INFORME DE GESTIÓN -2021

CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

CRISTIAN MARCEL LONDOÑO JARAMILLO

Contenido

1 MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA 6 2
COLABORADORES 7 3
INTRODUCCION 8

4 VISION 11
4.1 5 años 11
4.2 10 años 11 4.3
Misión 11

4.4 Política de calidad y control interno 11
5 GESTIÓN DEL ÁREA DE REGISTROS PÚBLICOS 12
5.1 Tarifas de los registros públicos 12
5.1.1 Registro mercantil..... 12
5.1.2 RANGO VALOR CUOTA 13
5.1.3 Matrículas 2021 13
5.1.4 Renovaciones 2021 13
5.1.5 Cancelaciones 2021 13
5.2 Registro único de proponentes 14
5.3 Entidades sin ánimo de lucro 14 5.4
Registro nacional de turismo 14

5.5 Registro único de proponentes 15
5.6 Costumbre mercantil 15
5.7 Informe proceso jurídico: demanda ejecutiva singular de menor cuantía, demandado diego giraldo cardona 16
6 ADMINISTRATIVO Y CONTABLE 17
6.1 Información financiera 17
6.2 Ejecución presupuestal preliminar, corte a 31 de diciembre de 2021 17
6.3 Presupuesto año 2022 17
7 SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD 18 7.1
Actividades adelantadas para perfeccionar o incrementar la eficiencia y calidad en la atención de los usuarios. 18
8 CONTROL INTERNO 18 9
GESTION DOCUMENTAL Y ARCHIVO 20

9.1 Unidades De Conservación 20
9.2 Convalidación De Tablas De Retención Documental-TRD 20
9.3 Gestor Documental-SAIA V8 20
9.4 Jornada De Capacitación - Gestión Documental 20
9.5 Radicación Y Distribución De Comunicaciones Oficiales 20
9.6 Organización De Expedientes 20
10 SISTEMA DE GESTION DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO 21
10.1 Plan Anual De Trabajo Sg –Sst 21
10.2 Plan De Capacitación De Sg-Sst 21 11
CONVIVENCIA Y BIENESTAR LABORAL 22
12 INFORME DE GESTIÓN DE LA COORDINACIÓN DE TECNOLOGÍA 2021 ..... 24 12.1
SII- sistema integrado de Información de las Confederación Colombiana de
Cámaras de Comercio. 24
12.2 Actualización del Software de Seguridad Perimetral SOPHOS. 24
12.3 Habeas Data..... 25
12.4 Sistema de Gestión documental SAIA - Cero-K 26
12.5 Avances CAE 27
12.6 Sitios Web 27
12.7 Power BI (Análisis de Datos de los registros públicos) 28
12.8 Actualización equipos de cómputo. 29
12.9 Antivirus. 29
12.10 Licenciamiento (software)..... 30
12.11 Documentación y Calidad. 30
13 COMUNICACIONES 31
13.1 Facebook 31
13.2 Instagram 32
13.3 Twitter 32
13.4 Grupo de whatsapp para afiliados consentido 33
13.5 PLATAFORMA DE MENSAJERÍA DE TEXTO - 1-2 text 34
13.6 Plataforma de correos masivos - page gear mailer 34
13.7 Página web 35
13.8 Medios locales 35 14
ACTIVIDADES DE CAPACITACION A LOS COMERCIANTES PARA

FORTALECIMIENTO y CRECIMIENTO EMPRESARIAL..... 36
15 PROYECTOS Y DESARROLLO EMPRESARIAL 42
15.1 Convenio de asociación no. 504 de 2021: 42
15.2 Sector cafés especiales – cafetero a que sabe tu café 42
15.3 Sector cafés especiales - calle del café virtual. 45
15.3.1 Actividad 1: Asesoría en empaque y creación de marca y etiqueta. 46
15.4 Actividad 2: Capacitación en creación y manejo de redes sociales: 47
15.5 Actividad 3: Calle del café virtual Versión No. VI. 49
15.6 Actividad 4: Acompañamiento técnico en aseguramiento de la calidad del café y procesos de calidad. 50
15.7 Sector embutidos cárnicos - xi versión festival del chorizo santarrosano 52
16 Emprendimiento 56
16.1 La plataforma contiene la siguiente información: 56
16.1.1 Pantalla novedades 57
16.1.2 Pantalla caracterización 58
16.1.3 Pantalla formación 58
16.1.4 Pantalla oportunidades laborales 59
16.2 Capacitar a 30 emprendedores durante 9 sesiones presenciales incluyendo salones y equipos audiovisuales en temas relacionados con el área contable y financiera, marketing digital, fuentes de financiamiento y coaching de ventas y contratar al personal necesario con experiencia en procesos formativos de emprendimiento: 59
16.3 Sector gastronómico - el sabor de mi pueblo en su versión # 2 61
16.4 Sector Comercial: CAMPAÑA AMOR ES 63
16.5 Sector Madera y Mueble: CAMPAÑA RENUEVA TU HOGAR 66
16.6 Sector Ferreterías: CAMPAÑA MAESTRO DE LA CONSTRUCCIÓN..... 68
16.7 Sector Artesano: 69
16.8 Ciclo de formación: asistencia técnica especializada 70
16.9 Proyecto kilómetro 0: 71
16.10 Fortalecer el Sector Empresarial y Comercial del municipio de Santa Rosa de Cabal como estrategia de Reactivación Económica, en convenio con Central Hidroeléctrica de Caldas (CHEC) Y la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal ... 74
16.10.1 Convocatoria de la capacitación por las redes sociales 74
16.10.2 Formatos para la implementación del diagnóstico y registro de visitas 75
16.10.3 Autodiagnóstico 76

16.10.4 Visitas – trabajo de campo 76
16.10.5 Registro fotográfico y de asistencia 76
16.11 Taller para restaurantes: 78
16.12 Rueda financiera para microempresarios: 80

1 MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA

INTEGRANTES

PRESIDENTE	**Juan Felipe Montoya Vallejo**
VICEPRESIDENTE	**Julio Cesar González García**
REVISOR FISCAL	**Luis Mario Giraldo Marín**

Principales	**Suplentes**
	Viajes Isa S.A.S
Juan Felipe Montoya Vallejo	**Luz Nelly Díaz Giraldo**
José Hernán Franco Arbeláez	**Carlos Alberto Gallego Buitrago Lina**
María Montoya Ossa	**Gustavo Duran Restrepo**

Representantes del Gobierno	
Julio César González García	**--**
----	**Julián Gómez Martínez**

2 COLABORADORES

Presidente Ejecutivo	Cristian Marcel Londoño Jaramillo
Directora Jurídica y de Registros Públicos	Luz Piedad Arias Gil
Directora Administrativa y Financiera	Alba Nora Londoño Montoya
Directora de Proyectos y Desarrollo Empresarial	Andrea Carolina Gaviria López
Formulador de Proyectos e Investigaciones	Natalia Ramírez Ramírez
Coordinador Tecnología de la información	Sebastián Arango Tamayo
Contadora	Daniela Montes Giraldo
Auxiliar Contable	Angélica María Gálvez Henao
Auxiliar en Secretaría y Gestión Documental	Luisa Fernanda Trujillo Villegas
Auxiliar en Gestión Documental	Karol Viviana Mosquera Mosquera
Asesor de Registros públicos	Claudia Patricia Palacio Rincón
Asesor de Registros públicos	Laura Arango Betancur
Auxiliar de Oficios Varios	Luz Marina Pineda Aguirre

3 INTRODUCCION

Las diferentes situaciones que tuvieron que enfrentar los empresarios a partir de las medidas restrictivas causadas por la emergencia sanitaria a principios del año 2021 y los bloqueos viales en el marco del paro nacional, pusieron en jaque la existencia de varios negocios en nuestro municipio, llevando al límite la resiliencia de nuestros empresarios generando un crecimiento en el número de establecimientos que tuvieron que cerrar definitivamente sus puertas; donde mayormente los sectores más afectadas fueron, el sector agroindustrial, el sector turístico y gastronómico, así como el comercio al por mayor y al detal. Lastimosamente se perciben cierres de empresas tradicionales para el municipio con hasta 30 años de historia que no pudieron resistir tantas situaciones adversas, y la cancelación de matrículas creció en un 11,1% en el año 2021 respecto al 2020. Sin embargo, en este lamentable escenario, también saltan a la vista las oportunidades y en el municipio retumban los aires de emprendimiento y las intenciones de jóvenes por crear empresa; siendo esa energía un faro para mantener el desarrollo, generando alianzas entre la administración municipal, la gobernación de Risaralda y la cámara de comercio; con el fin de estimular la creación de empresa en Santa Rosa de Cabal; razón por la cual nace el primer centro de emprendimiento empresarial DICHO y HECHO; en el que se acogieron y se caracterizaron la mayor cantidad de emprendimientos del municipio, al mismo tiempo que se desarrollaron actividades que permitieron fortalecer a los empresarios, asegurando su crecimiento y desarrollo en los mercados actuales.

La informalidad en el comercio está más marcada que nunca, ya que muchas de las personas que perdieron su trabajo en el marco de las crisis, crearon sus propias fuentes de sustento bajo el modelo de “rebusque”; sin embargo, esta realidad es considerada un gran reto para la cámara de comercio y las instituciones del municipio; ya que en el año 2021, en el marco de la actividad “cámara descentralizada” en la que el equipo de la cámara de comercio visita diferentes establecimientos comerciales para sensibilizar a los emprendedores y empresarios sobre la importancia de la formalización, los servicios y beneficios de estar matriculados, pudimos identificar que el porcentaje de informalidad en nuestro municipio es del 65% según los establecimientos visitados; por esta razón esperamos ejecutar en el primer trimestre del año 2022 el censo empresarial que nos permita disponer de información concreta y valiosa a fin de identificar los sectores económicos donde es más común la informalidad y así desarrollar planes

y estrategias en conjunto con la administración municipal con el fin de frenar esta peligrosa cifra de crecimiento.

No es un secreto que los negocios nocturnos como bares y discotecas sufrieron las inclemencias de los terribles retos que ha tenido que enfrentar Colombia en el 2021; sin embargo, desde el municipio se destaca la unión permanente de los empresarios de este sector, quienes a pesar de las adversidades decidieron permanecer firmes y unidos, motivados inclusive a formalizarse e iniciar un procesos de asociatividad que conjuga los valores de quienes en sus establecimientos ven la fuente de sustento de sus familias y sus empleados.

Desde la Cámara de Comercio, reiteramos nuestro compromiso con los empresarios para generar espacios y actividades que contribuyan con una eficiente reactivación económica; actividades que se desarrollaron en diferentes sectores económicos y que de manera directa contribuyeron con la recuperación económica, tales como EL SABOR DE MI PUEBLO, donde participaron más de 15 empresas del sector gastronómico, ejercicio que promueve el consumo local, mejora la oferta para turistas y visitantes, contribuye con la generación de empleo y visibiliza el municipio como un excelente destino; PROYECTO KILOMETRO CERO, en el que participaron más de 15 empresarios del sector gastronómico y 40 empresas proveedoras de productos y servicios con el fin de generar articulación con el sector productivo de nuestro municipio; CAFETERO A QUE SABE TU CAFÉ, proyecto que articulo a los caficultores con diferentes tiendas de cafés especiales de Risaralda con el fin de acortar las distancias entre los productores y el consumidor final. FERIA RENUEVA TU HOGAR en la que participaron empresarios del sector de madera y muebles en la que se brindó acompañamiento y mercadeo para dar a conocer sus establecimientos y productos; FERIA MAESTRO, en la que se brindó capacitación con expertos a empresarios del sector ferreterías del municipio; TALLER EN LOS DETALLES ESTA EL BUEN SERVICIO, donde se brindó capacitación experiencial a 35 empresas relacionadas con sector de Hoteles y Alojamientos respecto a temas básicos de calidad al interior de estas organizaciones; FERIA AMOR ES, en la que participan aproximadamente 40 empresarios del sector de tiendas de detalles, floristerías y pastelerías, en el que se busca aumentar el flujo de caja de los negocios, aumentar la empleabilidad en el municipio y crear gran impacto para la competitividad.

Es importante resaltar que todo el direccionamiento estratégico de la Cámara está amparado por su cuerpo principal, la junta directiva, que está conformada por empresarios responsables y comprometidos con la institución y el tejido empresarial del municipio, quienes desde su consejería y acompañamiento idearon y gestaron

muchas de las grandes campañas de la cámara de comercio; es gracias a ellos que hoy podemos hablar de una nueva cámara, con un enfoque dirigido al acompañamiento permanente a todos los sectores productivos de Santa Rosa.

Los empresarios de Santa Rosa de Cabal son nuestra razón de ser y consideramos que las causas que los motivan a seguir adelante son también las causas de nuestra institución, nos sentimos orgullosos de poder trabajar por el desarrollo del municipio y aseguro que día a día nuestra institución y su equipo de trabajo está generando escenarios de valor que permitirán superar la crisis y seguir adelante.

CRISTIAN MARCEL LONDOÑO JARAMILLO

Presidente Ejecutivo

4 VISION

4.1 5 años

La Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal, será la entidad que lidere el desarrollo socioeconómico del municipio, articulando la academia, el sector público y privado, mediante la planeación y ejecución de programas, proyectos e investigaciones con alto contenido innovador, que dinamicen los diferentes sectores de la economía local, teniendo como base la industria del turismo, apoyados en seres humanos profesionales y comprometidos.

4.2 10 años

La Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal, será una entidad líder en el desarrollo socioeconómico local y regional, articulando los diferentes actores de la economía, de acuerdo con los planes, programas y proyectos del orden nacional orientados a la planeación y desarrollo de la industria del turismo, incorporando estrategias innovadoras, apoyados en seres humanos profesionales y comprometidos.

La Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal será una entidad líder en la promoción de la excelencia y competitividad empresarial, desarrollando proyectos y programas locales y regionales de impacto socioeconómico.

4.3 Misión

Somos una entidad privada, sin ánimo de lucro, con funciones públicas delegadas por el Estado; representamos institucionalmente a los empresarios, somos articuladores del desarrollo local a partir de la formulación y ejecución de proyectos e investigaciones, relacionados con los distintos sectores económicos del municipio, resaltando la importancia de la industria turística en el ámbito local. Buscamos la excelencia institucional con un grupo humano honesto, responsable y comprometido, apoyados en el conocimiento y la tecnología.

4.4 Política de calidad y control interno

Prestar los servicios de registros públicos y desarrollo empresarial de manera oportuna y eficiente, garantizando la satisfacción de nuestros clientes y usuarios, mediante un excelente servicio y una atención personalizada, con un recurso humano competente, comprometido con el mejoramiento continuo de los procesos y el cumplimiento de los requisitos aplicables.

Igualmente, estamos orientados hacia el fortalecimiento de los diferentes sectores económicos del municipio, con un enfoque transversal del turismo hacia éstos y de

esta manera, ser reconocidos como una entidad líder en la promoción de la excelencia y el Desarrollo socioeconómico, estableciendo el control de los riesgos que puedan afectar el cumplimiento de la misión institucional".

5 GESTIÓN DEL ÁREA DE REGISTROS PÚBLICOS

Durante la vigencia 2021 y en cumplimiento de lo establecido en el Artículo 2.2.2.45.46 del Decreto 1074 de 2015, la Cámara de Comercio garantizó la cobertura de sus servicios en el único municipio de su jurisdicción, es decir, Santa Rosa de Cabal, garantizando la cobertura de sus servicios con atención, tanto presencial, en la sede ubicada en la calle 14 No. 15-78 del área urbana del mencionado municipio en un horario de lunes a viernes con atención al público de 7:30 a.m. a 12 m. y de 2:00 p.m. a 5:30 p.m., como de manera virtual a través de la página web www.camarasantarosa.org en la sección trámites en línea, donde se encuentran los servicios en línea y compra de certificados con pago electrónico. Las oficinas de la entidad suspendieron la atención personal durante el período comprendido entre el 22 de abril y el 12 de mayo, con motivo del contagio de COVID19 en tres funcionarios y del paro nacional, garantizando la prestación de nuestros servicios virtualmente, continuando así con los mecanismos necesarios para que nuestros empresarios realizaran sus trámites de manera telefónica, de tal forma que quienes no disponían de computador o de internet, consignaran, a través de transferencia su dinero en un corresponsal bancario a una cuenta a nombre de la institución y se les enviaba el certificado al correo que ellos indicaran; igualmente, se realizó la gestión con la gobernación del departamento, Secretaría de Hacienda, para el recaudo, generación, impresión y pago de la boleta fiscal, relacionada con el impuesto de registro departamental, de tal forma que el empresario no tuvo necesidad de desplazarse a la capital del departamento para la cancelación de este impuesto y de esta manera, se pudieron radicar los documentos que requerían de esta obligación; igualmente, se continuó con la difusión de la información a través de las redes sociales, Instagram, Facebook, whastapp, correos electrónicos masivos, publicidad a través de las emisoras radiales y publicación en el periódico local.

Finalmente, durante esta vigencia, los problemas en el sistema que requerían solución por parte de Confecámaras, fueron escalados a través del procedimiento de tickets por intermedio del área de Coordinación de T.I. por correo electrónico, logrando así resolver las inquietudes de nuestros usuarios buscando su satisfacción, mediante el cumplimiento de metas desde nuestro Sistema de Gestión de la Calidad a través de la aplicación de los indicadores implementados, que califican, no solo la satisfacción del servicio por parte de los asesores de registros públicos, sino la oportunidad en la entrega de los documentos radicados.

