



Informe de Gestión 2021

Manuel Fernández Ariza
Presidente Ejecutivo
Cámara de Comercio de Barranquilla



Cifras de cierre a 17 dic. 2021

1. Resumen Ejecutivo.
2. Principales programas y actividades dirigidas a empresas.
3. Eventos y Experiencias de nuestra comunidad empresarial.
4. Gestión Administrativa y del Talento Humano.
5. Tablero Estratégico de Indicadores.



A.

Acercamiento a empresarios para mejorar el conocimiento de sus necesidades.

B.

Diseño de una oferta de programas y servicios empresariales.

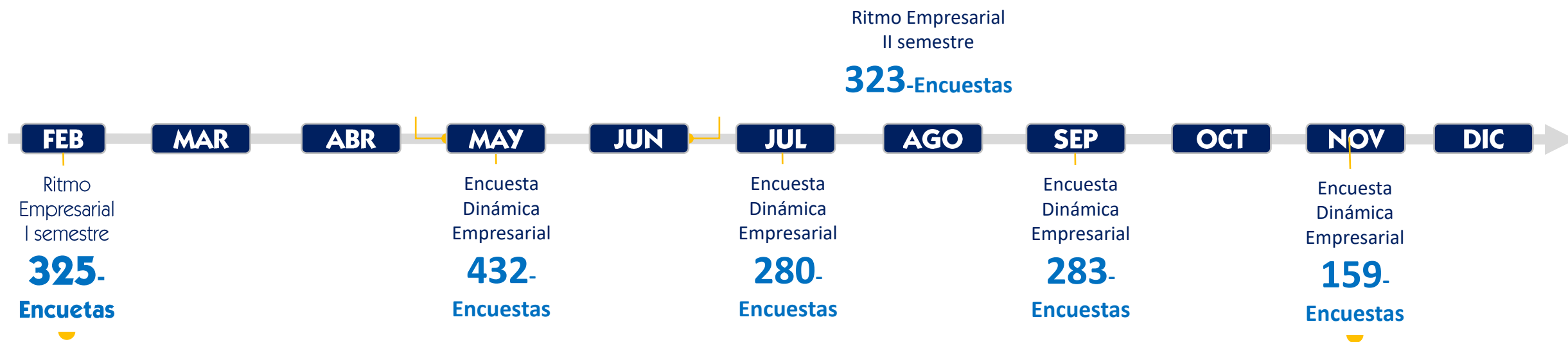
C.

Alianzas público-privada.

A.

Nos acercamos a los empresarios para conocer de manera profunda sus necesidades y expectativas...

Encuestas para seguimiento dinámica empresarial



Encuestas para conocer necesidades de empresarios y su valoración de CCB



+10.000 empresarios encuestados, de los cuales **8.431** valoraron su experiencia en la prestación de los servicios.



Segmento	Total	%
Potenciales afiliados	1322	24%
Comerciantes registrados que no han consumido	1217	22%
Otros Municipios	992	18%
No Renovados - Impactados pandemia	767	14%
Comerciantes no registrados	656	12%
Afiliados	333	6%
Comerciantes registrados que hayan consumido	216	4%
Desafiliados	31	1%
Total	5.534	100%



1

Identificamos su situación económica para orientarlos a usar más soluciones empresariales:

✓ **6 de cada 10 empresarios** necesitan dinero para reactivar su negocio

2

Les ofrecimos soluciones que atienden sus necesidades reales, a través del portafolio:

Involucramos a **1.435** empresas en capacitaciones, programas y servicios

3

Identificamos canales para mejorar la oferta de servicios a partir de una mayor contactabilidad y se identificaron las siguientes preferencias:

✓ **72%**
Email

✓ **26%**
Llamada

✓ **42%**
WhatsApp

✓ **1.383** nuevos correos

4

Los temas más solicitados fueron:

- Formación en Marketing Digital para impulsar sus ventas
- Acceso a recursos y/o Financiamiento para soportar la operación

Resultados



- ✓ **Generar una cultura del servicio Online :** La CCB se ha enfocado en la evaluación y mejora de servicios en sus Puntos Empresarios, pero con el crecimiento de los servicios virtuales es preciso desarrollar un modelo integral de mejora de la experiencia del cliente desde todas las ocasiones de interacción con la CCB.
- ✓ **Enfocarse en los canales óptimos de comunicación para diferentes segmentos:** Los resultados muestran que los empresarios que No consumen habitualmente servicios de la CCB tienen opiniones menos favorables. Se sugiere profundizar en los canales óptimos de comunicación (7 de cada 10 empresarios manifiestan que el canal clave son las redes sociales), y diversificar los canales de acuerdo a los diferentes segmentos, de preferencia con mensajes personalizados.
- ✓ **Promover el desarrollo de productos de capacitación con cobertura masiva:** La capacitación es valorada por todos los consultados como uno de los elementos clave de relación con la CCB. De acuerdo a los hallazgos se recomienda profundizar en productos de capacitación que permitan una mayor cobertura y que estén conectados con las áreas de experticia de la CCB, por ejemplo, temas, legales, societarios o tributarios.
- ✓ **Trabajar activamente en la gestión de los imaginarios favorables:** Los resultados muestran imaginarios diferentes sobre la institución y sus servicios dependiendo de los segmentos consultados. Resulta clave una gestión deliberada sobre los imaginarios que consulten la realidad del rol de la institución.
- ✓ **Se recomienda desarrollar estrategias de comunicación dirigidas de manera deliberada a los segmentos de empresarios que están más alejados de la entidad.**



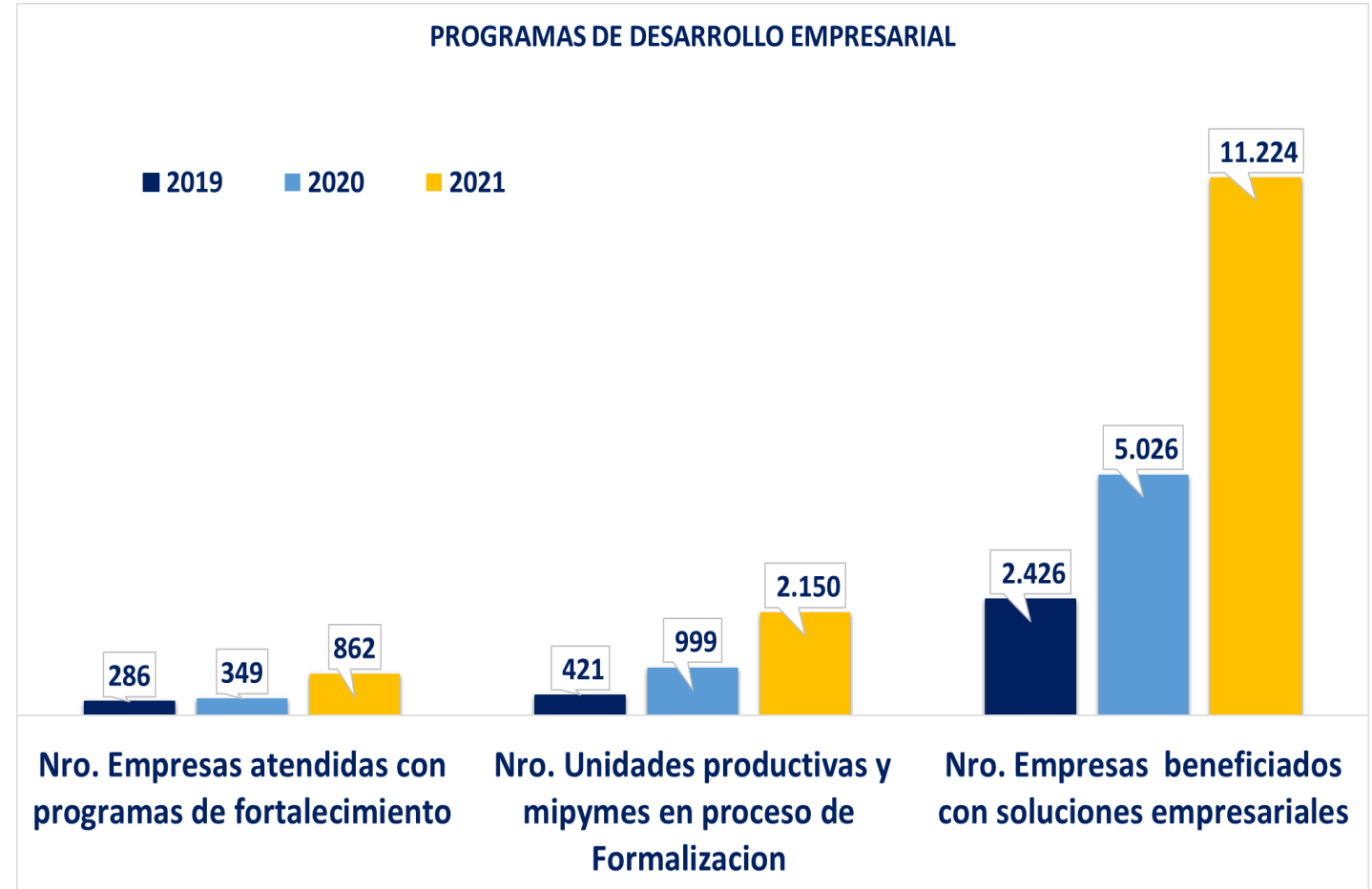
Diseñamos una oferta de programas y servicios empresariales a la medida de las necesidades de los empresarios

