento	72	217	129	80	177	675	Consultas individuales de 1 horas, sobre el tema requerido por el emprendedor. 100% gratuito	EMPRENDIMIENTO
19	Pactos por la INNOVACIÓN, proyecto COLINNOVA		13	7	8	4	32	Proyecto nacional para generar innovación colaborativa. 100% gratuito	INNOVACION
20	Emprendimiento INNOVADORES para emprendedores (4 fases)	28	96	140	17	38	319	Taller-asesoría en las 4 fases de innovación. 100% gratuito	EMPRENDIMIENTO
21	Mentoría en INNOVACION para emprendedores (2 fases)	2	9	11	0	12	34	Acompañamiento INDIVIDUAL para depurar proyecto innovador. 100% gratuito	EMPRENDIMIENTO
22	Programa CONEXIONES "Emprendedores"	3	10	6	2	7	28	Agendamiento de citas comerciales para acceso a mercados y posibilidades de financiación 100% gratuito	CONEXIONES
23	Acompañamiento en Registro de Marca	9	78	27	5	17	136	Acompañamiento y asesoría hasta lograr registro de marca. 100% gratuito (no incluye pago en la SUPER)	REGISTRO DE MARCA
	Total intervenciones INDIVIDUALES	183	1,202	1,071	339	567	3,362		3,362
	Total porcentaje de cobertura por Municipio	5.44%	35.75%	31.86%	10.08%	16.86%	100%		
	Total Eventos capacitación (presenciales y virtuales)					163		Empresarios beneficiados Aburrá Sur: 9.142	
	Proyecto Especial CAITES					41			
	Proyecto Especial ASOCIATIVIDAD (3 proyectos)	60	30			30			