5.1 Tarifas de los registros públicos

5.1.1 Registro mercantil

Para los afiliados, la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal también aprobó los rangos y las tarifas respectivas, y fueron las siguientes:

5.1.2 RANGO			VALOR CUOTA
DE $ 0	A	$ 5.000.000	$ 36.341
DE $ 5.000.001	A	$ 10.000.000	$ 54.512
DE $10.000.001	A	$ 15.000.000	$ 81.767
DE $15.000.001	A	$ 50.000.000	$ 99.938
DE $50.000.001	A	$100.000.000	$145.133
DE $100.000.001 EN ADELANTE			$281.643

Cabe señalar que, como medida adoptada y aprobada por la Junta Directiva, se continuó aplicando el cobro de una tarifa única de $20.000 para la afiliación por primera vez, esto con el fin de incentivar la afiliación.

Durante esta vigencia se continúa con la conservación de los documentos radicados por nuestros usuarios en el área de registros públicos (a través del SII), los cuales son digitalizados y archivados por medio del software SAIA; se continúa igualmente con la utilización del formato soporte de radicación, adoptado según instrucciones de Control Interno, mediante el cual se identifica el código de barras del documento ingresado, número de recibo, operación, cajero que recibe, código de recuperación, fecha, hora, tipo de trámite, número de matrícula (expediente base), número de folios y hojas, garantizando así la trazabilidad de los documentos.

Al finalizar la vigencia, se presentó como balance el siguiente resultado:

5.1.3 Matrículas 2021

PERSONA NATURAL	517
PERSONA JURÍDICA	99
ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	422
TOTAL	**1041**

5.1.4 Renovaciones 2021

PERSONA NATURAL	1895
PERSONA JURÍDICA	266
ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	1965
TOTAL	**4126**

5.1.5 Cancelaciones 2021

PERSONA NATURAL	384
PERSONA JURÍDICA	15
ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	274
TOTAL	**673**

5.2 Registro único de proponentes

Durante esta vigencia se continúa brindando atención a los Proponentes en la aplicación de la normativa que los regula, con el manejo de la página web de la Cámara, a través del Sistema Integrado de Información (SII) para acceder como usuario no registrado y proceder a realizar el trámite requerido, tanto de inscripción, como de renovación o actualización, haciendo énfasis en el procedimiento a seguir en el caso de correcciones a los mismos, para esto, la Directora Jurídica y la abogada Asesora de Registros Públicos siguieron manejando temas prácticos que incluían los errores que generaron mayor devolución, como la información financiera, fundamentalmente en las inconsistencias que se presentan con el cruce de la información que reposa en el Registro Mercantil y la manera de manejar el Clasificador Internacional de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas.

Igualmente, y con el ánimo de prestar una atención óptima y tener una información actualizada, participamos en el Seminario sobre Registro Único de Proponentes, dictada por la Cámara de Comercio de Bogotá en coordinación con Confecámaras, durante el período comprendido entre el 25 de enero y el 02 de febrero de año 2021.

5.3 Entidades sin ánimo de lucro

Dado que continúan las constantes consultas sobre el Régimen Tributario Especial y gracias al apoyo de la División de Gestión de Asistencia al Cliente de la DIAN, se dictó capacitación virtual sobre el tema, durante la cual se resolvieron dudas e inquietudes; de la misma manera, durante esta vigencia se continuó con el apoyo a los miembros de estas entidades para la revisión de las actas objeto de registro con el fin de minimizar las devoluciones; igualmente, se realizaron visitas a las entidades que no habían renovado, con el fin de informarles acerca de la obligación de carácter legal, de realizar la renovación.

5.4 Registro nacional de turismo

Al 31 de diciembre de 2021 se encontraban 198 Prestadores de Servicios Turísticos activos; durante esta vigencia se dictó la capacitación sobre el Registro Nacional de Turismo a los Prestadores de Servicios Turísticos de nuestra jurisdicción, donde se les instruyó sobre los temas relacionados con la inscripción, renovación, actualización, reactivación, suspensión temporal y cancelación del Registro Nacional de Turismo, contando con la participación de 24 empresarios del Turismo; cabe anotar, que esta capacitación se realizó de manera virtual.

Igualmente, participamos en el seminario sobre RNT dictado por la Cámara de Comercio de Cali en coordinación con Confecámaras durante el período comprendido entre el 10 y el 15 de febrero del año 2021.
Finalmente, es importante resaltar que durante la vigencia recibimos capacitaciones por parte de Confecámaras con contenido de interés particular para el área de registros públicos, especialmente los relacionados con los cambios y manejo de la plataforma del SII, tales como:

Registro Nacional de Turismo - Capacitación virtual Proceso reactivación, Renovación, requerimientos implementados, ajuste creación encuesta renovación, registro y consulta de sanciones, creación de usuarios depositarios provisionales, aseguramiento sincronización RNT/RUES, contingencia para el web service de la DIAN, visualización actividades económicas, entre otros temas.

Registro Mercantil – Renovación matrícula mercantil SII, Renovación matrículas actividades de alto impacto, cambio de domicilio, sociedades BIC,

Entidades sin Ánimo de Lucro – Proceso de renovación

RUNEOL – Reglamentación, renovación

5.5 Registro único de proponentes

– Capacitación sobre aplicación del Decreto 399 de 2021, relacionado con la posibilidad que tienen los proponentes de aportar en el formulario la información de los últimos tres años, Capacitación sobre el Decreto 1358 de 2020, reglamentación inhabilidades e incompatibilidades para contratar.

De la misma manera se dictaron capacitaciones de interés general con diferentes contenidos, dirigidos a los usuarios de los registros públicos delegados, tales como: Responsabilidades de las Entidades sin Ánimo de Lucro, dictada directamente por la DIAN; igualmente, de manera virtual, se llevó a cabo la versión número 18 del Seminario Taller Nacional de Registros Públicos, evento en el cual se tiene como objetivo fundamental la unificación de criterios registrales en las cámaras de comercio, realizado entre el 08 y el 12 de noviembre, durante dos horas diarias, con la participación de las 57 cámaras de comercio, especialmente de las cámaras coordinadoras y la coordinación de Confecámaras, generándose el compendio de criterios unificados en los siguientes temas: creación de empresas, designación o

remoción, reformas estatutarias, cambios de domicilios, órdenes judiciales y Registro Único de Proponentes, entre otros temas.+

5.6 Costumbre mercantil

Dando cumplimiento a las funciones de las Cámaras de Comercio, establecidas en el Código de Comercio, se realizó el trabajo sobre costumbre mercantil cuyo objetivo era "Determinar si es costumbre mercantil que en los contratos de suministro y/o compraventa de medicamentos los proveedores o distribuidores mayoristas de productos farmacéuticos cambien sin ningún recargo a los pequeños distribuidores (droguerías, farmacias, depósitos de drogas, entre otros), los medicamentos que se encuentren próximos a vencer", para lo cual se aplicaron las encuestas correspondientes para proceder a realizar el análisis y así determinar, la existencia o no de costumbre mercantil en el tema; cabe anotar, que al 31 de diciembre, no se había determinado la existencia o no de costumbre, dado que, para la aplicación de las encuestas, se ha presentado dificultad puesto que los empleados que atienden los establecimientos dicen no tener conocimiento o autorización para brindar esta información, por tanto, se debe esperar que el propietario colabore con el suministro de ésta.

Otra gestión importante realizada por la Cámara, es la relacionada con la ejecución del contrato de consultoría integral en protección de datos personales, herramienta jurídica y documental que le permite a la entidad, cumplir los estándares y requisitos establecidos por el ordenamiento jurídico colombiano para el tratamiento y protección de datos personales tratados, en calidad de responsable y encargada, es así como se cuenta con la política general y la política interna de tratamiento de datos personales, el manual de procedimientos y las autorizaciones generales para las diferentes actividades realizadas por la Cámara de Comercio, tales como, el aviso del sistema de videovigilancia, las cláusulas de los contratos, tanto de trabajo, como de prestación de servicios, entre otros.

5.7 Informe proceso jurídico: demanda ejecutiva singular de menor cuantía, demandado diego giraldo cardona

En la actualidad continúa la demanda Ejecutiva Singular de Menor Cuantía en el Juzgado Segundo Civil Municipal de Santa Rosa de Cabal, instaurada por la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal, en cabeza de su Representante Legal, contra el Arquitecto Diego Giraldo Cardona, con Radicación 2017-031100.

A continuación se transcribe el informe presentado por la Abogada Nataly Builes, con corte al 31 de diciembre de 2021, así: ***…"el proceso se encuentra en la etapa de embargo y secuestro para posterior remate judicial, diligencia que se llevará cabo el día 24 de marzo del año 2022, iniciando a las 8:30 de la mañana, despacho comisorio a cargo de la inspección Rural Municipal y diligencia que***

será presidida por la Secuestre Cielo Mar Tavera Restrepo, quien fue nombrada como tal, por el Juzgado de conocimiento del proceso.

Es pertinente mencionar que las probabilidades de recaudar la obligación objeto de la demanda es absolutamente alta, puesto que ya existe sentencia donde se ordena el pago de la obligación a favor de la demandante (Cámara de Comercio) y actualmente el proceso ejecutivo se encuentra en etapa de ejecución para el pago del capital y de los respectivos intereses moratorios y los demás a los que haya lugar hasta que se verifique el pago" ...

6 ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

6.1 Información financiera

El cierre contable del año 2021 arroja un resultado positivo para la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal, pues se obtuvieron unos excedentes por valor de $208.443.213 discriminados de la siguiente manera:

Excedentes Públicos $ 121.026.078
Excedentes Privados $ 87.417.135

El resultado obtenido en el Patrimonio Público se generó gracias al excelente comportamiento de la ejecución de ingresos y la adecuada administración de los recursos para la toma de decisiones acertadas en la ejecución de gastos.

Este resultado comparado con el año 2020, tuvo un incremento del 0.18%.

Por su parte, el resultado del ejercicio Privado también impactó de manera positiva el Patrimonio de la Entidad, puesto que tuvo un incremento del 1713.49% respecto al año 2020. Este impacto está justificado principalmente por el incremento en el avalúo de la Propiedad de Inversión a valor razonable, el cual fue de $68.812.873.

Los datos más relevantes de la información financiera son:

Activo: $ 2.187.066.483
Pasivo: $ 207.922.922
Patrimonio: $ 1.979.143.560
Resultado total del ejercicio 2021: $ 208.443.213

La composición detallada de estas cifras se encuentra en los Estados Financieros y sus Notas, con corte al 31 de diciembre del año 2021.

6.2 Ejecución presupuestal, corte a 31 de diciembre de 2021

Ejecución de ingresos públicos: $868.210.283
Ejecución de ingresos privados: $179.538.717

Para un total de ingresos ejecutados por valor de $1.047.749.000

Ejecución de egresos públicos: $747.184.205
Ejecución de egresos privados: $92.121.582

Para un total de egresos ejecutados por valor de $839.305.787

6.3 Presupuesto año 2022

La Junta Directiva, en reunión ordinaria llevada a cabo el 13 de diciembre de 2021, según consta en el acta No. 527, aprobó el Presupuesto de Ingresos y Egresos para la vigencia 2022, así:

El Presupuesto de Ingresos y Egresos vigencia 2022 asciende a la suma de: mil ciento sesenta millones setecientos cincuenta y dos mil ciento tres pesos mcte. **($1.160.752.103)**, discriminados así:

PRESUPUESTO PÚBLICO: $ 928.555.362
PRESUPUESTO PRIVADO. $ 232.196.741

7 SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD

7.1 Actividades adelantadas para perfeccionar o incrementar la eficiencia y calidad en la atención de los usuarios.

En relación con el Sistema de Gestión de la calidad, se realizó seguimiento permanente a las matrices de gestión de los riesgos por proceso, verificando que se hubiesen definido las acciones correspondientes para evitar o disminuir la probabilidad de materialización de los riesgos; también se realizó seguimiento al cumplimiento de indicadores los cuales demostraron la capacidad de los procesos para dar salida a los requisitos de la norma y del SGC

En torno a la Gestión de los cambios, se fortaleció la aplicación de esta herramienta, logrando una planificación adecuada de los cambios, lo que conlleva a identificar o mitigar los potenciales riesgos que se pudiesen generar al momento de aplicar dichos cambios; sin embargo, se tiene planificado fortalecer la aplicación de dicha herramienta durante el período 2021.

Durante el período 2021 continuó la tendencia frente al bajo nivel de reporte de PQRS; a los cuales se les da el tratamiento adecuado, realizando su gestión de manera oportuna

De acuerdo al resultado de la medición de los indicadores y objetivos estratégicos y la aplicación de los mecanismos que permiten mejorar el desempeño del personal y de los procesos se puede concluir que la entidad cumple con su propósito organizacional.

El resultado de la ejecución de las auditorías internas, permitió identificar diferentes oportunidades de mejora, lo que permite que las actividades realizadas en la Cámara de Comercio permanezcan en un proceso continuo de mejoramiento, fortaleciendo la prestación del servicio y la competencia del personal.

En el mes de diciembre, se recibió la auditoría externa relacionada con la certificación del Sistema de Gestión de la Calidad bajo la norma ISO 9001, cuyo resultado fue la renovación del certificado a raíz del cumplimiento de los requisitos exigidos por dicho estándar.

8 CONTROL INTERNO

Se desarrollaron las actividades definidas en el cronograma de auditorías de control interno, pudiendo determinar que la entidad demuestra la capacidad de cumplir con los criterios definidos para el control interno, reconociendo la necesidad de mantener los mecanismos establecidos para ello, a fin de alcanzar un alto nivel de seguridad en todas las actividades realizadas en la entidad a través de la actuación ética por parte de todos los empleados, lo que permite fortalecer el reconocimiento y mejorar la credibilidad por parte de los comerciantes ante la entidad.

Se realizaron diferentes actividades de control, a través de las cuales se identificaron aspectos por mejorar, para los cuales se determinaron las acciones pertinentes y se realizó el seguimiento correspondiente a cada acción, permitiendo alcanzar mejora con relación a las acciones que se pudieron cerrar o finalizar de acuerdo a los planes de acción o acciones correctivas definidas para cada una de ellas. Aún existen acciones correctivas o planes de acción pendientes por cerrar, debido a que el tiempo establecido para su implementación o aplicación no ha finalizado.

Continua la necesidad de aplicar mecanismos y/o estrategias que permitan que el personal identifique en el control interno, una herramienta de apoyo que facilita la ejecución de actividades y disminuye los riesgos a los que cada persona pueda verse enfrentada a causa de la falta de seguimiento y control de dichas actividades.

Se mantiene el fortalecimiento, el seguimiento, el control y la generación de documentación del área contable y financiera, lo que ha permitido alcanzar un alto nivel de seguridad y orden en relación con el manejo transparente de los recursos, manteniendo la información contable al día, permitiendo que esta se convierta en un aspecto clave frente a la toma de decisiones por parte de la presidencia y la junta directiva de manera oportuna.

Se establecieron objetivos específicos a fin de medir la gestión de la Presidencia Ejecutiva, lo que permitirá evaluar la capacidad del Presidente ejecutivo en cumplir con el perfil de los presidentes de las cámaras de comercio.

Con el fin de fortalecer los procesos que componen el sistema de Gestión de la entidad, en el mes de diciembre se dio inicio a la revisión, ajuste y/o reestructuración de los indicadores de cada proceso, lo cual busca alcanzar la mejora continua frente al desarrollo de las actividades en la entidad y la mejora del desempeño en cada proceso.

La información requerida por los entes de control, se ha entregado de manera oportuna en los plazos establecidos, lo que permite mantener la seguridad frente al cumplimiento de los requisitos legales y otros requisitos.
Los aspectos relacionados con la declaratoria de emergencia nacional que se han mantenido, las situaciones de desorden civil y otras situaciones inherentes a la entidad y a su personal, provocaron durante el año 2021 situaciones de ausentismo, lo que conllevó al retraso en la ejecución de algunas actividades o la acumulación de actividades en algunos de los procesos, generando una disminución en el nivel de cumplimiento de algunos requisitos del Sistema de Gestión de Calidad, lo cual se identificó durante la ejecución de auditorías internas.

9 GESTION DOCUMENTAL Y ARCHIVO

En cumplimiento con las regulaciones dadas por la normatividad archivística vigente, Durante el año 2021 se realizaron avances en el proceso de gestión documental, se realizaron las siguientes actividades

9.1 Unidades De Conservación

Para la conservación de documentos y archivos de los registros públicos y contables, la cámara de comercio invirtió en la adquisición de carpetas de archivo en propalcote

de 320 grs grapadas y troqueladas con impresión a una tinta, permitiendo así la organización y conservación de los expedientes físicos de la entidad.

9.2 Convalidación De Tablas De Retención Documental-TRD

Se obtuvo la convalidación, por el Consejo Departamental de Archivo, de las Tablas de Retención Documental que contienen las series y subseries documentales de las funciones públicas, de esta manera cumplimos con el acuerdo 005 del 2018 del Archivo General de la Nación.

9.3 Gestor Documental-SAIA V8

Se actualizó el software de gestión documental a la versión 8, con los ajustes necesarios y requeridos para implementación del protocolo de digitalización.

9.4 Jornada De Capacitación - Gestión Documental

La cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal se vincula a la fase VI de la consultoría con la empresa Lexco coordinada por Confecámaras, esta Fase VI va encaminado, entre otros, al proceso de diseño y convalidación de Tablas de Valoración Documental de las funciones públicas y manejo de inventarios documentales de estado natural para las tablas de valoración documental TVD

9.5 Radicación Y Distribución De Comunicaciones Oficiales

Con la aplicación del Software de Gestión Documental SAIA, Por medio del cual se radican y se distribuyen a las diferentes dependencias las comunicaciones oficiales para su debido proceso.

9.6 Organización De Expedientes

Actualmente se avanza en el proceso de organización y conformación de los expedientes de registros públicos teniendo en cuenta el Acuerdo 005 de 2018 del AGN.