Entre 2019 y 2021 logramos:

- ✓ **Triplicar el número de empresas atendidas en Programas de Fortalecimiento:**
 - Productividad.
 - Innovación
 - Emprendimiento
 - Sofisticación de productos y servicios en clúster
 - Internacionalización

- ✓ **Multiplicar 5 veces el número de Unidades Productivas en Proceso de Formalización**

- ✓ **Incrementar 4,6 veces el número de empresas atendidas con Soluciones Empresariales:**
 - Formación
 - Información
 - Consultoría



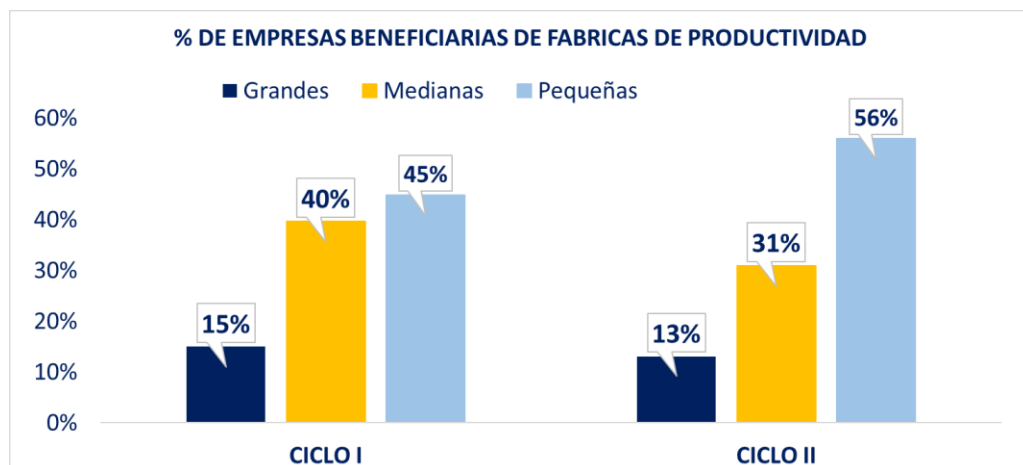
Línea Temática	Nro. de Programas y Actividades	Nro. de Beneficiarios
Productividad	15	8.548
Impulso a las ventas	12	6.003
Formalización	3	2.250
Emprendimiento	6	1.074
Acceso a Financiación	5	1098
Innovación	9	378
Total	50	19.351

En la vigencia 2021 servimos a **19.351** empresarios y/o emprendedores a través de **50** iniciativas.

Y más del **80%** participaron de programas para incrementar la productividad, impulsar sus ventas y/o avanzar en el proceso de formalización.



8 de cada 10 empresas participantes son Pymes



Fábricas de Productividad

Objetivo: mejorar la capacidad de las empresas aumentando su rendimiento productivo, optimizando por lo menos el 8% los indicadores de productividad de la línea elegida.

A través de intervenciones técnicas y un acompañamiento de expertos en **60 horas** individuales de consultoría.

Resultado 2021: 142 empresas atendidas

- **Ciclo 2: 58** empresas pequeñas y medianas en consultoría para mejorar productividad.
- El promedio de mejora alcanzado fue de **36,7%**.
- **Inicio Ciclo 3: 84** empresas del Atlántico en proceso de intervención.



Trayectoria Mega

Programa **dictado por empresarios** para empresarios.
Contribuye al crecimiento de las empresas participantes.

Ciclo 1:

12 empresas terminando programa en 2021. El evento de cierre se realizará en enero de 2022

Ciclo 2:

13 empresas iniciando Programa, implementaron tres módulos:

- 1) Estrategia y entorno
- 2) Dirección estratégica estableciendo una Meta MEGA
- 3) Liderazgo, talento, cultura y cambio

Meta: 10 empresas

Resultado 2021: 13 empresas nuevas en 2021



Línea: Productividad Formación Empresarial



20 colaboradores de la CCB en **7** jornadas de asesorías, **2** actividades para NAM con el apoyo de instituciones aliadas (SENA y Uniandinos)

Consultoría Empresarial a través del Semillero de Expertos Asesores

Objetivo: El talento humano de la Cámara de Comercio de Barranquilla brinda su conocimiento a la comunidad empresarial, mediante jornadas de asesorías virtuales. Estos espacios son de 1 hora individual virtual preagendada.

Entre las temáticas tenemos:

- Marketing digital
- Innovación
- Finanzas
- Recursos Humanos
- Emprendimiento
- Bioseguridad
- Formalización
- Internacionalización
- Derecho Societario
- Derecho Comercial
- Servicio al Cliente

Resultado 2021: 315 empresas



La CCB realizó aporte en especie, representado en:

- Horas hombre para coordinación
- Infraestructura
- Herramientas tecnológicas
- Herramientas técnicas

Costo total estimado Programa: \$180 millones.

CCB especie: \$10 millones

Programa de Logística

Objetivo: Fortalecer la gestión logística de las MiPymes desarrollando capacidades del talento humano, optimizando los procesos para lograr la eficiencia en costos y tiempos y generando alianzas entre los actores del clúster de logística y las empresas para fortalecer la red de proveedores de las beneficiarias.

ALIADOS: CUC y SENA

Metodología

- 1) Diagnóstico
- 3) Formación de Habilidades (40 horas grupales)
- 4) Ruta logística por empresa
- 5) Implementación acompañada individual
- 6) Seguimiento y medición de resultados
- 7) Rueda de proyección Logística

Meta: 50 empresas

Resultado 2021: 77 empresas participaron en el Programa con diagnóstico, plan de intervención y formación



Actualización Tributaria DIAN:
Todo sobre factura electrónica, régimen simple tributación RST y servicios informáticos

Julio Lamprea Fernández
Asesor del Director de Ingresos DIAN

Luis Valero Vázquez
Especialista en Finanzas
Candidato a maestría en Tributación

Aldemar Rangel Campos
Consultor Público

miércoles 15 de julio | 3:00 p. m.

Inscríbete hoy:
www.camarabaq.org.co/webinar

Apoyan:

DIAN

CÁMARA COLOMBIANA DE LA INFRAESTRUCTURA SECCIONAL NORTE

Cámara de Comercio de Barranquilla

CÁMARA DE COMERCIO DE LA GUAJIRA

CÁMARA DE COMERCIO DE SIBOLCÁ

CÁMARA DE COMERCIO DE MAGANQUE

CÁMARA COLOMBIANA DE LA INFRAESTRUCTURA SECCIONAL NORTE

AMCHAM

PRO BARRANQUILLA

CEO

CAMACOL

ANDI

AGOPI

75 FINANCIA

Parrilla integrada en alianza con gremios y academia

Formación Empresarial en alianza con Gremios y Academia

Objetivo: Ofrecer una oferta de soluciones de formación para mejorar las competencias del talento humano de las empresas, y entregar herramientas que ayuden a la reactivación y el fomento de la competitividad.

- ✓ **Webinars:** Formatos virtuales cortos dictados por expertos temáticos reconocidos, que brindaron contenido informativo y formativo enfocado en las tendencias más relevantes del mercado, de manera gratuita y abierta.
- ✓ **Cursos Virtuales:** Capacitación con formato de duración entre 2 a 4 horas dictada por docentes, personas emprendedoras y expertos reconocidos, donde se ofrece contenido formativo de las tendencias del mercado.

Resultado 2021: 6.308 empresas en 248 momentos de formación

Hojas de Ruta Sectoriales para la Reactivación Económica

Objetivo: Diseño e implementación de planes de trabajo sectoriales que brinden soporte a las empresas con miras a la recuperación empresarial, a través de:

- ✓ Formaciones técnicas
- ✓ Activación de espacios comerciales
- ✓ Capacitaciones virtuales en innovación

Resultado 2021: 312 empresas participantes en las Hojas de Ruta





MEDIDAS DE BIOSEGURIDAD PARA EVITAR EL CONTAGIO Y LA REINFECCIÓN POR COVID-19

Nelson Pinedo Fuentes
Médico Mg Sst / Auditor en servicios de salud/ E.S.O



mércoles
28 abril
de 2021
10:30 a. m.

Inscríbete hoy: www.camarabaq.org.co/webinar



Matriz de riesgos específica COVID-19

PROPÓSITO

Propósito: Preservar la salud y mantener la calidad de vida de los trabajadores en el proceso de retorno inteligente y recuperación escalonada de la dinámica empresarial, desarrollando acciones de promoción y prevención para disminuir el riesgo de contagio y de sus eventuales complicaciones

OBJETIVO GENERAL

- Identificar, evaluar desde la probabilidad de contagio y priorizar en las empresas afiliadas, los cargos o roles que durante el transcurso de esta pandemia son indispensables para la continuidad del negocio con el fin de generar estrategias que mitiguen la exposición de estos empleados a la infección por COVID-19.

Programa de Bioseguridad

Objetivo: Fortalecer la implementación de normas y medidas destinadas a proteger la salud, salvaguardar la economía y asegurar la implementación de protocolos de bioseguridad, a través de capacitación y asesoría en los siguientes módulos:

- Capacitaciones virtuales y asesorías en alianza con Sura:
 - Medidas de bioseguridad para evitar el contagio y la reinfección por COVID-19
 - Actualización del PVE biológico
 - Pautas de bioseguridad para el retorno a las labores presenciales
 - Asesoría en calidad del aire como prevención del COVID-19
- Campaña de sensibilización en Bioseguridad con el apoyo del grupo Sura y Uniminuto.

Resultado: 393 empresas

Centro de Conciliación y Arbitraje

- ✓ **305** audiencias virtuales en desarrollo de los Métodos de Resolución de Conflictos.
- ✓ **125** nuevas solicitudes en Métodos de Resolución de Conflictos
- ✓ **12** actividades de posicionamiento del **Centro de Conciliación y Arbitraje**:
 - Diagnóstico financiero para la Recuperación Empresarial
 - Insolvencia empresarial
 - Jornadas gratuitas de Conciliación para Microempresarios
 - Jornadas de capacitación y asesoría en Procedimientos de Recuperación Empresarial
 - Capacitación en Arbitraje a estudiantes universitarios
 - Ley 1996 de 2019 Régimen de Capacidad legal para personas con discapacidad
 - Reforma al Estatuto de la Conciliación y Arbitral
 - Evaluación de los riesgos servicios de Conciliación y Arbitraje
- ✓ **163** empresas interesadas en acceder a los Métodos de Resolución de Conflictos





Resultado 2021: 661 empresas beneficiadas

Costo estimado total: \$737 millones
CCB especie: \$177 millones
SENA especie: \$560 millones

Convenio SENA - CCB

Objetivo: Aunar esfuerzos técnicos, humanos, administrativos y logísticos para mejorar la competitividad y productividad de los empresarios a través del impulso al emprendimiento, fortalecimiento empresarial y desarrollo del talento humano.

Actividades realizadas :

- formación complementaria en componentes de liderazgo, emprendimiento y empresarismo
- Ingreso de los microempresarios a la ruta, Crear o Crecer de los Centros de Desarrollo Empresarial
- Implementación programa Mi Pyme se Transforma
- Implementación del modelo 4K de atención integral al emprendedor y empresario
- Prototipado - laboratorios para innovación
- Desarrollo de habilidades y formación virtual a través de Días Camarabaq



**PROGRAMA
Proyección
PROFESIONAL**

Es un programa gratuito con el que contarás con acompañamiento personalizado.

Si tienes un proyecto en tu empresa que no haz podido realizar, un **estudiante en práctica** te puede ayudar a materializarlo

Una iniciativa de:

 CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA

 INSTITUTOS TECNOLÓGICOS DEL ATLÁNTICO

Conoce el programa e insíbete!
www.camarabaq.org.co/programa-practicas

Programa de Proyección Profesional

Objetivo: Fortalecer el desarrollo empresarial, a través de la colocación de talento humano proveniente de las instituciones educativas, para contribuir a cerrar la brecha entre las necesidades empresariales y el talento humano capacitado, aprovechando el apoyo gubernamental de promoción de empleo a jóvenes.

- **Estudiantes en práctica**
- Jóvenes menores de 25 años

Resultado 2021: 70 empresas beneficiadas

Personas ubicadas:

- **14** empresas en Seguridad y Salud en el Trabajo recibieron cartilla con protocolo y matriz de riesgo
- **56** empresas recibieron el diseño de un Plan de Marketing y un Plan de Formación en Marketing Digital

Si tu empresa pertenece a los sectores de Desarrollo de Software, BPO, KPO, Industrias 4.0 o Producción Creativa postúlate a

ATLÁNTICO EXPORTA A TODA MARCHA

Puedes ser uno de los 30 beneficiarios que recibirán acompañamiento para conquistar mercados internacionales.

www.camarabaq.org.co/atlanticoexporta

 CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA

 Atlántico para la Gente

 GOBERNACIÓN DEL ATLÁNTICO

Programa de Internacionalización de Servicios

Objetivo: Promover la exportación de servicios de alto valor agregado, a través del fortalecimiento de capacidades técnicas, uso de plataformas digitales y acompañamiento técnico y comercial. El programa incluyó:



Diagnóstico de presencia digital y nivel de sofisticación digital



Fortalecimiento de página web



Formación de habilidades exportadoras



Articulación Oferta-Demanda



Cierre exitoso del acompañamiento

Meta: 30 empresas formadas - 10 empresas con interacción comercial.

Resultado 2021: 53 empresas postuladas - 44 seleccionadas. Se avanzó en la contratación de la entidad asesora para iniciar la formación desde el 15 de diciembre.



EVENTO VIRTUAL
**BIZMATCH
SIMULATION
2021**

Fortalece tus habilidades de negociación con mercados internacionales

Más información: aconte@camarabaq.org.co / Tél: 3007858914

29 de abril 8:00 a. m. a 12:00 m.

NO TE QUEDES SIN PARTICIPAR!
Cupos limitados



Iniciativas de apoyo a la Internacionalización

Objetivo: Desarrollar actividades de apoyo y fortalecimiento dirigidas a empresas con potencial exportador, para conectarlas con aliados del ecosistema de internacionalización y generar oportunidades de negocios.

- **Fortalecimiento de capacidades:**

Bizmatch Simulation: **36** empresas

Fábricas de internacionalización: **45** empresas

- **Eventos de interacción comercial:**

2 Seminarios de oportunidades comerciales (España e Israel)

1 Seminario de TLC con USA

Resultado 2021: 81 empresas apoyadas para internacionalizarse

Programa de Formación Certificada

Objetivo: Formación de apoyo al empresario para desarrollar sus habilidades y capacidades frente a la toma de decisiones estratégicas, y aumento de ventas a través de canales virtuales no tradicionales.