10 SISTEMA DE GESTION DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Durante el 2021, se llevaron a cabo actividades tendientes a la protección, prevención y mitigación de los riesgos en la salud de los colaboradores, siempre en busca del bienestar de ellos.

A continuación se presenta un Resumen de las actividades realizadas durante el año:

10.1 Plan Anual De Trabajo Sg –Sst

- Auto evaluación de los estándares mínimos Resolución 0312 de 2019.
- Reinducción de Seguridad y Salud en el Trabajo
- Diligenciamiento encuesta Perfil socio demográfico y Condiciones de salud.
- Realización de exámenes ocupacionales.
- Registro mensual y anualmente de los indicadores de SST e interpretación de cada uno de ellos.
- Registro de los ausentismos.
- Actualización de matriz legal
- Validación y revisión de matriz de peligros actualización en efecto por marco normativo de pandemia por COVID-19
- Actualización del plan de atención y preparación y respuestas ante emergencia.

10.2 Plan De Capacitación De Sg-Sst

- Capacitación en Salud Visual
- Prevención del Consumo de Alcohol, Tabaco y Sustancia Psicoactivas
- Plan Anti-Estrés Basado En 5 Cambios
- Funciones Y Responsabilidades De La Brigada De Emergencia
- Capacitaciones - Higiene Visual
- Socialización Recomendaciones De Precaución Señalización Vial
- Socialización Términos y Definiciones Del COPASST
- Socialización Sonidos De Las Ambulancias Medicalizadas En Una Emergencia
- Socialización y Excusas Típicas En La Cultura SST
- Socialización Recomendaciones De Clima Laboral

11 CONVIVENCIA Y BIENESTAR LABORAL

Se realizaron diferentes actividades encaminadas al mejoramiento y bienestar labora de los funcionarios, las cuales fueron: recreativas, motivaciones y de integración.

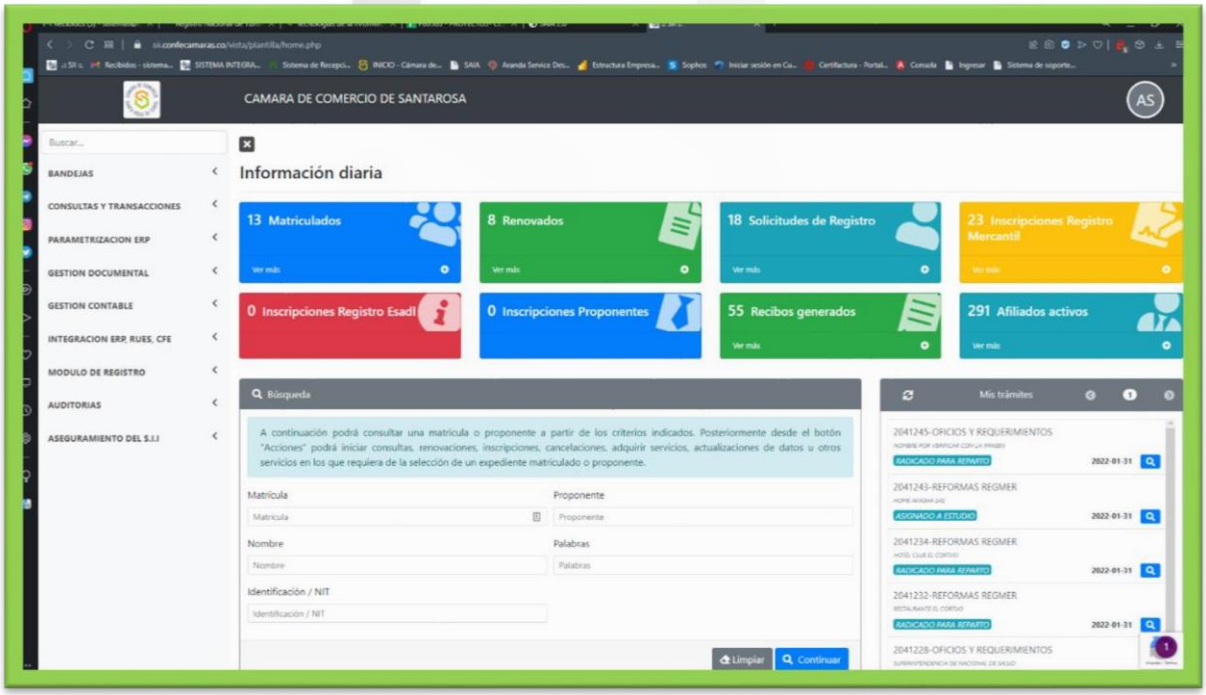
- Celebración y Entrega de detalles por el Día de la madre
- Celebración y Entrega de detalles por el Día del padre.
- Celebración de cumpleaños para los funcionarios de la entidad
- Celebración y Entrega de detalles por el Día de la Mujer
- Celebración y Entrega de detalles por el Día del Hombre
- Celebración y Entrega de detalles por el Día del padre
- Detalle de Celebración Halloween niños
- Almuerzo navideño para los miembros de junta directiva y funcionarios de la entidad

ITALIAN

12 INFORME DE GESTIÓN DE LA COORDINACIÓN DE TECNOLOGÍA 2021

12.1 SII- sistema integrado de Información de las Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio.

Para el Año 2021 Confecámaras realizo el lanzamiento la versión III del sistema integrado de información, el cual tiene como objetivo mejorar la visualización del menú de usuarios internos y ayudar a los usuarios externos a realizar trámites de una forma más fácil, entendible y práctica.



12.2 Actualización del Software de Seguridad Perimetral SOPHOS.

La seguridad de la información de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal se encuentra en constante actualización, ya que es un proceso proactivo que debe ser ágil y permanente a lo largo del tiempo. Estas actualizaciones se realizan para prevenir los ataques con nuevas amenazas y nuevas tácticas que se encuentran en internet, también para la mitigación de diferentes riesgos informáticos que se presentan en las compañías y en nuestra cámara de comercio.

Para el 2021 la seguridad perimetral de la entidad fue actualizada frecuentemente en su versionamiento en los diferentes módulos del software y en las reglas de seguridad, los enlaces y puertos a los que debemos tener acceso y que debemos cerrar.

Todos estos cambios y actualizaciones siempre se hacen de la mano de expertos los cuales nos apoyan en los diferentes procesos de seguridad de la información y seguridad informática a novel corporativo.

12.3 Habeas Data

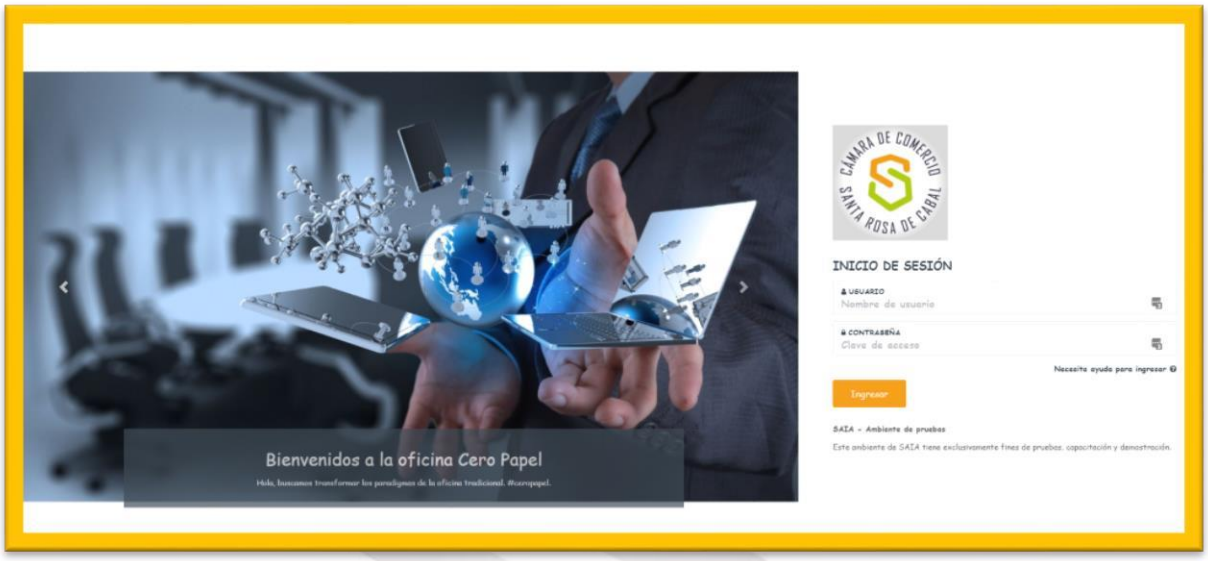
La Cámara de Comercio implemento las medidas necesarias para cumplir con el correcto manejo de la información personal “Habeas Data” esta implementación se realizó en conjunto con el área jurídica y de una compañía privada experta en el tema.

Los resultados obtenidos permitieron actualizar el manual de políticas y procedimiento de protección de datos, también se logró actualizar la política interna y general de tratamientos de datos. Se han realizado diferentes ejercicios en la compresión e implementación en los procesos y medios tecnológicos que tiene la entidad.

12.4 Sistema de Gestión documental SAIA - Cero-K

Al interior de la entidad se realizó el estudio de funcionalidades y de costo beneficio prestado por el software SAIA herramienta que con la cuenta la Cámara de Comercio para la gestión documental, este estudio, permitió que la entidad fortaleciera e implementará el uso de esta herramienta de forma mas adecuada y productiva con los cambios realizados, algunos de ellos permiten la disminución de impresión y cumplimiento de requisitos importantes de las normas generales de archivística.

Finalizando el año 2021 se realizó la contratación con la empresa CERO-K proveedora del software de gestión documental, de la actualización de SAIA a la versión 8.0 la mejorará visualmente los módulos en la pantalla de interfaz del usuario, facilitara de usabilidad e integración de diferentes plataformas, también adicionalmente se contrato el protocolo de digitalización, el cual debe implementarse por las cámaras de comercio durante el año 2022.



12.5 Avances CAE

La gestión realizada por la coordinación de tecnología de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal con Confecámaras y la Alcaldía de nuestro municipio, ha permitido que el Centro de Atención Empresarial CAE se encuentre en funcionamiento, ya que el web services se está monitoreando constantemente, este servicio agiliza los trámites realizados por los empresarios del municipio.

Adicionalmente se ha gestionado la implementación del VUE (Ventanilla Única Empresaria) donde la entidad junto con la alcaldía y confecamaras venimos verificando todos los ajustes tecnológicos y operativos que se deben realizar para poder entregar este recurso tecnológico y ponerlo al beneficio para todos los usuarios.

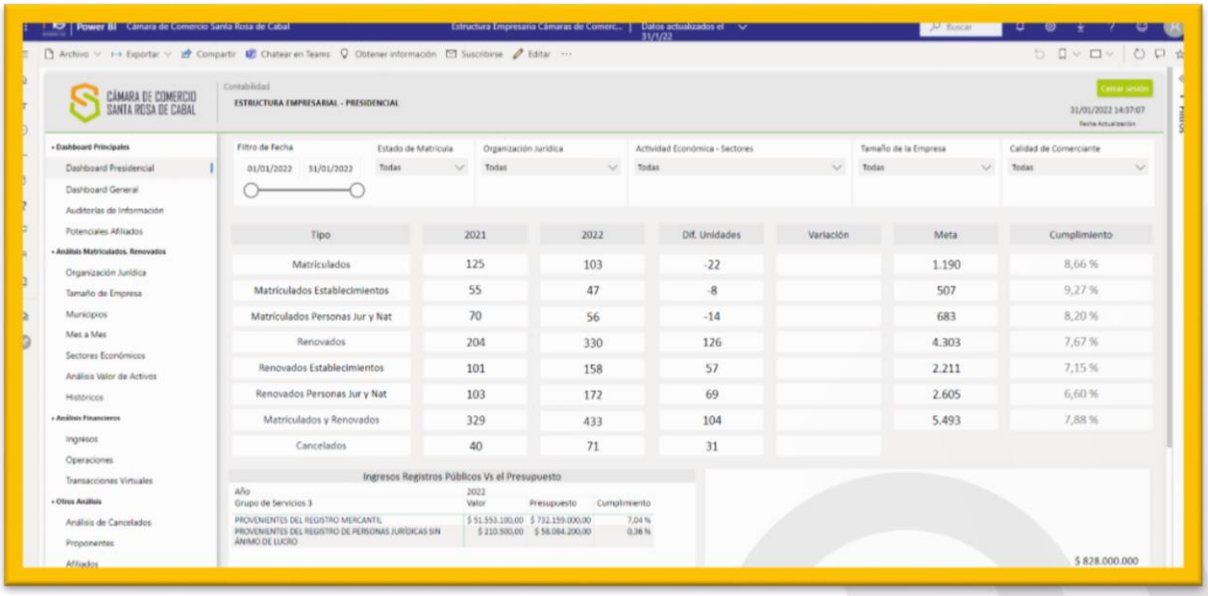
12.6 Sitios Web

Para el año 2021 la coordinación de T.I realizo el diseño, el desarrollo y la implementación de diferentes sitios WEB, beneficiando los diferentes procesos internos y externos de la entidad, los sitios web creados fueron:

Centro de conciliación, Seminario taller nacional de registros públicos https://seminarioregistrospublicos.camarasantarosa.org y ley de transparencia https://leydetrasnparencia.camarasantarosa.org/. Este sitio web es constantemente actualizado para que los usuarios finales conozcan la información pertinente y estén informados adecuadamente.

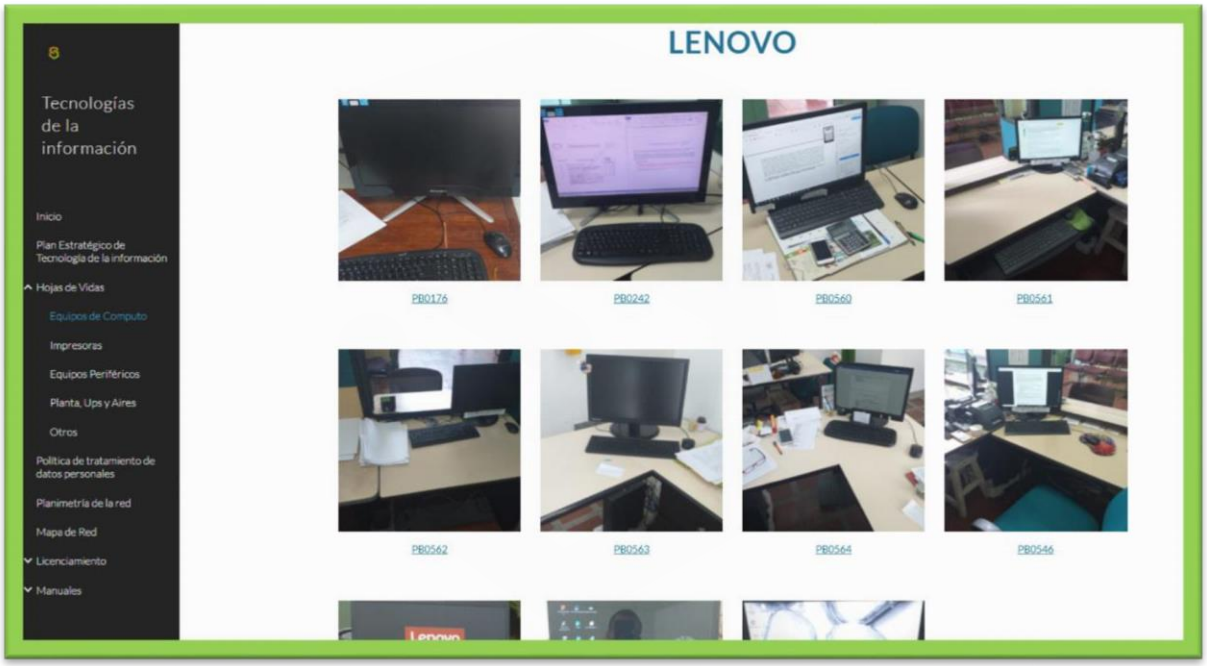
12.7 Power BI (Análisis de Datos de los registros públicos)

Desde la presidencia de la Cámara de Comercio, se proyecto la iniciativa de implementar una herramienta de análisis de datos gerenciales, que permitieran estudiar y verificar las información de la entidad para perfeccionar la toma de decisiones, por esta razón la coordinación de T.I en compañía de una empresa especializada en este tipo de software realizó el estudió y la implementación de Power BI, gracias a esta herramienta la cámara cuenta con la posibilidad de visualizar diferentes informes en representación gráfica y en tiempo real, de la información recolectada en los sistemas de registros públicos de una forma más fácil y ágil.



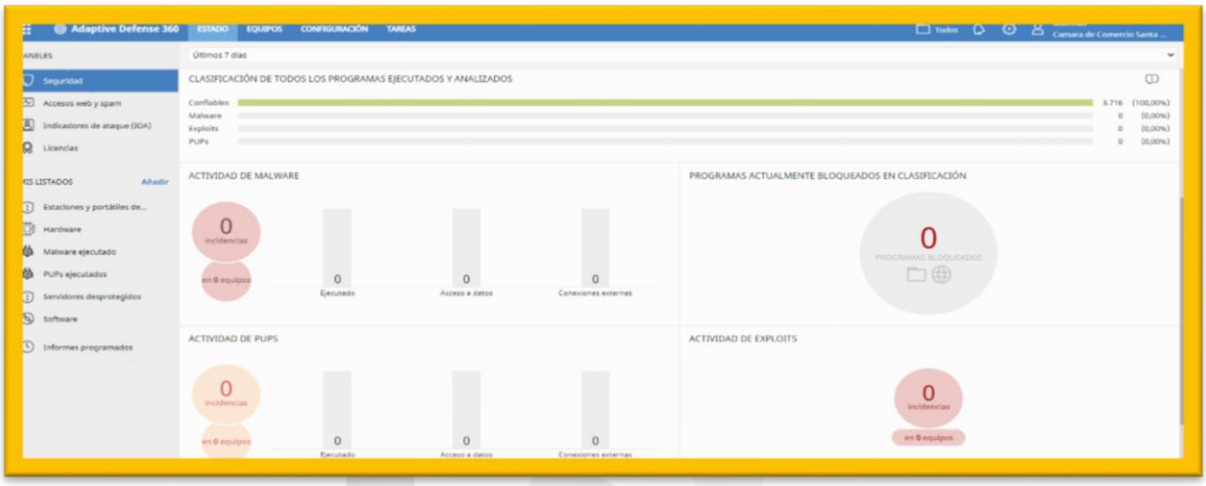
12.8 Actualización equipos de cómputo.

La Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal realizó la compra de algunos componentes de hardware para fortalecer la infraestructura de los equipos de cómputo de la entidad, también se vienen implementando mejoras en el proceso de copias de seguridad automático que trabaja en segundo plano en cada uno de los computadores lo que permite realizar una copia de datos en nuestro servidor.



12.9 Antivirus.

La Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal con el fin de cumplir con la legalidad de software, cuenta con veintiocho (28) licencias de antivirus Panda 360, por dos (2) años, con el fin de mantener la seguridad informática de cada uno de los equipos de la entidad, estas licencias pueden ser monitoreadas desde una consola de administración a la cual el acceso es limitado y solo el Coordinador de Tecnología puede acceder, estas licencias fueron instaladas y configuradas en el primer trimestre del año 2020.



12.10 Licenciamiento (software).

Por parte de Microsoft fue realizada una auditoria de revisión de licenciamiento instalado en la entidad, el resultado de la misma arrojó un cumplimiento satisfactorio en el proceso de administración de software.

12.11 Documentación y Calidad.

La coordinación de tecnología realizo la documentación del Plan Estratégico de Tecnologías de la Información PETI, el cual cuenta con la información detallada la situación actual, las funciones, los objetivos trazados de la coordinación para el apoyo de los procesos de la entidad desde el ámbito tecnológico, todo esta

información también reposa en un ambiente web que puede ser consultada por nuestros compañeros de la entidad.

13 COMUNICACIONES

En el año 2021 la estrategia de comunicaciones implementada hacia nuestros empresarios se basó en canales de información a través de las redes sociales, medios de comunicación externos como: Periódico local, emisoras radiales y virtuales, con el propósito de generar una mayor acogida al momento de brindarles herramientas, capacitaciones y asesorías directas cómo apoyo para su crecimiento empresarial, personal y profesional.

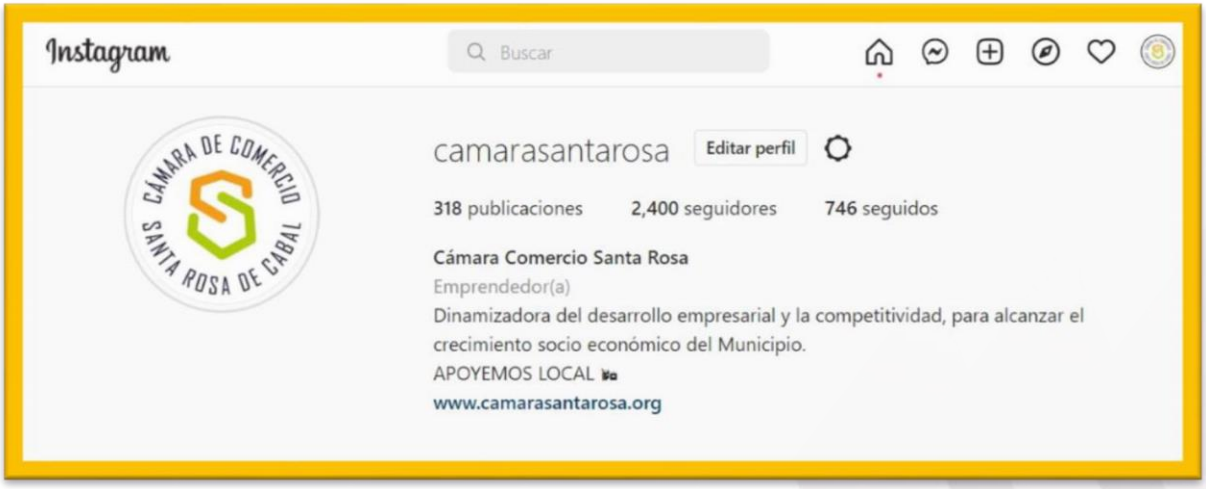
Nuestras plataformas de información virtual están conformadas por 4 redes sociales como lo son Facebook, Instagram, Twitter y Whatsapp Bussiness y por medio de estos canales virtuales medimos la cantidad de personas y empresarios que consumen la información a diario brindada por nuestra institución, de los cuales los resultados arrojados nos dan un margen de interés sobre las informaciones brindadas.

13.1 Facebook

Para el año 2021 el crecimiento fue del 32% con un total de más de 301 seguidores nuevos frente al año anterior.

13.2 Instagram

En esta plataforma debido a las campañas realizadas para los empresarios y emprendedores, se obtuvo un 52% con un total de 471 seguidores nuevos en crecimiento frente al año anterior.

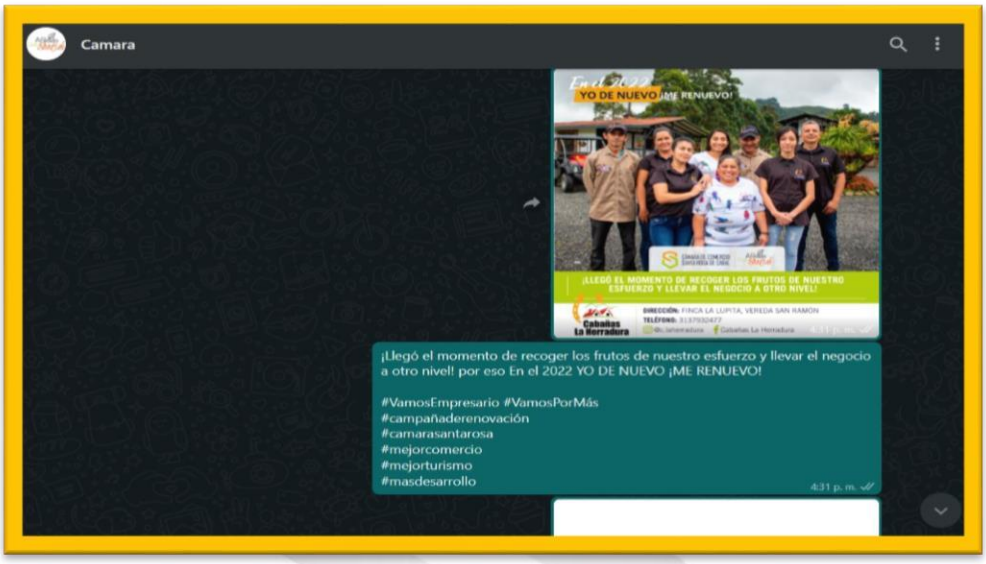


13.3 Twitter

En esta plataforma debido a las campañas realizadas para los empresarios y emprendedores, se obtuvo un 5,5% en crecimiento frente al año anterior.

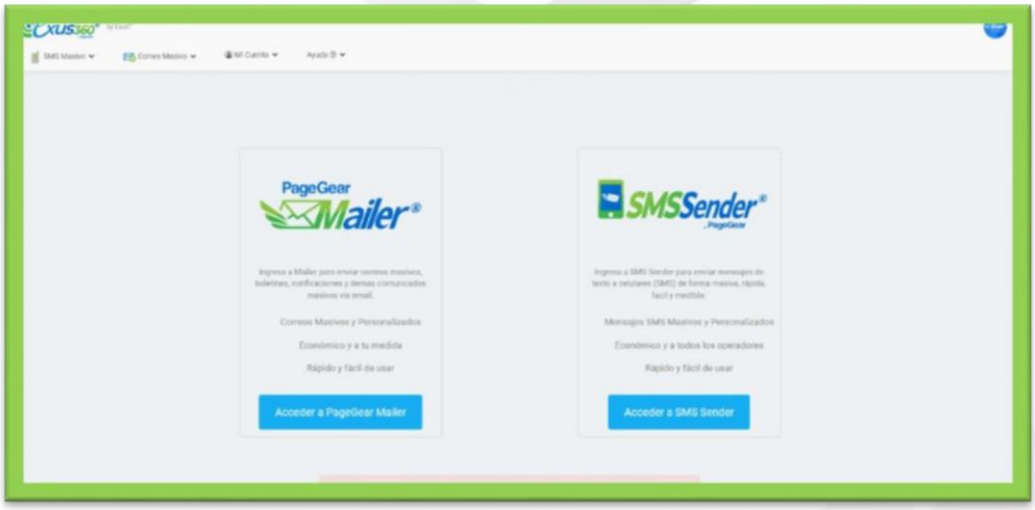
13.4 Grupo de whatsapp para afiliados consentido

Se utilizó con el fin de tener un acercamiento más personalizado con nuestro grupo selecto de afiliados, en el cual se les envía información que les sea de interés comercial y todos nuestros acontecimientos institucionales.



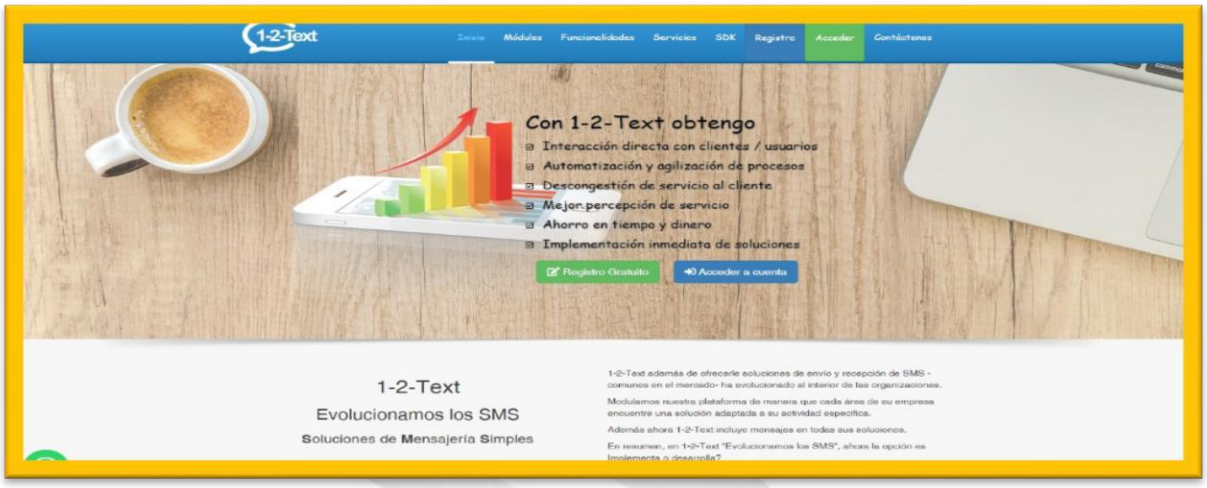
13.5 PLATAFORMA DE MENSAJERÍA DE TEXTO - 1-2 text

Se utilizó para el envío de textos masivos de cada campaña e información de interés colectivo de nuestra institución.



13.6 Plataforma de correos masivos - page gear mailer

Esta plataforma se utilizó para enviar aproximadamente 4.000 mensajes de cada capacitación y evento realizado en nuestra institución de la cual obtenemos seguimiento de los correos y usuarios que ven nuestra información y poder evaluar su efectividad.



13.7 Página web

Se implementó cómo herramienta administrativa de información completa de nuestra institución, se realizó un rediseño más interactivo para los usuarios, en la cual se organizaron las secciones para tener a nuestros usuarios informados de cada una de nuestras actividades.

13.8 Medios locales

Los medios locales se contratan para ciertos eventos realizados en la institución cómo parte de la estrategia a implementar con el fin de tener una red comunicación más amplia.

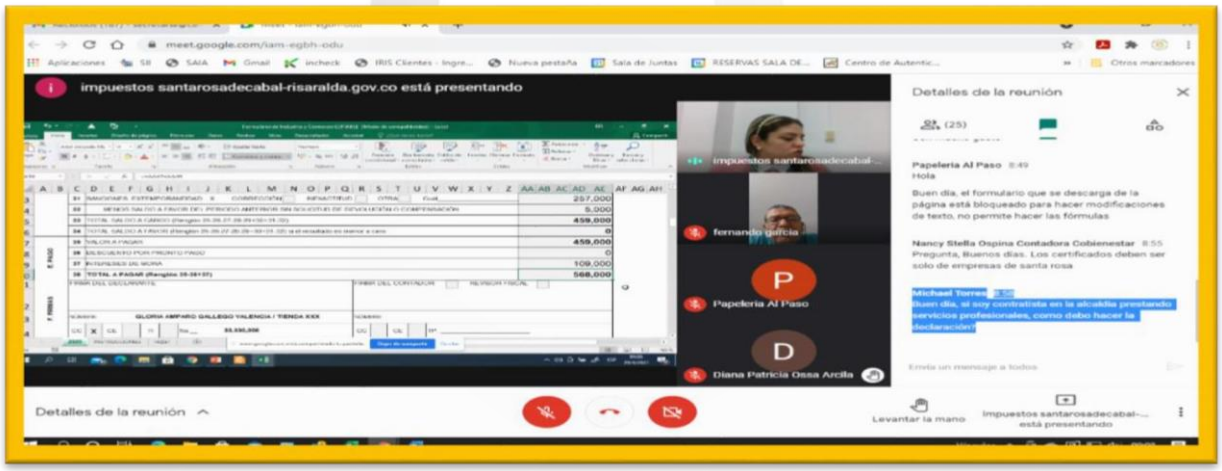
14 ACTIVIDADES DE CAPACITACION A LOS COMERCIANTES PARA FORTALECIMIENTO y CRECIMIENTO EMPRESARIAL

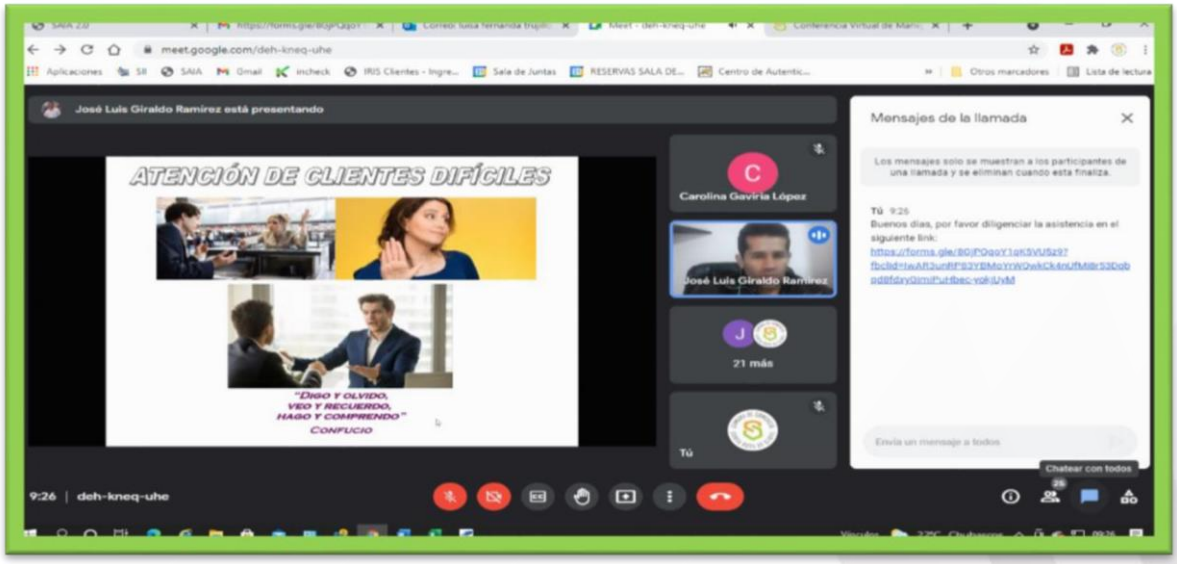
REGISTRO NACIONAL DE TURISMO	Capacitar los diferentes prestadores de servicios turísticos del municipio, sobre el procedimiento para los trámites del RNT, a través de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal
JORNADA VIRTUAL DE ACTUALIZACION TRIBUTARIA	Dar a conocer a los participantes las actualizaciones en la reforma tributaria para la vigencia 2021
BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA	Brindar herramientas básicas para la obtención de productos seguros para el consumo humano, que se centralizan en la higiene y la forma de manipulación.
REGIMEN TRIBUTARIO ESPECIAL	Brindar herramientas necesarias para presentar la documentación de acuerdo a lo establecido en la normatividad.
PRESENTACION Y PAGO DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	Dar a conocer a los empresarios las obligaciones y tarifas actuales del impuesto de industria y comercio y la forma de diligenciar la declaración del mismo
MANEJO DE REDES SOCIALES PARA COMERCIANTES MATRICULADOS EN LA VIGENCIA	Dar a conocer a los comerciantes nuevos las herramientas para convencer a los potenciales clientes de que adquieran sus productos.
MARETING DIGITAL	Implementar un sistema que permite promocionar los productos o servicios del anunciante en línea, mediante plataformas y herramientas de forma estratégica y alinead con la estrategia general de marketing de la empresa.

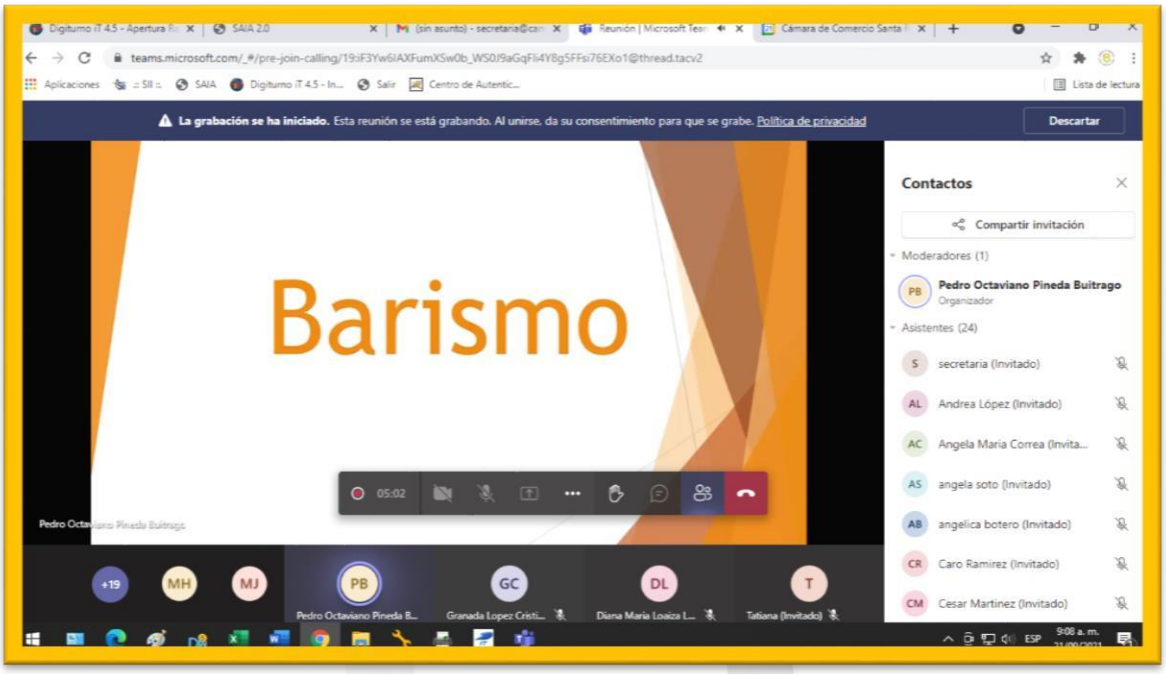
SERVICIO AL CLIENTE	Adquirir conocimientos fundamentales que permita a las empresas implementar nuevas estrategias que sean efectivas y logren satisfacer las expectativas de los clientes.
MOTIVACION	Proveer instrumentos para canalizar las acciones de los **emprendedores**/as potenciales para obtener el éxito en sus negocios.
MANEJO DE PQR´S Y CLIENTES DIFICILES	Identificar métodos eficaces de manejo de clientes difíciles y manejo de las PQR´S (peticiones, quejas, reclamos y sugerencias), conocer la normatividad que rige las PQR´s.
REGIMEN SIMPLE DE TRIBUTACION	Dar a conocer a los participantes actualizaciones en temas tributarios.
NEUROVENTAS (CAMPAÑAS EFECTIVAD PARA LA REACTIVACION ECONOMICA)	Promover a los participantes la aplicación de herramientas de ventas con sustento en las neurociencias aplicadas para mejorar el resultado de la gestión comercial.
LIDERAZGO PARA EMPRESARIOS	Proveer con ideas, entendimientos y contrastes para que los asistentes descubran las trampas de la prosperidad y felicidad.
TALLER NACIONAL DE REGISTROS PUBLICOS	Unificar criterios y dar a conocer la normatividad vigente frente a la función registral que ejercen las Cámaras de Comercio
BARISMO	Enseñar a los participantes preparación de café, utilizando diferentes métodos de extracción
COMUNICACIÓN INTELIGENTE (SECRETOS PARA UNA VENTA EFECTIVA)	Al finalizar el taller los participantes habrán ampliado su percepción de la comunicación y entenderán su influencia

	en las relaciones interpersonales y laborales.
VENDIENDO RAZONES NO EMOCIONES	Promover a los participantes la aplicación de herramientas de ventas con sustento en las neurociencias aplicadas para mejorar el resultado de su gestión comercial.
ACTIVACION DE HABILIDADES BLANDAS Y COMUNICACIÓN ASERTIVA	Activar en los participantes las cualidades y capacidades de: cooperación, de comunicación armoniosa y eficaz con los demás, de tener control mental, físico y emocional, despertar la conciencia de una convivencia familiar basada en el respeto y valores, de reducir el estrés que se deriva de una situación vista como difícil de afrontar y de activar las habilidades sociales, de comunicación y de acercamiento con los demás.
FORMACION EXPORTADORA	Enseñarle a los empresarios a exportar de manera fácil y práctica, brindándole herramientas y metodologías para diseñar una estrategia **exportadora** que mitigue los obstáculos
CONTABILIDAD Y FINANZAS	Capacitar un grupo de personas en diferentes temas contables para el control y registro de todas las actividades económicas de una empresa.
DISEÑO DE PRODUCTOS ARTESANALES	Apoyar el fortalecimiento empresarial de los artesanos del municipio a través de componentes de formación, capacitación y asistencia técnica en diseño de productos artesanales.

MARKETING DIGITAL PARA RESTAURANTES	Conceptualizar la experiencia que ofrece la empresa identificando diferenciales que se conviertan en los pilares de la comunicación y posicionamiento.
LOGISTICA EN PRODUCCION	Apoyar el fortalecimiento empresarial de los artesanos del municipio a través de capacitaciones y acompañamiento en logística de producción.
MARKETING DIGITAL PARA ARTESANOS	Apoyar el fortalecimiento empresarial de los artesanos del municipio a través de capacitaciones y acompañamiento en temas de marketing digital especialmente para artesanos.
FUENTES DE FINANCIACION PARA EMPRENDEDORES	Realizar capacitación a un grupo de emprendedores con el fin de dar a conocer las posibles fuentes de financiación para sus emprendimientos.


impuestos santarosadecabal-risaralda.gov.co está presentando
Detalles de la reunión
Papelería Al Paso
Hola
Buen dia, el formulario que se descarga de la página está bloqueado para hacer modificaciones de texto, no permite hacer las fórmulas
Nancy Stella Ospina Contadora Cobienestar
Pregunta, Buenos dias. Los certificados deben ser solo de empresas de santa rosa
Michael Torres
Buen dia, si soy contratista en la alcaldia prestando servicios profesionales, como debo hacer la declaración?
Diana Patricia Ossa Arcila
Levantar la mano


José Luis Giraldo Ramirez está presentando
ATENCIÓN DE CLIENTES DIFÍCILES
"DIGO Y OLVIDO,
VEO Y RECUERDO,
HAGO Y COMPRENDO"
CONFUCIO
Mensajes de la llamada
Carolina Gaviria López
21 más
Tú
9:26 | deh-kneq-uhe



15 PROYECTOS Y DESARROLLO EMPRESARIAL

15.1 Convenio de asociación no. 504 de 2021:

Este convenio se realizó en convenio con la Gobernación de Risaralda y la Alcaldía municipal con el fin de aunar esfuerzos administrativos y financieros para mejorar la capacidad competitiva y comercial de los sectores de cafés especiales, embutidos cárnicos, emprendimiento y apoyar los diferentes sectores económicos para la reactivación económica del municipio de santa rosa de cabal a través del fortalecimiento técnico y comercial de sus procesos.

Durante las actividades se desarrolló la ejecución de 9 componentes los cuales fueron:

1. Sector cafés especiales – cafetero a que sabe tu café
2. Sector cafés especiales - calle del café virtual.
3. Sector embutidos cárnicos - xi versión festival del chorizo santarrosano
4. Emprendimiento
5. Sector gastronómico - el sabor de mi pueblo en su versión # 2
6. Sector comercial - amor es
7. Sector madera y muebles - feria renueva tu hogar
8. Sector ferreterías - campaña maestros de la construcción
9. Sector artesano

15.2 Sector cafés especiales – cafetero a que sabe tu café Objetivo:

Fortalecer el canal de comercialización entre los productores del municipio de santa rosa de cabal y las tiendas de café especial de Risaralda ubicadas en los municipios de Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal.

Descripción del evento: Se impactaron 20 productores de cafés especiales a través de un ciclo de capacitaciones durante 19 horas en los siguientes temas: Catación de café, Protocolos de fermentación, Métodos de preparación, Tostión y Capacitación de cierre y entrega de resultados. Adicional, se practicó un análisis de perfil del café de cada uno de los productores con el fin de dar un puntaje a cada uno y proceder a realizar una rueda de negocios entre los mismos productores y tiendas de café especial del departamento.
También se trabajó el diseño de 8 logos como premio a los mejores puntajes del análisis del café.

Café Arcoiris "Tradición y Sabor"

Fabio Correa COFFEE "Café de altura 2100 m.s.n.m"

Loma del Rio Café

Aitaren Cafea Herencia con Sabor Familiar

EL RETORNO "Café y Aroma de mi gente"

Kanari

Café Orgánico Amanecer "Todo lo que necesitas"

Café San Marcos Herencia de Cafetales

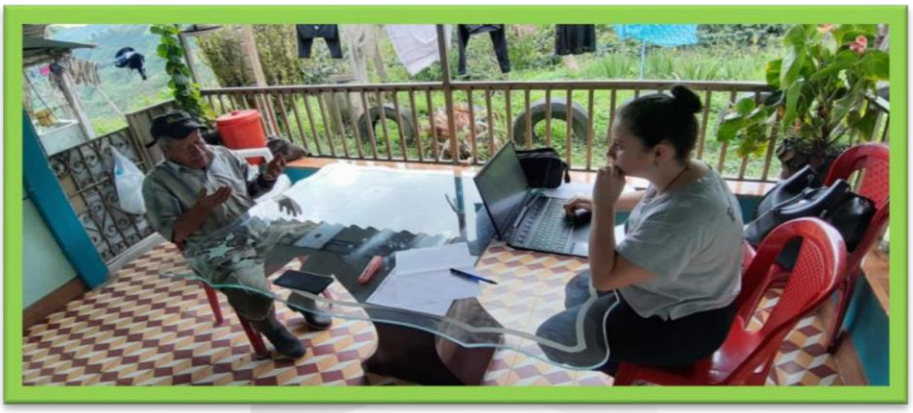
15.3 Sector cafés especiales - calle del café virtual.

Objetivo: Desarrollar con 20 productores de café del municipio de Santa Rosa de Cabal la VI Versión de la Calle del Café virtual y académica para el fortalecimiento empresarial del sector.

Descripción del evento: Esta versión de la calla del café fue una versión académica en la cual 20 productores de café especial se capacitaron en marketing digital y procesos de la calidad del café, diseñaron logo y etiqueta de su producto y realizaron la grabación de un video donde registraron el testimonio de su producto, dado lo anterior, mencionamos las actividades que se desarrollaron:

15.3.1 Actividad 1: Asesoría en empaque y creación de marca y etiqueta.

- Conceptualización y creación de marca de su producto, durante 4 horas por cada productor, para un total de 80 horas.
- Asesoría en empaque y creación de etiqueta de su producto, durante 4 horas por cada productor, para un total de 80 horas. ○ Toma de 60 fotografías del café de cada productor participante para diseñar la publicidad en el directorio virtual, 3 fotos por cada productor.



Café
Buenos aires

15.4 Actividad 2: Capacitación en creación y manejo de redes sociales:

- Tres (3) horas de marketing para empresas dedicadas al café. ○ Dos (2) horas de marketing de experiencias, Fidelización a través de los sentimientos, pensamientos y sensaciones.
- Cuatro (4) horas de marketing digital para empresas dedicadas al café.
- Dos (2) horas. Atrayendo clientes con contenido útil y relevante en redes sociales. ○ Tres (3) horas. Revolución de las nuevas tecnologías.

¿Que son las redes sociales?

Las redes sociales son comunicadores online de personas con intereses o actividades en común. Conectándose a través de internet, tanto para fines sociales ó comerciales.

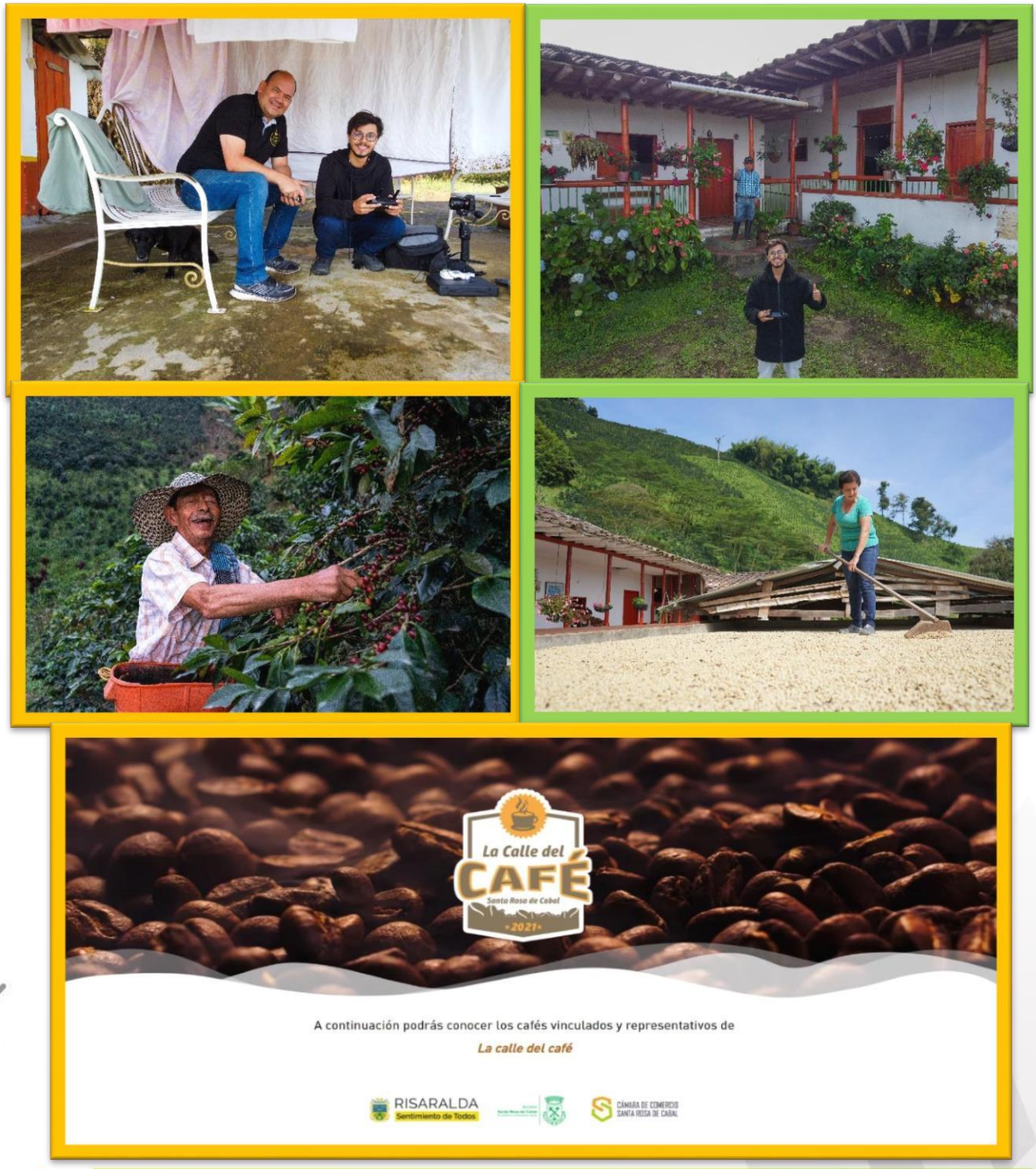
Campañas digitales

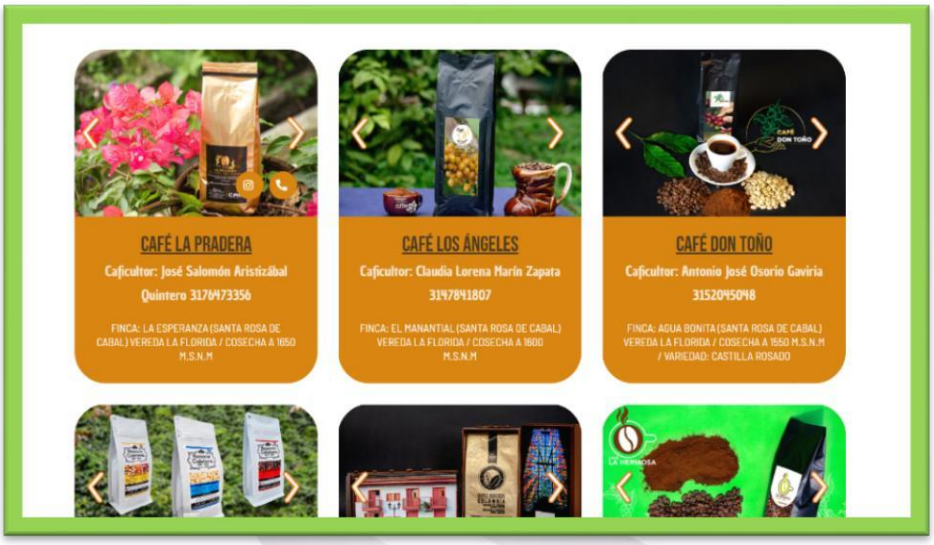
¿Qué es una campaña digital?
4k
5k
11

Una campaña digital es crear una estrategia para generar reconocimiento de la marca y generar mayores ventas en línea.
NEW IMPLEMENTS
FOLLOW US ON

15.5 Actividad 3: Calle del café virtual Versión No. VI.

Esta actividad consta de la grabación de un video testimonial y publicación de un directorio virtual con la información de cada café.