Temáticas desarrolladas:

- Marketing Digital
- Ventas
- Comercio Electrónico

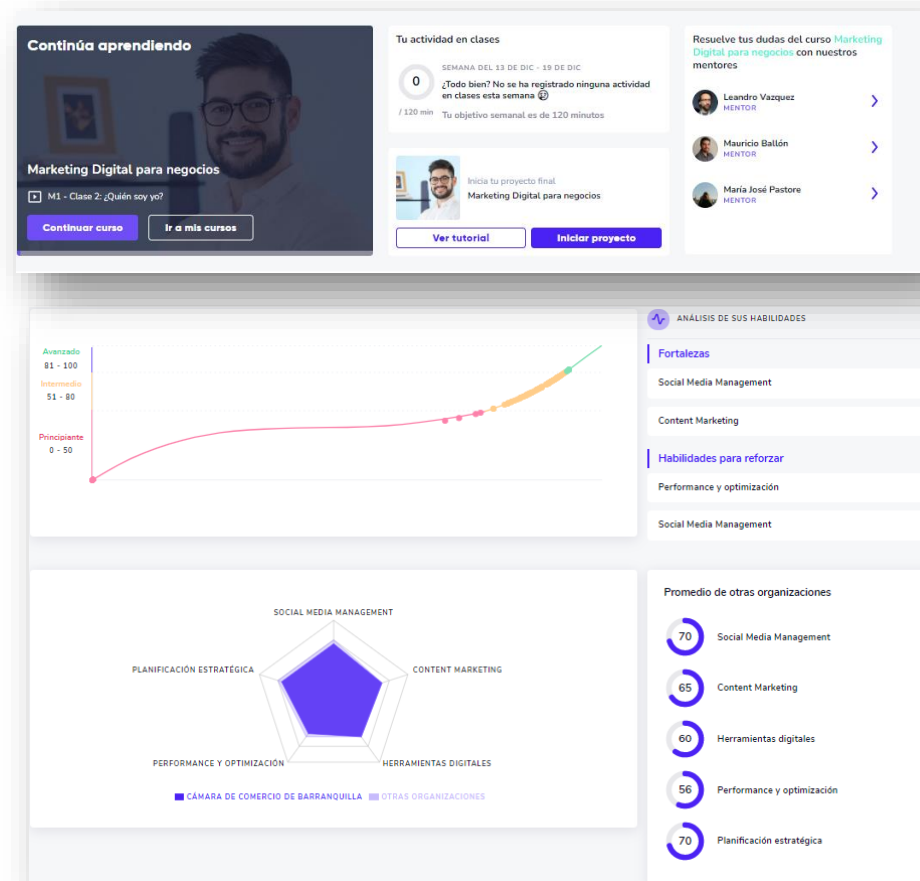
Plataforma: CREHANA

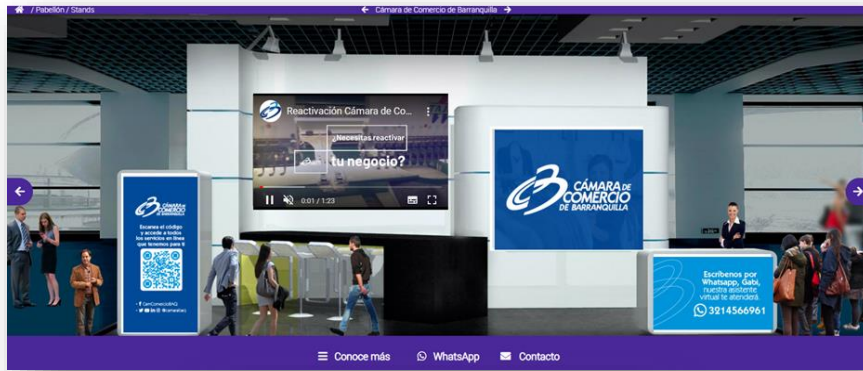
Resultado 2021:

- 182** empresas en la ruta
- Afiliados 50%
- Matriculados 48%
- No renovadas 2%

Ruta de aprendizaje de 6 meses 24 horas de capacitación individual

1. Test de habilidades y conocimientos
2. Ruta de aprendizaje
3. Formación asincrónica autogestionada
4. Acompañamiento de mentores
5. Certificación





Programa para la Transformación Digital

Objetivo: Apoyar a las Mipymes de todos los sectores económicos para que avancen en su ruta de transformación digital, logrando incrementar la productividad y competitividad en el mercado local, y se proyecten hacia la internacionalización.

- ✓ **800 empresas sensibilizadas y apoyadas a través de los siguientes programas:**
 - Tu negocio más digital **(127)**
 - Ferias de proveedores de e-commerce **(102)**
 - Ya estoy on line **(48)**
 - Dominios.com **(127)**
 - Por Tic Mujer **(12)**
 - Reactivatech **(33)**
 - Formación **(69)**
 - Vende Digital **(282)**



CONVOCATORIA PARA LA TRANSFORMACIÓN DE UNIDADES DE DESARROLLO EMPRESARIAL EN CENTROS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL CTDE-2021

OBJETO: Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a propuestas que tengan por objeto la transformación de Unidades de Desarrollo Empresarial en Centros de Transformación Digital Empresarial.

FECHA APERTURA: 02 de julio de 2021
FECHA DE PUBLICACIÓN DEL INFORME DE VIABILIDAD: 15 de septiembre de 2021
FECHA DE PUBLICACIÓN DEL BANCO DE PROYECTOS VIABLES: 15 de septiembre 2021

1. INFORME DE VIABILIDAD

CÓDIGO:	PROPONENTE	CONCEPTO
CTDE019-21	CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE	Viable
CTDE020-21	CÁMARA DE COMERCIO DE HUILA	Viable
CTDE029-21	CÁMARA DE COMERCIO DE AGUACHICA	Viable
CTDE026-21	CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA	Viable
CTDE016-21	CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGO	Viable

Aprobado nuevo Centro de Transformación Digital

Objetivo: acompañamiento en la apropiación de tecnologías que ayuden a incrementar la productividad y competitividad de las empresas del departamento a través de una estrategia de transformación digital

Costo: \$148 millones
\$111 millones **Innpulsa**
\$ 37 millones **CCB**

Duración: 10 meses



Profundización del Mercado Interno

Objetivo:

Promover el intercambio comercial en mercados nacionales a través de la digitalización.

- Con el apoyo de Colombia Productiva se socializó a los empresarios la Plataforma **Compra lo Nuestro**
- Empresas participantes en procesos de acceso a clientes nacionales
- Los sectores que se encuentran participando en el programa son : Confecciones, Alimentos, Comercio y artesanías.

Resultado 2021: 212 empresas participantes

Feria Empresarial en Sabanalarga

Objetivo: Promover espacios de reactivación económica en los municipios del departamento del Atlántico.

- Más de **80** comerciantes ofrecieron sus productos y/o servicios
- Más de **1.400** visitantes a la Feria
- 13 aliados públicos y privados vinculados

Participaron los siguientes sectores: Gastronomía, Tecnología, Artesanías, Sistema Moda y Hogar.

Meta: 50 empresas

Resultado 2021: 83 empresas participantes

https://www.instagram.com/tv/CWzBl5M_R1/?utm_source=ig_web_copy_link



Aliados



Atlántico para la Gente



DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA



SURA



grupo éxito



Programa de Fortalecimiento Sectorial: Droguerías más Conectadas

Objetivo Principal: Reactivar la economía de las droguerías del departamento del Atlántico, a través de espacios de capacitación técnica y especializada, relacionamiento, manejo de herramientas para que accedan a la era digital y aumenten sus canales de venta.

1. CERTIFICACIÓN POR COMPETENCIAS CON EL SENA
2. WEBINARS SINCRÓNICO Y ASINCRÓNICOS
3. INFORMACIÓN DEL SECTOR
4. APLICACIÓN APOTECH

Resultado 2021: **120** empresas vinculadas

Programa Formativo

- **MARKETING FARMACÉUTICO**
Brindar herramientas digitales a las droguerías para que aumenten sus ventas
- **GESTIONANDO MI DROGUERÍA**
Mejorar la oferta de valor de las droguerías del programa
- **FORMALIZACIÓN DE MI DROGUERÍA**
Ayudar a las droguerías a identificar los incumplimientos legales en los que pueda estar incurriendo
- **CONOCIENDO MI EMPRESA**
Fortalecer los conceptos básicos del plan de negocio de una droguería

Programa de Fortalecimiento Sectorial: Ferreteros más Conectados

Objetivo: Fortalecimiento del sector ferretero a través un proceso de acompañamiento técnico y especializado, relacionamiento empresarial con los principales actores del ecosistema ferretero y manejo de herramientas digitales.

El programa formativo CCB-Ultracem está compuesto por cuatro ciclos:

- **Conociendo mi ferretería**
Conceptos básicos para la administración de un negocio
- **Gestionando mi ferretería**
Organización y manejo de inventarios en ferreterías
- **Mi ferretería más digital**
Manejo de herramientas digitales para fomentar las ventas a través de redes sociales y utilizar botones de pago digital
- **Soy una Ultraferretería**
Almacenamiento adecuado de productos e instrucciones de uso

Diagnóstico para la identificación de brechas digitales

Ciclo de formación certificada con el SENA mediante EDTV (Evento de Divulgación Tecnológica Virtual)

Resultado 2021: 24 empresas vinculadas
(Convocatoria cierra en enero 2022)



Ferreteros más conectados

ÚNETE AL PROGRAMA #FERRETEROSMÁSCONECTADOS

Es un programa sin costo, que tiene como principal objetivo reactivar la economía de las ferreterías de la Región, a través de espacios de capacitación técnica y especializada, relacionamiento, herramientas digitales para aumentar los canales de venta y muchos beneficios para que accedas a la era digital.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

Diagnóstico empresarial	Formación Empresarial
Relacionamiento con el ecosistema ferretero	Formación Técnica y Especializada

BENEFICIOS PARA LAS FERRETERÍAS

Cualificación de las Ferreterías

Con un plan de formación técnica, especializada y digital para el sector ferretero.

Hagamos Negocios

999

EMPRESAS ACTIVAS

1.299

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
PUBLICADAS

+12.268

MENSAJES ENVIADOS

+10.000

VISTAS EN PROMEDIO
MENSUAL SOBRE
OPORTUNIDADES EN
CCBAQ

4

COMUNIDADES
EMPRESARIALES
DINAMIZADAS

242 Interacciones destacadas

23

Negocios Cerrados

16

Negocios en
proceso

203

Citas programadas
entre empresarios

Casos de Éxito Hagamos Negocios

1

La naviera LBH COLOMBIA de Cartagena se encontraba en búsqueda de empresas para movilizar carga desde el puerto hacia diferentes ciudades. A través de Hagamos Negocios, contactó a BIP TRANSPORTES, empresa Barranquillera dedicada al transporte terrestre. Las empresas sellan un acuerdo comercial para movilizar carga de regularmente entre el puerto de Cartagena y Barranquilla.

2

PRODUCTOS CAMPESTRES S.A.S. empresa barranquillera fabricante de salsas saludables cerró un contrato de distribución con SUPERFUDS S.A.S. Esta, a su vez es un emprendimiento barranquillero, domiciliado en Bogotá y que unifica pequeños proveedores de productos saludables para alcanzar grandes mercados en América Latina.

3

2LIVEFOODS S.A.S. es un emprendimiento barranquillero dedicado a la fabricación y distribución de alimentos tipo snack. Esta celebró acuerdos de distribución de alimentos con 4 empresas que contactó a través de Hagamos Negocios para impulsar sus productos en su nuevo servicio de máquinas expendedoras.

Estas empresas son:

- Fundación Gases del Caribe
- Embotelladora Ligera S.A.S
- Monkey Baked Oat S.A.S
- Citrus SP Jugos y Refrescos La Abejita

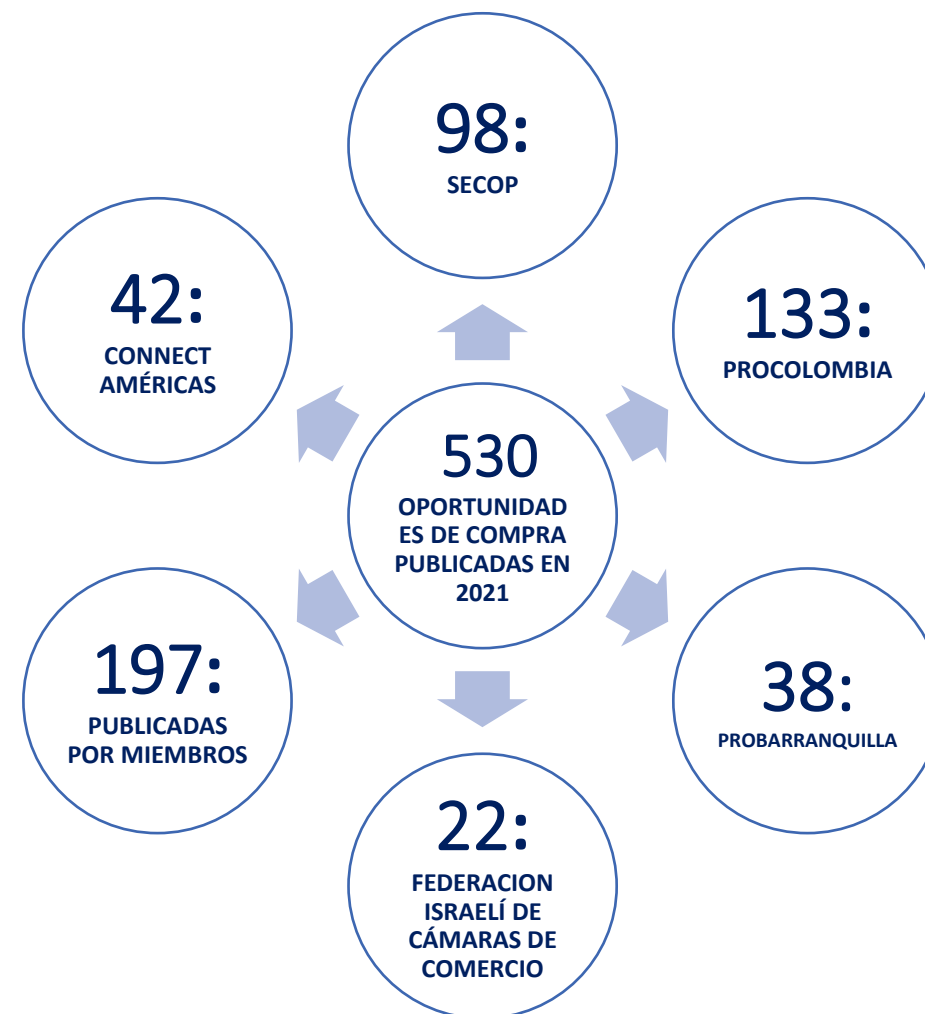
Hagamos Negocios

Oportunidades de Compra

- Incentivamos la publicación de oportunidades de compra para dinamizar la red. De esta forma, los miembros pueden conocer donde enfocar su oferta de servicios y facilitar la generación de nuevos negocios.

Activación de flujos de negocios

- Articulación de empresas Clúster a través de Comunidades en la Red
- Trabajo conjunto con otras Cámaras regionales y bilaterales
- Implementación de herramientas para el cargue automático de oportunidades de otras plataformas de negocios



Hagamos Negocios

Cafés Virtuales

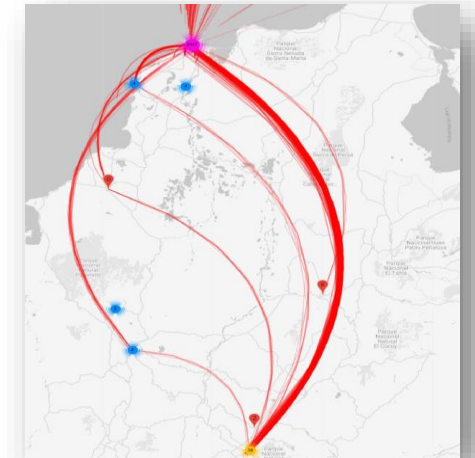
- Hemos implementado una estrategia de acercamiento entre empresarios llamada “Café Virtual”, donde estos pueden conversar sobre oportunidades comerciales y nuevos mercados.
- Realizamos **14 sesiones** con la participación de más de **200 empresas**. Entre los beneficios recibidos, los participantes conocieron:
 - Potenciales clientes o proveedores para generar citas individuales de negocios
 - Experiencias de otros empresarios y nuevas tendencias frente a retos actuales
 - Oportunidades para exportar a Israel
 - Cómo ser proveedor de servicios de Discovery Channel