15.6 Actividad 4: Acompañamiento técnico en aseguramiento de la calidad del café y procesos de calidad.

A través de un proceso de capacitación y visita técnica se hizo acompañamiento a los productores con el fin de mejorar la calidad del café y sus procesos.

La Calle del
CAFÉ

15.7 Sector embutidos cárnicos - xi versión festival del chorizo santarrosano

Objetivo: Fortalecer y promocionar el plato típico del municipio y del departamento e incrementar las ventas en los productores participantes como motor para la reactivación económica de su sector.

Descripcion de evento: Durante el 09 de octubre se llevó a cabo el XI Versión del Festival del chorizo santarrosano con la participación de 15 productores del sector de embutidos cárnicos, quienes durante ese día vendieron chorizo tanto crudos como asados y al día siguiente en cada uno de los restaurantes de los productores se llevó un evento donde cada productor saco una especialidad a base de chorizo para ofrecer a sus clientes.
Este componente constaba de las siguientes actividades:

- Convocatoria
- Comunicación y Difusión del Evento
- Desarrollo del evento.

Convocatoria

Comunicación y difusión del evento

A través de una visita a cada uno de los empresarios inscritos, se realizó la toma de una fotografía del producto y con los datos generados que depositaron en el formulario de inscripción se construyó el directorio virtual con el fin de hacerle

promoción y difusión a cada empresa participante en el festival

Si eres productor de Chorizo Santarrosano, te invitamos a ser parte de la XI Versión del Festival del Chorizo Santarrosano que se llevará a cabo el próximo sábado 09 de octubre.

REQUISITOS
1. Estar matriculado y renovado en la Cámara de Comercio de SRC al año 2.021.
2. Ser productor de Chorizo Santarrosano.
3. Tener registro INVIMA.
4. Tener carnet de manipulación de alimentos vigente.
5. Capacidad para atender la demanda.
6. Vender solo Chorizo Santarrosano.
7. Diligenciar este formulario de inscripción.

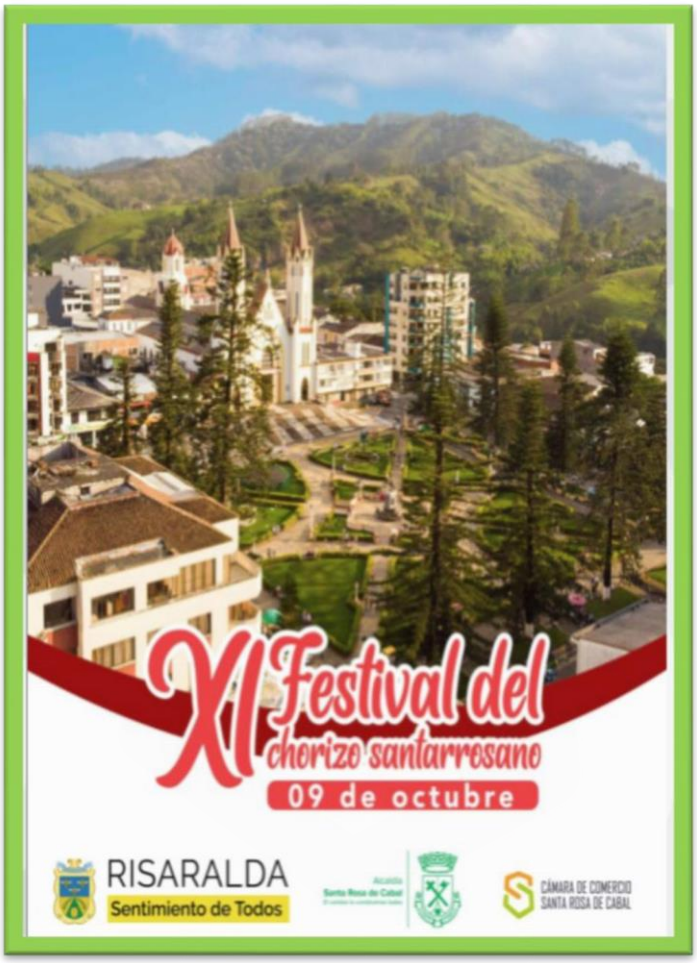
IMPORTANTE: CUPOS LIMITADOS.

NOMBRE COMERCIAL *
Tu respuesta

NÚMERO DE NIT *
Tu respuesta

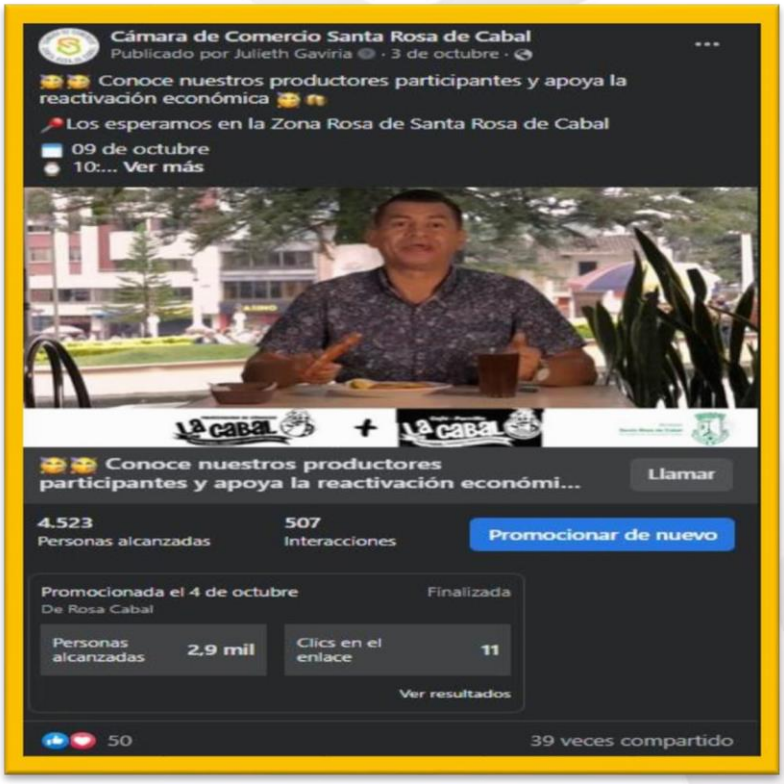
DIRECCIÓN COMERCIAL *
Tu respuesta

NOMBRES Y APELLIDOS DE LA PERSONA DE CONTACTO *



Durante el 09 de octubre del presente año, se llevó a cabo el festival del chorizo santarrosano, días antes se inició un despliegue de convocatoria a través de las redes sociales, de igual forma se realiza publicidad a una campaña de expectativa

Cámara de Comercio Santa Rosa de Cabal
Publicado por Julieth Gaviria · 28 de septiembre ·
La @gobernacionrisaralda, la @alcaldia y la la Cámara de Comercio de SRC, se permiten invitar a todos los productores de chorizo santarrosano a participar de la XI VERSIÓN DEL FESTIVAL DEL CHORIZO SANTARROSANO
Inscripciones: https://forms.gle/G4vcnhxj1jEHuKxw9
#chorizosantarrosano #Xfestival #cuposlimitados
La Gobernación de Risaralda, la Alcaldía Municipal y la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal, se permiten invitar a todos los productores de chorizo santarrosano a participar de la XI Versión del Festival del Chorizo Santarrosano
Requisitos
1. Estar matriculado y renovado en la Cámara de Comercio de SRC al año 2021.
2. Ser productor de Chorizo Santarrosano.
3. Tener registro INVIMA.
4. Tener carnet de manipulación de alimentos vigente.
5. Capacidad para atender la demanda.
6. Vender solo Chorizo Santarrosano.
7. Diligenciar este formulario de inscripción en el siguiente link
https://forms.gle/G4vcnhxj1jEHuKxw9
CIERRE DE INSCRIPCIONES HASTA EL 30 DE SEPTIEMBRE - SÓLO 15 CUPOS
CAMARASANTAROSA.ORG
INICIO - Cámara de Comecio de Santa Rosa de Cabal
Más información
11.512
Personas alcanzadas
1.543
Interacciones
–
Puntuación de distribución
Promocionar de nuevo


Cámara de Comercio Santa Rosa de Cabal
Publicado por Julieth Gaviria · 3 de octubre ·
Conoce nuestros productores participantes y apoya la reactivación económica
Los esperamos en la Zona Rosa de Santa Rosa de Cabal
09 de octubre
10:... Ver más
La Cabal
La Cabal
Conoce nuestros productores participantes y apoya la reactivación económi...
Llamar
4.523
Personas alcanzadas
507
Interacciones
Promocionar de nuevo
Promocionada el 4 de octubre
De Rosa Cabal
Finalizada
Personas alcanzadas
2,9 mil
Clics en el enlace
11
Ver resultados
50
39 veces compartido

Durante el evento, con la participación de los 15 productores de chorizo, se logró vender una cantidad de 7.242 chorizos en sus diferentes presentaciones (Crudos y

asados). A continuación se puede evidenciar fotos del festival durante toda la

16 Emprendimiento

Objetivo: Implementar un programa virtual para los emprendedores de Santa Rosa de Cabal con el fin de caracterizarlos y apoyarlos en el fortalecimiento y formalización empresarial.

Se diseñó la imagen del Programa de Emprendimiento para el municipio de Santa Rosa de Cabal, el cual se denominó **DICHO Y HECHO** y tiene como objetivo apoyar todas las actividades de formación, fortalecimiento y comercialización del emprendimiento de Santa Rosa de Cabal, así mismo como la caracterización del sector mediante una plataforma.

jornada del 09 de octubre.

LOGO DICHO Y HECHO

16.1 La plataforma contiene la siguiente información:

1. Creación de un programa virtual, con usuarios para administradores, emprendedores e interesados en oferta y demanda de oportunidades laborales:

En esta pantalla el usuario deberá ingresar sus credenciales para hacer uso de la plataforma, adicionalmente podrá darse de alta por medio del registro y en caso de olvidar su contraseña podrá recuperarla ingresando su correo electrónico.

16.1.1 Pantalla novedades

En esta pantalla los usuarios de la plataforma tienen acceso a las novedades de la misma, teniendo acceso de primera mano a las nuevas publicaciones.

16.1.2 Pantalla caracterización

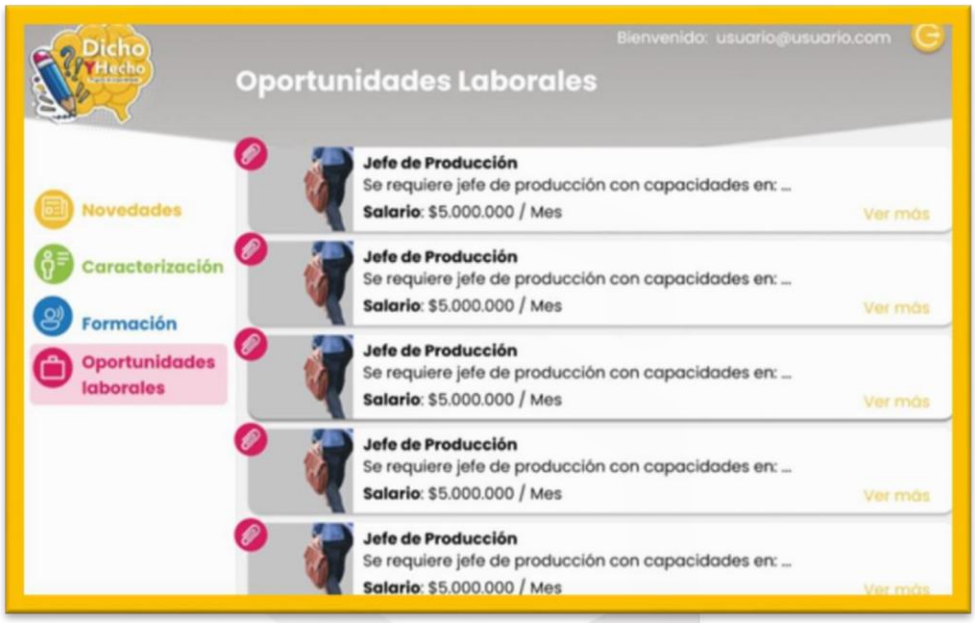
En esta pantalla se realiza la caracterización del emprendedor con una información base, la cual permitirá realizar un conocimiento inicial del emprendedor

16.1.3 Pantalla formación

En esta pantalla se presentarán los diferentes cursos disponibles para los emprendedores registrados en la plataforma.

16.1.4 Pantalla oportunidades laborales

Todas las oportunidades laborales que sean registradas por los usuarios de la plataforma serán listadas para que puedan ser consultadas y aplicadas posteriormente.



16.2 Capacitar a 30 emprendedores durante 9 sesiones presenciales incluyendo salones y equipos audiovisuales en temas relacionados con el área contable y financiera, marketing digital, fuentes de financiamiento y coaching de ventas y contratar al personal necesario con experiencia en procesos formativos de emprendimiento:

Con el propósito de llevar a cabo un programa de fortalecimiento empresarial a través de talleres y sesiones de trabajo con personal experto y entrenadores de emprendimiento, se desarrolló el siguiente ciclo de capacitaciones el cual se realizó durante 9 sesiones de trabajo, Dichos talleres fueron orientados como clases magistrales y otros con un enfoque experiencial y vivencial, donde los expertos a través de experiencias reales, manejaban situaciones y testimonios de empresarios. Dichas actividades fueron calificadas como de alto impacto para los asistentes.

SECRETOS PARA
LA VENTA EFECTIVA
Vender es un arte que todas las personas desarrollamos, pero no aprovechemos
DÍA: Miércoles 20 de Octubre
HORA: 8:00 a.m.
LUGAR: Auditorio Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal
Conferencista:
Cristian Marcel Londoño Jaramillo
Presidente Ejecutivo Cámara de Comercio de SRC
INSCRIPCIONES
https://forms.gle/c4FmCHDUqsARipHP9
CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

¡Conferencia!
Todo lo que
debe saber sobre
EMPRENDER
pero NADIE
se lo ha dicho.
2021
27 DE OCTUBRE
PROGRAMA DICHO Y HECHO
SOLO PARA EMPRENDEDORES INSCRITOS EN EL PROGRAMA DE EMPRENDIEMIENTO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE SRC
iNNpulsa
EMPRENDE

SECRETOS PARA
LA VENTA EFECTIVA
DÍA: Miércoles 03 de noviembre
HORA: 8:00 a.m.
INSCRIPCIONES
Conferencista:
Cristian Marcel Londoño Jaramillo
Presidente Ejecutivo
Cámara de Comercio de SRC

EMPRENDEDOR SANTARROSANO
"DICHO Y HECHO"
TIENE PARA TI UN CICLO DE FORMACIÓN EN:
Dicho Y Hecho
Programa de emprendimiento
Fecha: | Hora Inicio: | Hora Fin: | Evento de Formación:
11 de Noviembre | 2:00 p.m. | 5:00 p.m. | Tendencias Digitales para Emprendedores
18 de Noviembre | 8:00 a.m. | 11:00 a.m. | Contabilidad y Finanzas para Emprendedores
24 de Noviembre | 8:00 a.m. | 10:00 a.m. | Fuentes de Financiación y experiencias para emprendedores
26 de Noviembre | 8:00 a.m. | 10:00 a.m. | Coaching y Ventas
30 de Noviembre | 8:00 a.m. | 10:00 a.m. | Coaching y Ventas
2 de Diciembre | 2:30 a.m. | 4:30 p.m. | Taller transformación en Marketing Digital para emprendedores
PREPÁRATE PARA LA ÉPOCA NAVIDEÑA Y RECUERDA QUE SOLO QUIENES PARTICIPEN DEL 100% DE LAS CAPACITACIONES, PODRÁN TENER UN ESPACIO EN LA FERIA DE EMPRENDIMIENTO.
PRONTO MÁS INFORMACIÓN CON LA AGENDA DEL PROGRAMA.
INVITA:
RISARALDA Sentimiento de Todos
CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL
EMPRENDE
El progreso es de todos
Mincomercio

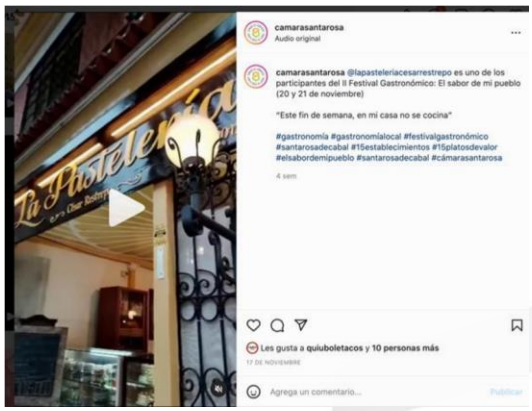
16.3 Sector gastronómico - el sabor de mi pueblo en su versión # 2

Objetivo: Participación de 15 empresarios del sector gastronómico del municipio de Santa Rosa de Cabal en la estrategia de reactivación para los restaurantes.

Descripción del evento:
Participación de 15 empresarios del sector gastronómico del municipio de Santa Rosa de Cabal en la estrategia de reactivación para los restaurantes. Dicha participación incluyó:

- Convocatoria pública a los restaurantes del municipio de Santa Rosa de Cabal a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC .
- Toma de 30 fotografías para el desarrollo de campañas de difusión y promoción en las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC, fortaleciendo de esta manera el acompañamiento a los empresarios para la oferta de sus productos durante la actividad
- Realización de 2 videos promocionales a través de profesionales en el tema con el fin de hacer lanzamiento de la actividad.
- Se diseño un directorio virtual con las marcas y datos generales de los participantes y un código Qr para la promoción y difusión como estrategia de reactivación.
- Se llevó a cabo promoción activa en las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC “Instagram y Facebook” con cobertura regional, antes y durante la ejecución de la actividad.
- Se ejecutó un plan de medios a través de promoción y difusión en medios de comunicación local y departamental como estrategia de publicidad.