Cámaras de Comercio en la Red

- Se logró la Implementación de la plataforma en la Cámara de Comercio de Bogotá, brindando acompañamiento en la generación de estrategias de activación y prestación de servicios. Desde marzo de 2021 se han activado **333** compañías.
- La apertura de la red de la Cámara de Comercio de Bogotá ha incrementado el nivel de interacciones entre empresarios de la región Caribe y el centro del País.
- 28 reuniones comerciales con diferentes Cámaras y entidades de promoción en Latam, para impulsar los flujos de negocios a través de la red:



- C.C. Colombo - Hispana
- C.C. del Pacifico
- C.C. Colombo - China
- Cámara de Curazao
- Cámara del Caribe
- C.C. de España
- Cámara Colombo - Catalana
- Cámara Colombo - Británica
- Cámara Colombo - Árabe

- Cámara Colombo - Holandesa
- Cámara de Thames Valley (Reino Unido)
- Asociación de Exportadores de Importadores de Corea del Sur
- C.C. de Lima
- C.C. de Bolivia
- C.C. y Servicios de Uruguay
- Cámara Argentina de Comercio y Servicios
- C.C. de El Salvador C.C. Chinchana
- C.C. de Medellín

- C.C. de Cartagena
- C.C. de Cali
- C.C. de Barrancabermeja
- Prom-Perú
- Pro-Ecuador
- Embajada de Guatemala en Colombia
- Embajada México en Colombia
- Cancillería Argentina
- Pro-Chile

Programa de Revitalización del Centro Histórico

Impulsamos las **ventas de 200** comercios ubicados en las galerías Robertico, San Nicolás, Esquina del Arte en el Centro Histórico, a través de talleres especializados en vitrinismo, gastronomía y desarrollo de nuevos productos. Así mismo, se mejoró el entorno de la zona del mercado público en Barranquilla.

- ✓ Se implementó una estrategia de formación a través de cursos sobre actitud y mentalidad emprendedora, servicio al cliente, finanzas y marketing digital
- ✓ Se realizaron talleres de activación de la demanda para mejorar las ventas de las unidades de comercio reubicadas en las galerías comerciales del Centro Histórico de Barranquilla



Ver video



Ruedas Financieras

En alianza con la Banca de las Oportunidades y entidades financieras (bancos, cooperativas, fundaciones, microfinancieras y Fintech's) pusimos a disposición de la comunidad empresarial diferentes productos, servicios y líneas de crédito para su consumo.

- Se realizaron dos Ruedas Financieras:
 - 25 al 28 de mayo
 - 27 al 30 de septiembre

Resultado 2021: 397 participantes

Montos Solicitados \$21.287.506.104

Montos Preaprobados \$446.700.000

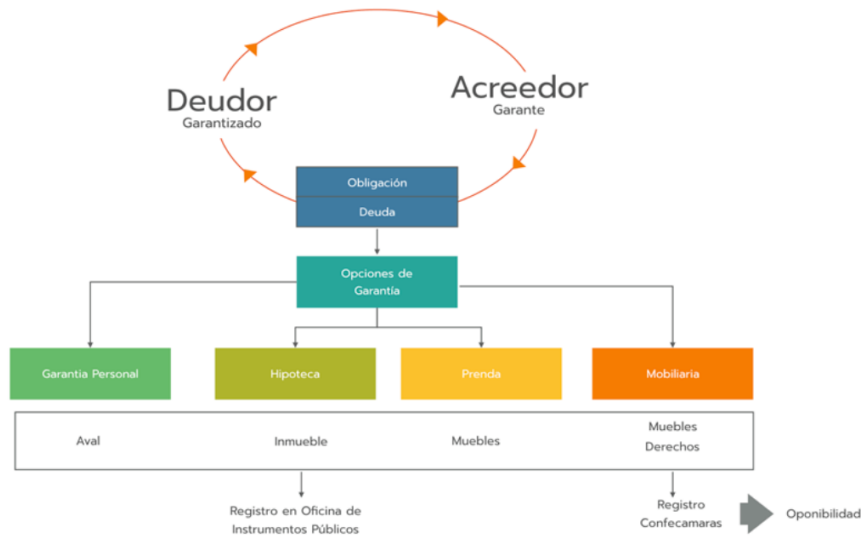
Alivios Financieros

- En 2021 se otorgaron alivios financieros para el pago del servicio de la deuda, componente de intereses, a 402 unidades productivas.



100

Beneficiados con alivios realizaron su Renovación o Registro Mercantil, para acceder al beneficio.



El régimen legal de garantías mobiliarias previsto en la Ley 1676 de 2013 mejor conocida como “Ley de Garantías Mobiliarias” (en adelante LGM), vigente desde el 2014, regula la forma de garantizar y respaldar obligaciones con bienes muebles y derechos de los cuales el deudor es titular o tiene la facultad de disponer y gravar.

Garantías Mobiliarias

Objetivo:

Impulsar la formalización y el fortalecimiento empresarial al brindar mejores opciones de financiamiento que respalden los proyectos de reactivación y recuperación económica.

La Cámara de Comercio de Barranquilla y la Fundación Santo Domingo, con el apoyo de Confecámaras, desarrollamos condiciones especiales para incrementar el acceso al crédito de los micro y pequeños empresarios del Atlántico al incluir un mayor conjunto de bienes muebles y derechos para amparar las obligaciones.

Alianzas para la Formalización

Programa Crecer es Posible para Unidades Económicas Productivas - UEP

856 UEP fortalecidas en su
Modelo de Negocio, Finanzas y Comercialización:

- **29 UEP** de Agencia de Reincorporación Nacional
- **28 UEP** de caseteros de las playas del Atlántico
- **14 UEP** de talleres de mecánica y automotriz de Asomesa
- **216 UEP** de las plazas y mercados
- **295 UEP** de los municipios del Atlántico
- **10 UEP** del Centro de Recuperación
- **264 UEP** con otros aliados

Capacitaciones sectoriales

- **1.006** comerciantes formados en temas multidimensionales de formalidad: transformación digital, acceso a crédito y comercialización

Programa Más Formal

- **307** Unidades

Productivas mejoraron con diagnóstico, plan de acción y formaciones. Divulgación Tecnológica Virtual con el SENA en Modelo de Negocios, Desarrollo Humano, Operaciones, Educación Financiera, Mercadeo y Comercialización



Ver video

Crece es Posible

Programa gratuito de crecimiento empresarial dirigido a las unidades económicas productivas sin registro para que mediante una orientación adecuada mejoren su competitividad, sean sostenibles; logrando su ingreso a la formalización.

Meta 2021: 500

Resultado 2021: 856 Unidades Productivas atendidas



PEQUEÑOS EMPRESARIOS LEGALIZAN SUS NEGOCIOS

Los beneficiarios son reincorporados del área metropolitana.

Asistencia a empresarios.

Varias personas en proceso de reincorporación en el área metropolitana de Barranquilla podrán formalizar sus negocios de tiendas de comercio, venta de productos alimenticios, publicidad y diseño gráfico, taller y almacén de refrigeración, variedades y accesorios, entre otros.

La formalización es el resultado del programa 'Crecer es Posible', liderado por la ARN, la Cámara de Comercio de Barranquilla y el Sena regional Atlántico, que busca desarrollar las capacidades empresariales a través de asesorías técnicas a personas que adelantan su tránsito a la legalidad.

Entre los beneficios de estar formalizado están tener la oportunidad de convertirse en proveedores de entidades públicas y privadas, acceso a financiación, participación en ferias de negocios, capacitación empresarial, presentarse a las convocatorias de apoyo empresarial del Estado, entre otras.

El programa comenzó en abril de 2021 con la realización de talleres virtuales, en los que las personas del proceso de reincorporación desarrollaron varias habilidades.

https://www.instagram.com/p/CW1IGn_sFUv/?utm_source=ig_web_copy_link

Crecer es Posible del Oriente del Atlántico

El 11 de agosto, en el Centro Empresarial Buenavista mediante una reunión dual (presencial/virtual) se presentó el programa Crecer es Posible del Oriente, evento que contó con la asistencia de nuestro Presidente Ejecutivo, el Presidente de la Junta Directiva de CEO, la Directora de CEO, Alcaldes de Soledad, Galapa y Malambo, y los Secretarios de Desarrollo Económico de estos municipios.

Avance: **295** Unidades Productivas atendidas

Ruedas de negocios y articulación con empresas tractoras en 2022



• Día de formación camarabaq •
**CONOCE LAS RESPONSABILIDADES
LEGALES QUE DEBES TENER EN
CUENTA PARA TU NEGOCIO**

Jaime Restrepo

Abogado Coordinador RUP - CCB



miércoles
01 de sept.
de 2021

10:30 a. m.

Inscríbete hoy: www.camarabaq.org.co/webinar



• DÍAS CÁMARABAQ •
**CÓMO LLEVAR
EL FLUJO DE CAJA
DE TU NEGOCIO**

Ronald Valdez Gómez.

Consultor y capacitador en finanzas empresariales, personales
y orientadas al emprendimiento con más de 5 años de experiencia.



martes
6 de julio
de 2021

5:30 p. m.

Inscríbete hoy: www.camarabaq.org.co/webinar



Capacitaciones Sectoriales

Formación gratuita y virtual que busca mostrarle al comerciante los beneficios de la formalidad, brindándoles conocimiento, que a su vez les permita evitar sanciones, mientras aumenta la generación de ventas.

La primera fase consiste en el desarrollo de talleres básicos, donde se busca que los comerciantes obtengan una mejor visión del negocio. Se realizaron **36** espacios de formación.

Resultado 2021 : **1.006**

Programa Más Formal

Objetivo: Promover mejores prácticas empresariales en las Mypes con potencial de crecimiento a partir de procesos de acompañamiento, capacitación, asistencia técnica especializada y herramientas de gestión para mejorar su oferta de valor y avanzar en su proceso de reactivación económica desde una perspectiva de formalización empresarial.

Programa de 30 horas

- Diagnóstico
- **24** horas grupales de capacitación
- **6** horas de relacionamiento financiero
- **94 estudiantes** de Uniminuto apoyaron con la realización de los diagnósticos empresariales

Metodología

- Diagnóstico de formalización
- Identificación de brechas de informalidad
- Definición de planes de acción
- Relacionamiento Financiero
- Acompañamiento consultivo y formación

Resultado 2021:

307 empresarios beneficiados



Empresas Beneficiadas con Programas de Emprendimiento de Alto Impacto



Multiplicar recursos y resultados a través de alianzas

Atlántico Acelera

Objetivo: Apoyar el crecimiento exponencial de empresas con alto potencial innovador, aportando recursos no reembolsables, duplicando la inversión de ángeles inversionistas, entregando capital de trabajo y desarrollando proyectos de innovación

- Aporte de coinversión de máximo **\$500** millones por empresa
- Hasta 3 empresas beneficiadas por ángel inversionista
- Módulo de Gobierno Corporativo

Meta 2021 - 2022: 20 empresas de alto potencial innovador presentadas por inversionistas.

Resultado 2021: **4** empresas presentadas por inversionistas.

Publicación de Términos de Referencia y anexos convocatoria CIP001.

- Socialización de convocatoria con Potenciales Inversionistas, Empresas, Aliados del Ecosistema, Redes de ángeles, entre otros actores
- En firma convenio con Innpulsa para realizar etapa de elegibilidad y viabilidad
- Veinticinco (25) portafolios en preparación





caribe
eXponencial



Caribe Exponencial

Objetivo: Potenciar el crecimiento de las empresas formulando e implementando planes estratégicos y financieros, mentorías especializadas, y rondas de inversión; que les permitan enfrentar de manera exitosa los retos, facilitando su escalabilidad de manera sostenida en el corto, mediano y largo plazo.

Dirigido a Emprendimientos de Alto Impacto

Meta 2021: 9 empresas en proceso de aceleración

Resultado 2021:

- **131** empresas inscritas
- **25** preseleccionados
- **9** elegidos
- **37** Horas de consultoría al cierre 2021 con Suricata-Upside y Fondo Regional de Garantías



endeavor

Endeavor Scale Up

Objetivo: Apoyar la aceleración de Emprendimientos con modelos de negocios escalables, que tengan más de un año de constituidos.

Brinda hasta 60(*) horas en procesos de acompañamiento:

- Diagnóstico operativo 1:1
- 7 sesiones de mentoría grupal
- Plan de trabajo de mentorías
- Mentorías individuales para acelerar empresas con alto potencial de crecimiento

Dirigido a empresas pequeñas y medianas

Resultado 2021: 27 empresas



[Link Videos testimoniales](#)

Programa de Innovación y crecimiento para mujeres y jóvenes empresarios

- Incrementamos las ventas y fortalecimos los modelos de negocio de 10 micro empresas lideradas por mujeres y jóvenes en el Atlántico.
- Implementamos un programa de aceleración de empresas que facilitó el acceso a:
 - ✓ Nuevos canales de venta y desarrollo de nuevos productos.
 - ✓ Red de conocimiento en innovación, liderazgo, crecimiento empresarial.
 - ✓ Software especializado para atraer y mejorar la gestión de las relaciones con los clientes.



Aldea Experimental Avanzado

Objetivo: Potenciar y acelerar el crecimiento de emprendedores de alto impacto a través de:

- ✓ Estructuración de modelos de negocio
- ✓ Entrenamiento en: Estrategia de Negocio, Marketing Digital, Alistamiento financiero, Estrategia Comercial, Validación
- ✓ Mini Meet Ups
- ✓ Conexiones de valor y visibilización
- ✓ Bolsa de horas de asesorías especializadas
- ✓ Entrenamiento a consultores

Resultado 2021:

- **32** Empresas inscritas y 30 consultores master escogidos



Resultado 2021: 1.038 personas emprendedoras asistieron a los eventos

Semana Global del Emprendimiento

Objetivo: Brindar a las personas emprendedoras herramientas y espacios de networking que les ayuden a crecer e impulsar sus negocios, mediante la conexión entre las entidades y el ecosistema de emprendimiento del territorio.

Dinámica: 9 actividades realizadas

- Mentalidad y Cultura Financiera - Innpulsa
- Lanzamiento: Socialización Estudio GEM - Colombia 2021
- Agenda académica 17 y 18 noviembre
- Lanzamiento #ValeEmprender
- Espacios networking - Atlanticonnect
- Participación Evento Egresados CUC
- Conferencias, Talleres
- Emprendetón SENA
- Alianza SENA
- Los emprendedores identificados se perfilarán para incorporarlos a programas como:
 - Crecer es Posible y CreeCE
 - Aldea
 - Caribe Exponencial 2022
 - Atlántico Acelera
 - Endeavor

Evento StartCo Caribe

Ejecución: 25 y 26 de noviembre



Apoyamos la subasta de startups más grande de Colombia, primera versión de StartCo Caribe en Barranquilla.

- **3.263** asistentes: **371** asistentes de Barranquilla + **2.892** asistentes de otros departamentos
- +90 Preacuerdos de negocios
- **122.023** reuniones
- Inversión final en subasta de 1.5 millones USD

Empresas de Programas CCB que presentaron su Pitch

- Blumer (Finalista ronda de inversión - escogido por votación)
- MOD Nutrition
- Mangus
- Maxdrone
- Contacta
- + 9 elegidos Caribe exponencial



Ver video

Alianza Life dron: \$350 millones para servicio de entrega de medicamentos urgentes con drones CUC, Maxdrone, Drogas Habib

Pactos por la Innovación

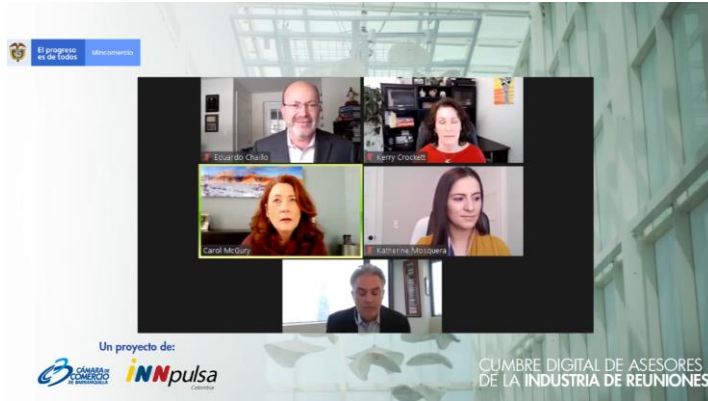
Programa con fondos de MinCiencias para desarrollar estrategias y herramientas que permitan la innovación empresarial, protección de intangibles, transferencia tecnológica y conocimiento.