	Establecimiento: Chorisant Cuentas alcanzadas: 985 Likes: 21 Reproducciones: 1072
	Establecimiento: Quiubole Tacos Cuentas alcanzadas: 956 Likes: 14 Reproducciones: 1009

	Establecimiento: La Pastelería César Restrepo Cuentas alcanzadas: 313 Likes: 11 Reproducciones: 358

16.4 Sector Comercial: CAMPAÑA AMOR ES

Objetivo: Participación de 40 empresarios de calzado, bisutería, prendas de vestir, almacenes de detalles, pastelerías, entre otros del municipio de Santa Rosa de Cabal en la estrategia de reactivación económica.

Descripción del evento:
Dicha participación incluye:

Convocatoria pública a los diferentes empresarios del sector Comercio del municipio de Santa Rosa de Cabal a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC y se asignarán 40 cupos, los cuales deberán realizar la inscripción a través del formulario Google drive.

Requisitos de inscripción:

- Estar matriculado en la Cámara de Comercio de SRC.
- Tener matricula mercantil renovada al año 2021.
- Diligenciar formato de inscripción a través de Google drive.

Requisitos de participación:

- Tener una oferta especial de un producto o servicio para la campaña “Amor Es”
- Portar el distintivo de la Campaña entregado por la organización del evento para cada establecimiento participante
- Cumplir con los requisitos de bioseguridad establecidos por sanidad.
- Sello de seguridad y Confianza de la Alcaldía Municipal.

CÓDIGO QR	
	Personas alcanzadas: 10.260 Compartidos: 6 Likes: 13 Vista de perfil: 65 Comentarios: 0

VIDEO 6 PROMOCIONAL ESTABLECIMIENTOS	
	Personas alcanzadas: 314 Interacciones: 42 Likes propios: 7 Likes en compartidos: 17 Clicks en compartidos: 7 Comentarios: 0 Compartidos: 3 Reproducciones: 353

VIDEO 5 PROMOCIONAL ESTABLECIMIENTOS 16 DE SEPTIEMBRE

	Personas alcanzadas: 526 Interacciones: 60 Likes propios: 10 Likes en compartidos: 19 Clicks en compartidos: 8 Comentarios: 0 Compartidos: 15 Reproducciones: 150

16.5 Sector Madera y Mueble: CAMPAÑA RENUEVA TU HOGAR

Objetivo: Apoyar la reactivación económica de 15 empresarios del sector fabricante de muebles en madera del municipio de Santa Rosa de Cabal en la campaña Renueva tu Hogar.

Descripción del evento:

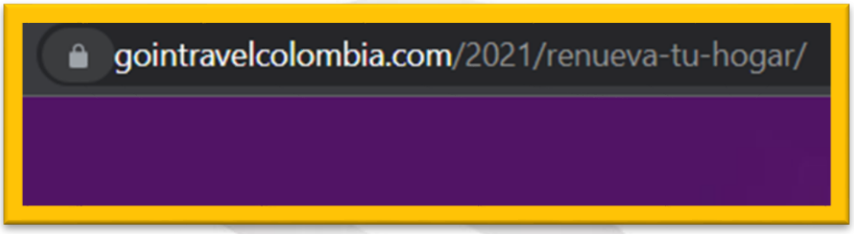
Antes y durante del evento se realizó publicidad de cada empresa vinculada donde se mostró a visitantes y propios las promociones que cada establecimiento de comercio tiene para ofrecer en la feria “Renueva tu Hogar”, descuentos durante los dos días del evento siendo esta la dinámica de la actividad.

1. Toma de 30 fotografías para el desarrollo de la campaña, diseño de piezas promocionales para los empresarios participantes, para las redes sociales y afiche virtual.
2. Un remoto desde el área de mayor concentración de productores con la emisora Tropicana, promocionando la feria.
3. Grabar 2 video promocionales para el lanzamiento del evento.
4. Creación de un directorio virtual y un código Qr para la promoción y difusión del evento.

5. Promoción activa en redes sociales Instagram y Facebook con cobertura regional, antes y durante la ejecución del evento.

6. Plan de medios a través de promoción y difusión del evento en medios de comunicación local y departamental.

LINK DEL FESTIVAL: sub link del festival.



PORTADA: presentación del festival al público.

PRESENTACION DE PLATOS: vista general de los participantes. (2 imágenes, contactos)

CODIGO QR DEL FESTIVAL: código que redirecciona al link del festival.

16.6 Sector Ferreterías: CAMPAÑA MAESTRO DE LA CONSTRUCCIÓN
Objetivo: Apoyar la reactivación económica del sector Ferreterías del municipio de Santa Rosa de Cabal, mediante la campaña Maestro de la Construcción **Descripción del Evento:**
Participación de 10 empresarios del sector de Ferreterías del municipio de Santa Rosa de Cabal con el fin de contribuir en el incremento en las ventas para el sector de Ferreterías y apoyar la reactivación económica, a través de capacitación y un sorteo entre sus clientes, buscando la fidelización de sus empresas, dicho programa contiene las siguientes actividades:

- desarrollo de logo que identifique la campaña maestros de la construcción
- desarrollo de posts para redes sociales que comunique lanzamiento de la campaña
- Fotografías de cada uno de los establecimientos (x10)

- desarrollo de 10 imágenes para promocionar en redes sociales cada uno de los establecimientos vinculados a la campaña
- diseño de formato para rifas campaña de maestros de la construcción desarrollo conceptual de logo y campaña
- Para desarrollar el diseño y concepto se tuvo en cuenta en que consiste la campaña, nombre, elementos gráficos, propuestas de colores e identidad geográfica

Se realizan los siguientes posts, uno para publicar en los estados o historias de 16:9 y otro para publicar en el feed de las redes sociales de 1:1

16.7 Sector Artesano:

Objetivo: Mejorar la competitividad del sector Artesano del Municipio de Santa Rosa de Cabal mediante talleres para el fortalecimiento de sus capacidades productivas.

Descripción del Evento:

Brindar asistencia técnica especializada a 30 artesanos del Municipio de Santa Rosa de Cabal, mediante 4 talleres de 12 horas cada uno, que permitan mejorar la calificación del producto, del proceso de producción y de la calidad del producto final, en los siguientes temas: Mercadeo y ventas del producto artesanal, marketing digital, preparación para el diseño de productos artesanales, logística de producción del taller artesanal.

CONVOCATORIA: Realizar convocatoria a 30 empresarios del sector de artesanías del municipio de Santa Rosa de cabal

Con el propósito de iniciar el proyecto de fortalecimiento al sector artesanal se realizó un recorrido por las diferentes unidades productivas artesanales que representan los oficios tradicionales, contemporáneos y alternativos del municipio de Santa Rosa de Cabal, estos encuentros tuvieron lugar en los talleres de los artesanos y también en el auditorio de la Cámara de Comercio y se logró socializar e incluir a más de 30 artesanos y emprendedores en el proceso, contando con oficios como el trabajo en madera, la cestería, la tejeduría, trabajos en guadua, manualidades, intervenciones artísticas, bisutería, productos de bienestar y chocolatería artesanal.

16.8 Ciclo de formación: asistencia técnica especializada

1. Mercadeo y ventas
2. Marketing Digital
3. Preparación para el diseño de productos artesanales.
4. Logística de producción

Se desarrolló en conjunto con los artesanos la socialización del proyecto, las entidades de apoyo como lo son la Gobernación de Risaralda, la Alcaldía Municipal y la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal y sus generalidades, además se especificaron los detalles de cada etapa del proceso y las condiciones tanto de las instituciones que conforman el proyecto, como de los emprendedores y artesanos con el fin de cumplir el beneficio de los bonos de aprovechamiento en materias primas, insumos y herramientas.

Oficio: Cestería

Producto: Canastos, lámparas, cofres, sillas

16.9 Proyecto kilómetro 0:

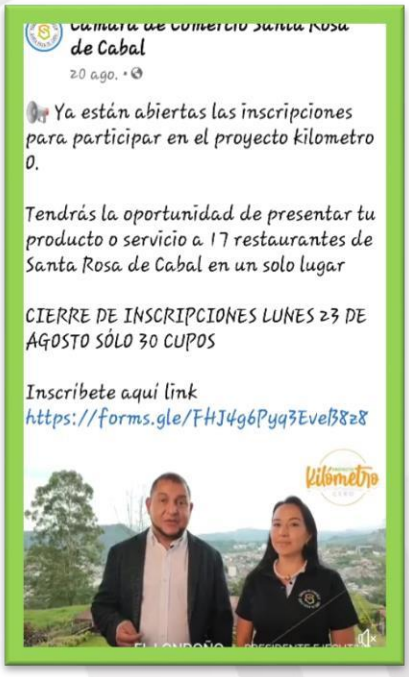
Objetivo:
Apoyar la reactivación económica del municipio de santa Rosa de Cabal en el marco del proyecto kilómetro 0, generando un espacio de negocios entre 17 restaurantes del municipio en calidad de compradores y 28 proveedores y emprendedores locales con el fin de ofrecer productos con 0 kilometraje en transporte y mas saludables.

Descripción del Evento:

Se realizó convocatoria pública, mediante video de invitación a participar tanto los compradores como vendedores, para reunirlos en un mismo lugar y la Cámara de Comercio les proporcionó un espacio y todas las herramientas necesarias para la presentación de sus productos de 28 proveedores, en un tiempo de 5 minutos. Dichos empresarios tuvieron una preparación previa, donde adquirieron tips y conocimientos para saber vender su producto en tan corto tiempo.

De igual forma, se recalcó la importancia de seguir aplicando los protocolos de bioseguridad en cada uno de sus establecimientos y no dejar a un lado el cuidado tanto de sus colaboradores como para sus clientes, después de una importante charla sobre este tema, se dio inicio al evento Proyecto Kilometro0 en el que a través de un pitch los proveedores tenían un espacio de 5 minutos frente a los dueños o encargados de compras de cada restaurante para dar a conocer su producto y/o servicio. Para la ejecución de este evento se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Creación de piezas publicitarias
- Convocatoria en redes sociales
- Inscripciones de los proveedores a través de formulario de google
- Invitación personalizada a 17 empresarios del sector gastronómico
- Ejecución



11:09 AM
camarasantarosa 4 sem
burgershopsrc1982
Por mas dinámicas como estas !! Excelente ejercicio @camarasantarosa
Compartir en...
Promocionar
Más

11:10 AM
camarasantarosa 4 sem
Productos y servicios locales
Km 0 iniciativa de @camarasantarosa
Sostenibles con reducción de huella de Carbono
Compartir en...
Promocionar
Más

16.10 Fortalecer el Sector Empresarial y Comercial del municipio de Santa Rosa de Cabal como estrategia de Reactivación Económica, en convenio con Central Hidroeléctrica de Caldas (CHEC) Y la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal

OBJETIVO GENERAL

Implementar herramientas comerciales, administrativas, financieras y de bioseguridad para enfrentar la reactivación económica en el municipio a causa del Covid-19, haciendo énfasis fundamental en la promoción, divulgación y uso de los canales digitales de atención de CHEC en los comercios del municipio, con el fin que los clientes no tengan que desplazarse a las oficinas de atención para realizar los trámites ante la empresa.

Descripción del proyecto:

Objetivos Alcanzados:

1. Promoción de los canales digitales de atención CHEC con empresarios del sector comercial del municipio de Santa Rosa de Cabal a través de Visitas a los establecimientos de comercio con el fin de promocionar, divulgar y enseñar el uso de canales digitales de atención de CHEC, para que los empresarios y comerciantes no se tengan que desplazar a las oficinas para realizar los trámites ante la empresa, buscando accesibilidad y agilidad al momento de realizar sus transacciones

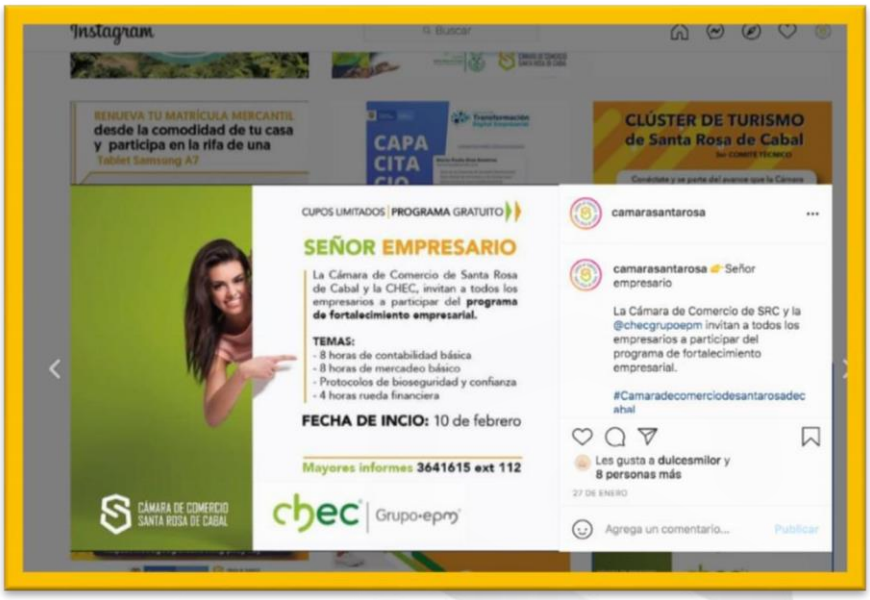
2. Se realizó fortalecimiento empresarial a través de capacitaciones en contabilidad y mercadeo para 50 empresarios del sector comercio del municipio de Santa Rosa de Cabal, tales como: papelerías, misceláneas, tiendas, minimercados, entre otros.

3. Se brindó capacitación en protocolos de bioseguridad y confianza a 50 empresarios del sector comercial del municipio de Santa Rosa de Cabal tales como: papelerías, misceláneas, tiendas, minimercados, entre otros.

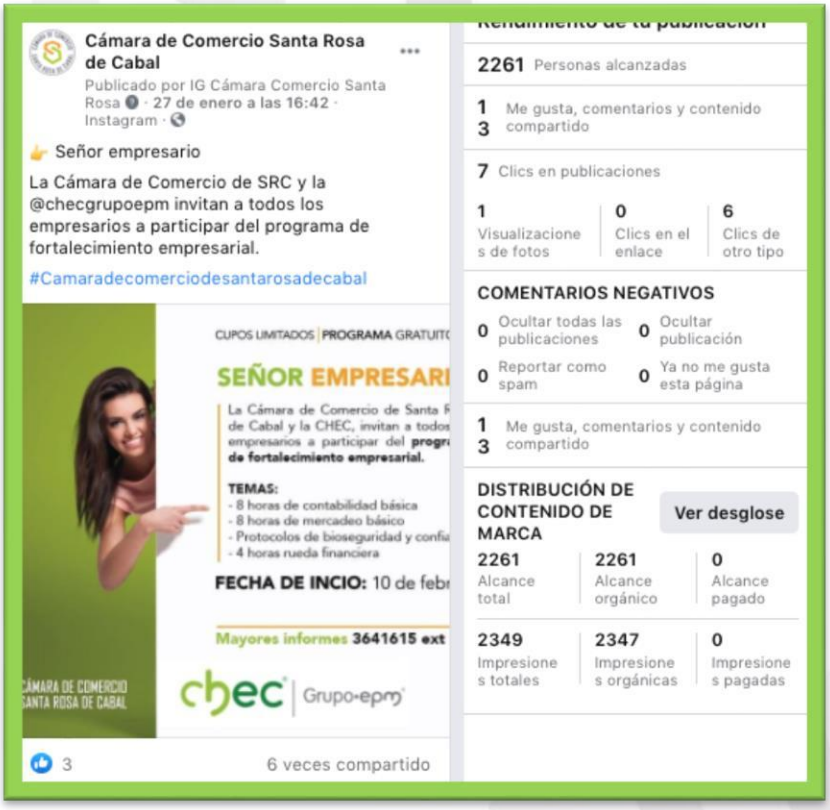
4. Se llevó a cabo una rueda financiera con diferentes entidades bancarias del municipio que tengan líneas de crédito disponible para los empresarios.

5. Se realizó fortalecimiento empresarial al sector restaurantes a través de capacitaciones en gestión financiera y marketing digital para 15 empresarios del municipio de Santa Rosa de Cabal.

16.10.1 Convocatoria de la capacitación por las redes sociales



INSTAGRAM



FACEBOOK

16.10.2 Formatos para la implementación del diagnóstico y registro de visitas

16.10.3 Autodiagnóstico

CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL — chec | Grupo·epm

AUTODIAGNOSTICO EMPRESARIAL
CONTRATO DE COLABORACIÓN No. SG.152.20
CHEC - CÁMARA DE COMERCIO DE SRC

DATOS DE LA EMPRESA Y DE CONTACTO			
NOMBRE DE LA EMPRESA			
NUMERO DE NIT			
REGISTRO MERCANTIL	☐ SI	Ultimo año de renovación	☐ NO
SECTOR	☐ Servicios	☐ Industrial	☐ Comercia
No DE EMPLEADOS	☐ Menos de 10	☐ Entre 11 y 30	☐ Más de 3(
INGRESOS MENSUALES	☐ Entre 0 y 5 Millones	☐ Entre 5 y 15 Millones	☐ Más de 15 Millones
DIRECCIÓN			
TELEFONO			
E-MAIL* (Obligatorio)			
NOMBRES Y APELLIDOS			
CARGO			
FECHA			

INFORMACIÓN ESPECIFICA DE LA EMPRESA			
Su empresa cuenta con Mision-Vision Objetivos?		☐ SI	☐ NO
Lleva la contabilidad basica de su negocio?	☐ SI	☐ NO	
Desarrolla actividades relacionadas al marketing ?	☐ SI	☐ NO	Cuales:
La empresa cuenta con vendedores?	☐ SI	☐ NO	
La empresa cuenta con un plan de Formacion Anual?		☐ SI	☐ NO
La empresa cuenta con financiacion bancaria?		☐ SI	☐ NO
Contratacion de personal	☐ Directa ?	☐ Bolsa de empleo?	
Como es la distribucion de sus producto	☐ Propio	☐ Outsourcing	☐ Redes Sociales
Tiene Calisificados sus clientes?		☐ SI	☐ NO
Su empresa Evalua la satisfaccion del Cliente?		☐ SI	☐ NO
Cumple con los protocolos de bioseguridad y confianza?		☐ SI	☐ NO

16.10.4 Visitas – trabajo de campo

16.10.5 Registro fotográfico y de asistencia

De las capacitaciones

Proceso del diagnóstico:
La aplicación del diagnóstico a los empresarios se definió como un proceso analítico que permitió conocer la situación real de la organización en un momento dado para descubrir problemas y/o áreas de oportunidad, con el fin de darle solución a los problemas y/o aprovechar las oportunidades, con el autodiagnóstico también se busca:

- La inclusión del análisis del entorno y el impacto en la organización
- Analizar el direccionamiento estratégico de naturaleza vital para el desempeño a largo plazo.
- Evaluar la cadena de valor.
- Investigar las necesidades y expectativas de los clientes en la gestión.

Después de haber culminado todo el proceso correspondiente al trabajo de campo y aplicación de autodiagnóstico, Conceptos básicos contables, y Conceptos básicos de mercadeo, se tienen los siguientes resultados:

129 visitas de Campo
129 diagnósticos aplicados
104 inscritos a las capacitaciones
53 personas capacitadas

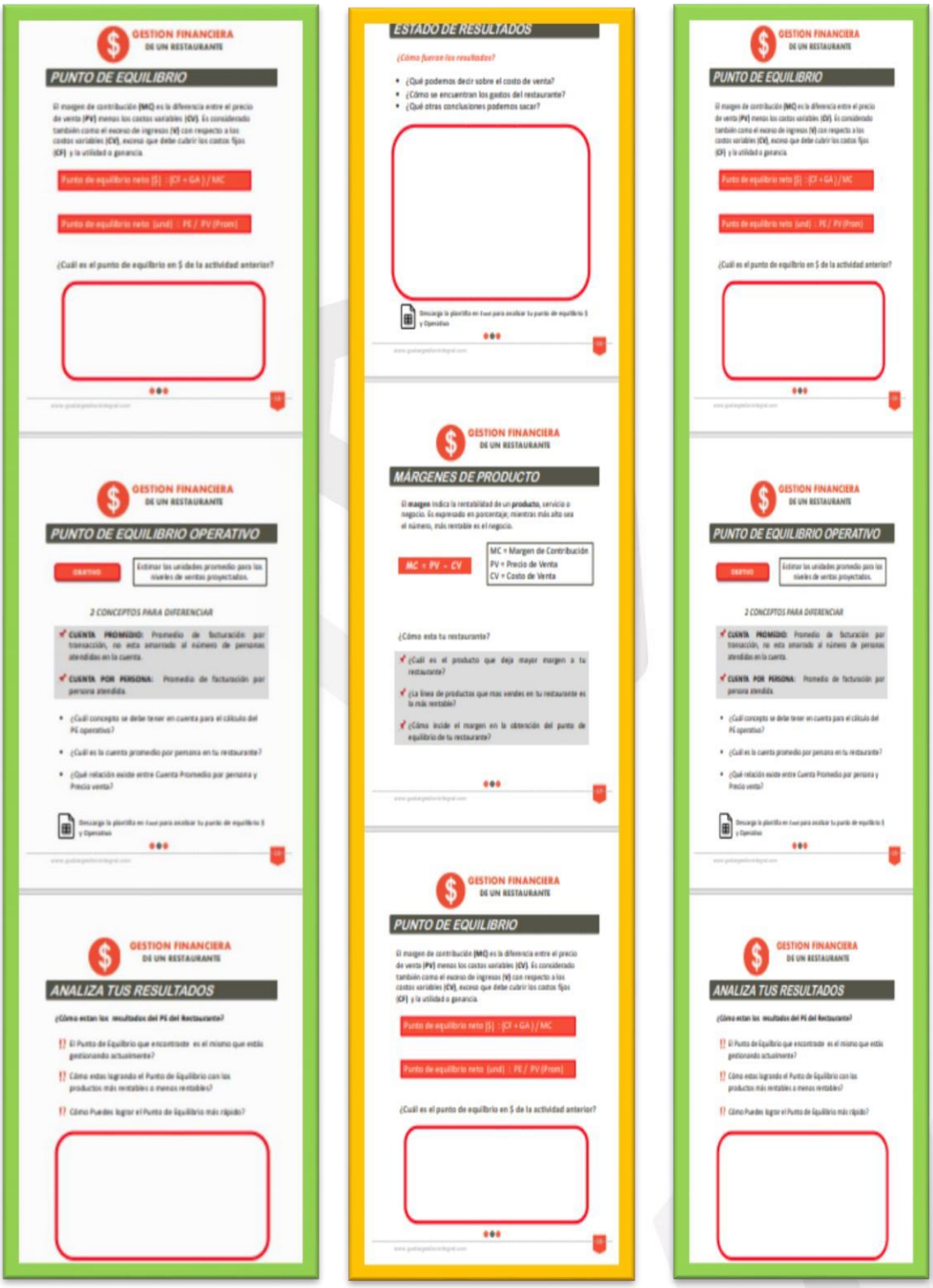
16.11 Taller para restaurantes:

La convocatoria se llevó a cabo a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC, del programa de “Gestión financiera”, “Gestión Marketing Digital” y “Asesorías personalizadas. Para ello, se hizo la campaña pertinente de la convocatoria masiva tanto en las redes sociales, mensajes de texto, mensajes de WhatsApp y correo masivo a todos los empresarios del sector restaurantes del municipio.

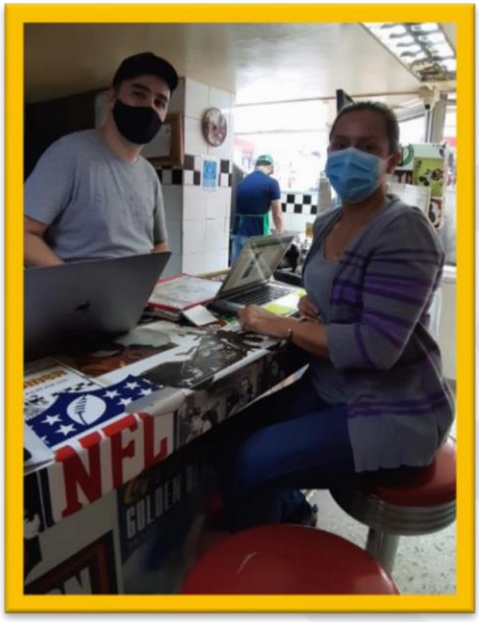
Pieza publicitaria para convocatoria

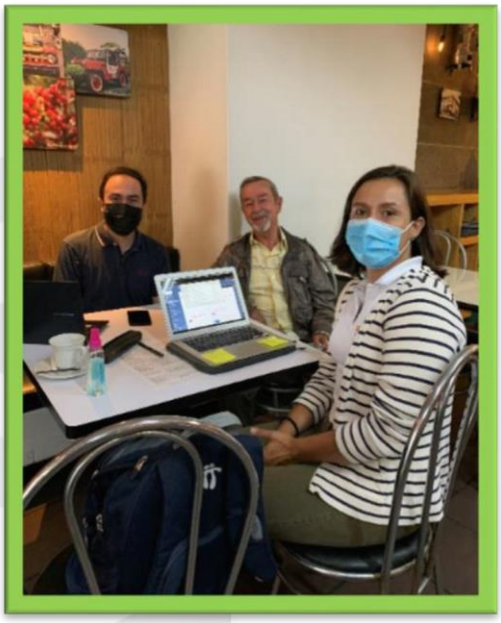
Gestión financiera

Material trabajado


GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
PUNTO DE EQUILIBRIO
El margen de contribución (MC) es la diferencia entre el precio de venta (PV) menos los costos variables (CV). Es considerado también como el exceso de ingresos (V) con respecto a los costos variables (CV), exceso que debe cubrir los costos fijos (CF) y la utilidad o ganancia.
Punto de equilibrio neto ($) : (CF + GA) / MC
Punto de equilibrio neto (und) : PE / PV (Prom)
¿Cuál es el punto de equilibrio en $ de la actividad anterior?
GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO
OBJETIVO
Estimar las unidades promedio para los niveles de ventas proyectados.
2 CONCEPTOS PARA DIFERENCIAR
CUENTA PROMEDIO: Promedio de facturación por transacción, no esta amarrado al número de personas atendidas en la cuenta.
CUENTA POR PERSONA: Promedio de facturación por persona atendida.
¿Cuál concepto se debe tener en cuenta para el cálculo del PE operativo?
¿Cuál es la cuenta promedio por persona en tu restaurante?
¿Qué relación existe entre Cuenta Promedio por persona y Precio venta?
Descarga la plantilla en Excel para analizar tu punto de equilibrio $ y Operativo
GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
ANALIZA TUS RESULTADOS
¿Cómo estan los resultados del PE del Restaurante?
El Punto de Equilibrio que encontraste es el mismo que estás gestionando actualmente?
Cómo estas logrando el Punto de Equilibrio con los productos más rentables o menos rentables?
Cómo Puedes lograr el Punto de Equilibrio más rápido?
ESTADO DE RESULTADOS
¿Cómo fueron los resultados?
¿Qué podemos decir sobre el costo de venta?
¿Cómo se encuentran los gastos del restaurante?
¿Qué otras conclusiones podemos sacar?
Descarga la plantilla en Excel para analizar tu punto de equilibrio $ y Operativo
GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
MÁRGENES DE PRODUCTO
El margen indica la rentabilidad de un producto, servicio o negocio. Es expresado en porcentaje; mientras más alto sea el número, más rentable es el negocio.
MC = PV - CV
MC = Margen de Contribución
PV = Precio de Venta
CV = Costo de Venta
¿Cómo esta tu restaurante?
¿Cuál es el producto que deja mayor margen a tu restaurante?
¿La línea de productos que mas vendes en tu restaurante es la más rentable?
¿Cómo incide el margen en la obtención del punto de equilibrio de tu restaurante?
GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
PUNTO DE EQUILIBRIO
El margen de contribución (MC) es la diferencia entre el precio de venta (PV) menos los costos variables (CV). Es considerado también como el exceso de ingresos (V) con respecto a los costos variables (CV), exceso que debe cubrir los costos fijos (CF) y la utilidad o ganancia.
Punto de equilibrio neto ($) : (CF + GA) / MC
Punto de equilibrio neto (und) : PE / PV (Prom)
¿Cuál es el punto de equilibrio en $ de la actividad anterior?
GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
PUNTO DE EQUILIBRIO
El margen de contribución (MC) es la diferencia entre el precio de venta (PV) menos los costos variables (CV). Es considerado también como el exceso de ingresos (V) con respecto a los costos variables (CV), exceso que debe cubrir los costos fijos (CF) y la utilidad o ganancia.
Punto de equilibrio neto ($) : (CF + GA) / MC
Punto de equilibrio neto (und) : PE / PV (Prom)
¿Cuál es el punto de equilibrio en $ de la actividad anterior?
GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO
OBJETIVO
Estimar las unidades promedio para los niveles de ventas proyectados.
2 CONCEPTOS PARA DIFERENCIAR
CUENTA PROMEDIO: Promedio de facturación por transacción, no esta amarrado al número de personas atendidas en la cuenta.
CUENTA POR PERSONA: Promedio de facturación por persona atendida.
¿Cuál concepto se debe tener en cuenta para el cálculo del PE operativo?
¿Cuál es la cuenta promedio por persona en tu restaurante?
¿Qué relación existe entre Cuenta Promedio por persona y Precio venta?
Descarga la plantilla en Excel para analizar tu punto de equilibrio $ y Operativo
GESTION FINANCIERA
DE UN RESTAURANTE
ANALIZA TUS RESULTADOS
¿Cómo estan los resultados del PE del Restaurante?
El Punto de Equilibrio que encontraste es el mismo que estás gestionando actualmente?
Cómo estas logrando el Punto de Equilibrio con los productos más rentables o menos rentables?
Cómo Puedes lograr el Punto de Equilibrio más rápido?

Registro fotográfico de las asesorías personalizadas





16.12 Rueda financiera para microempresarios:

Dentro del contrato, también se planteó como actividad la realización de una rueda financiera con el fin de reactivar la economía del municipio, para esto se llevó a cabo un evento donde reunimos 11 entidades financieras, dándole la oportunidad a los empresarios de conocer la oferta bancaria de cada una de las entidades en un solo lugar. El evento se llevó a cabo el día 27 de julio y se realizaron las siguientes actividades:

1. Diseño de piezas publicitarias
2. Difusión y promoción de la convocatoria
3. Telemercadeo para reforzar convocatoria de los empresarios
4. Invitación y confirmación de cada una de las entidades bancarias
5. Evento y resultados

Diseño de piezas publicitarias

Evento Rueda Financiera.

RUEDA FINANCIERA
POR LA REACTIVACIÓN ECONÓMIA DE SRC.

11 Entidades participantes:

Banco Agrario de Colombia
Mundo Mujer
Comfamiliar
Finanfuturo
Acompaña y financia tu futuro
ACTUAR
COFINCAFE
Actuar
#AQUIESTAMOS
BBVA
COOPLAROSA
Cooperativa de ahorro y crédito
DAVIVIENDA
Bancolombia

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

¿ Como le pareció el evento ?
Excelente → 82%
Bueno → 18%

¿ Como le pareció la organización ?
Excelente → 91%
Bueno → 9%

¿ Como le pareció la convocatoria ?
Excelente → 91%
Bueno → 9%

¿ Tuvieron contactos prospecto de crédito ?
SI → 100%
NO → 0%

¿Qué tipo de solicitudes les hicieron?
4 INVERSIÓN
7 CAPITAL DE TRABAJO
5 COMPRA DE CARTERA
3 OTROS → ACTIVOS FIJOS, LIBRANZA, HIPOTECARIO

chec | Grupo-epm
CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

Hechos posteriores

Los resultados expresados en cada uno de los Estados Financieros correspondientes a la vigencia 2021, incluyen todos y cada uno de los datos y operaciones que han sido de nuestro conocimiento y notificados por diversos medios, surtidos, causados y registrados, con incidencia positiva o negativa en el período que culminó.

Mediante acta de Junta Directiva N° 527 del 13 de diciembre del año 2021, se probó el pago de bonificaciones a los funcionarios de la Entidad, por la gestión realizada durante la vigencia 2021. Este incentivo y el correspondiente a la Presidencia Ejecutiva, se liquidarán y pagarán de acuerdo con los resultados obtenidos en los Estados Financieros y se pagarán con recursos de origen privado en la próxima vigencia, afectando el presupuesto y el resultado del año 2022.

Aunado a lo anterior, no estamos enterados por tanto de otros hechos o eventos que cambien o modifiquen sustancial o parcialmente los Estados Financieros y las notas explicativas que preceden.

Circulación de facturas

La Presidencia Ejecutiva y la Dirección Administrativa y Contable manifiestan que hubo libre circulación de facturas emitidas por los proveedores de bienes y servicios, durante la vigencia 2021, hecho que transcurrió con normalidad y sin obstáculos.

Negocio en marcha

La Presidencia Ejecutiva se permite manifestar que no existe incertidumbre que genere dudas significativas sobre la capacidad y posibilidad de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal para continuar con sus operaciones como una Entidad en marcha y la misma cuenta con los recursos adecuados para prolongar su funcionamiento durante al menos los próximos 12 meses.

De acuerdo con lo establecido en la Ley 2222 de 1995, copia de este Informe de Gestión fue entregado oportunamente al Revisor Fiscal para que, en su dictamen, informe sobre la concordancia del mismo con los Estados Financieros de la Entidad.

Transacciones con partes relacionadas

Las partes relacionadas de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal corresponden a la Junta Directiva y el personal clave de la gerencia, consideradas como aquellas personas que tienen autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar las actividades directa o indirectamente.

Las transacciones con partes relacionadas se realizaron en condiciones de independencia mutua y las condiciones de mercado. La compensación del personal clave de la gerencia incluye sueldos y beneficios a corto plazo.

La Entidad no ha tomado ni dejado de tomar decisiones importantes por influencia o interés de sus miembros de Junta Directiva o personal de la Dirección y Administración.

Durante el año 2021 la Cámara de Comercio no realizó transacciones de compra o venta con sus miembros de Junta Directiva o funcionarios de la Entidad.

Seguridad social y parafiscales

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, la entidad ha realizado el pago de los aportes al sistema de seguridad social y parafiscales exigidos por la ley y se encuentra al día y a paz y salvo por todo concepto relacionado con dichos aportes.

Propiedad intelectual y derechos de autor

En cumplimiento del artículo 1° de la Ley 603 de julio 27 de 2002, puedo garantizar ante la Junta Directiva y ante las autoridades que los productos protegidos con derecho de propiedad intelectual están siendo autorizados en forma legal, es decir, con el cumplimiento de las nomas respectivas y con las debidas autorizaciones, y en el caso específico del software, de acuerdo con la licencia de uso que viene con cada programa.

Atentamente,

CRISTIAN MARCEL LONDOÑO JARAMILLO
Presidente Ejecutivo