Total 159 horas de acompañamiento brindado por equipo de 5 expertos

Se compone de los beneficios de Innovación Abierta, Aceleración en I+D+i, Ciclo de conferencias, Articulación Otri, Misiones Empresariales y Colinova.

Resultado 2021: se vincularon **93** empresas a los beneficios de la estrategia Pactos por la Innovación.

- Innovación abierta
- Aceleración en I+D+i
- Ciclo de conferencias
- Articulación Otri y Colinova



Impacto Cumbre Digital de Asesores Norteamérica:

Los empresarios debatieron sobre tendencias internacionales, herramientas e insumos necesarios para generar contenido especializado.

Se identificaron estrategias para potencializar el clúster:

- Metodologías de cambio de modelo de negocios
- Certificaciones internacionales
- Desarrollo de experiencias seguras (presenciales, digitales e híbridas)
- Estrategia y promoción de territorio unificada

Fortalecimiento Competitivo del Clúster de Turismo de Eventos y Negocios en Barranquilla y el Atlántico

Objetivo: Fortalecer la cadena de valor de Turismo de Eventos y Negocios -TEN- en Barranquilla y el Atlántico, para competir con éxito en el segmento estratégico del negocio "Gestión de comunidades + contenidos"

✓ **140** empresarios participando en la Cumbre Digital de Asesores de Norteamérica a fin de atraer eventos en los segmentos estratégicos: Logística, Energía, Salud, Construcción.

- Hoteles: 30%
- OPC: 31%
- Transporte: 12%
- Recintos: 22%
- Agencias: 14%

✓ **10** empresarios certificados en ventas a asociaciones a través de internacional CASE - Certified Association Sales Executive

✓ **17** empresarios certificados en estrategia de Eventos Digitales a través de internacional DES - Digital Events Strategist

Fortalecimiento Competitivo del Clúster Bleisure

Objetivo: Sofisticar la oferta experiencial de productos turísticos de Barranquilla y el Atlántico para que el turista de negocios, internacional y nacional, se quede 2-3 días adicionales por ocio en nuestro territorio.

- ✓ A través del análisis de la industria creativa, se identificó que el segmento de negocio que tiene mayor impacto en el Atlántico es el **turismo de negocios y ocio**.
 - **180 actores** participaron en las sesiones de creación del plan estratégico del clúster en la primera fase del portafolio de experiencias presenciales y digitales.
 - Y actualmente **trabajamos con 22 empresas** para avanzar en la reactivación del cluster, de la mano del consultor internacional Cluster Development, quien ha desarrollado más de 400 proyectos en iniciativas clúster en más de 17 países.
- ✓ Al final del proyecto, las empresas contarán con productos turísticos sofisticados a partir de procesos de innovación y adicionalmente diseñarán una estrategia de comercialización que logre acceso a nuevos mercados internacionales, así como la reactivación de mercados nacionales



Actualización de la estrategia del Clúster Salud con enfoque en Telemedicina

Telemedicina



Participaron **27** empresas y **8** entidades del ecosistema.

- ✓ **Identificación de los principales retos estratégicos de cara a la sofisticación de servicios y el desarrollo de mercados. Entre ellos:**
 - Acceso y adopción tecnológica con omnicanalidad para prestadores y usuarios
 - Capital humano especializado en salud digital
 - Integración y sofisticación de la cadena de valor para desarrollar nuevos modelos de negocio
 - Calidad de los datos y puesta en valor de la información
 - Gestión de la investigación transnacional en salud digital

- ✓ **Definición de la visión de futuro Estrategia del Clúster para posicionarse en mercados de mayor valor en telemedicina a partir de estrategias como:**
 - Digitalización temprana
 - Participación en una Red regional de innovación en salud digital
 - Desarrollo y/o uso de Plataformas de salud digital
 - Participación en eventos de Salud digital global

Construcción Sostenible con enfoque en Edificaciones Saludables

Objetivo: Innovación en productos y servicios, a partir de lo cual se logró un incremento en las ventas del 9%, pese al periodo de pandemia. Se diseñaron 11 prototipos de los cuales 9 fueron validados en el mercado para comercialización, entre ellos:



- Sistemas de medición de calidad del medio ambiente, que hacen seguimiento y trazabilidad al aire, la temperatura, **CO2**, el sonido, la luminiscencia, la humedad, y el humo, activados a través de un dispositivo inalámbrico con monitoreo remoto centralizado.
- Mortero Ligero con propiedades térmicas y acústicas, con el cual el constructor puede reducir los niveles de ruido y mejorar la sensación térmica.
- Bloques ecológicos de fácil ensamblaje, elaborados con materiales y arcillas de la zona, que disminuyen el uso del agua hasta en un 80% dentro del proceso.
- Pintura que mejora las condiciones térmicas en climas con alta temperatura.

Clúster de Espacios Habitables



Ver video

15 empresas participando

Fortalecimiento Competitivo del clúster para la reactivación económica

- Estamos iniciando el proyecto cuyo propósito es:
 - Realizar un diagnóstico de cada empresa (**15**) e identificar **15** soluciones innovadoras
 - Seleccionar **5** prototipos desarrollados de manera colaborativa
 - Adaptar los modelos de negocio de las empresas a partir de productos con enfoque sostenible
 - Buscar de nuevos mercados a través de ruedas de negocio



Ver video

La Clínica Atenas desarrolla nuevo servicio de atención a base de Cannabis para pacientes con dolor crónico

Atlántico Innova

En alianza con la Gobernación del Atlántico y MinCiencias, se trabaja para desarrollar capacidades de innovación en las empresas a fin de aumentar la competitividad en el departamento del Atlántico. Dejará 100 Prototipos de innovaciones validados.

- **50 empresas pequeñas**
Recursos de Coinversión: \$5.000.000.oo por empresa para piloto de innovación
- **50 empresas medianas**
- **Entrega de Recursos de Coinversión:** \$18.000.000.oo para piloto de innovación

Meta: 100 empresas

Resultado 2021: **100** formadas y certificadas en gestión de Innovación y **97** empresas con prototipos de nuevos productos y servicios.



Servicios Registrales, Servicios de Afiliación y Tecnología



En 2021 logramos:

- Renovar más de **54** mil empresas, matricular más de 17 mil nuevos negocios, cumpliendo las metas de ingresos establecidas.
 - Brindar una buena experiencia presencial a los clientes en el marco del cumplimiento de normas de bioseguridad.
 - No tener incidentes de seguridad informática o de rendimiento de la plataforma Cumbia (Registros Públicos) en la Campaña de Renovación.
 - Llegar presencialmente a más comerciantes a través de los Corresponsales de la CCB.
- ✓ Avanzar con el proceso de RPA para las extensiones en el registro
Mercantil: 5.582 documentos y el tiempo de respuesta pasó de **20 horas a 7 horas**
ESAL: 675 documentos y el tiempo de respuesta pasó de **25 horas a 21 horas**
 - ✓ Implementar la VUE Nacional para beneficio de nuestros comerciantes y gestionar ante la Alcaldía Distrital, el impulso de una VUE LOCAL
 - ✓ Apoyar el objetivo de la reactivación económica, a través de capacitaciones y apoyo empresarial
 - ✓ Cumplir nuestra promesa de servicio
Tiempo de respuesta acumulado de **0,50 días**
 - ✓ Disminuir las no conformidades
% de servicios fuera de las 24 horas acumulado **12%**

Piloto para la implementación de Kioscos de Autogestión

Un kiosco en pilotaje desde el 20 de Octubre en el Punto Empresarial Centro



Kiosco

- Promedio de venta diaria: **70** certificados
- Tiempo de atención usuario nuevo: **3,4** minutos
- Tiempo de atención usuario recurrente: **1,5** minutos

Servicios

- Venta de Certificados
- Pagos de renovación web

Características

- Pantalla táctil
- Impresora de Certificados
- Impresora de Recibos
- Validador Billetero y Monedero
- Lector código barras
- Datáfono
- Software para operarlo

Venta total Kiosco

1.790

El rendimiento que ha demostrado el kiosco, equivale al trabajo que ejecutan 2 cajeros

Campañas



Amigo comerciante
gánate el
5% de descuento
en el valor de la
renovación de
tu matrícula mercantil
si pagas antes del
31 de marzo

Lo puedes hacer a través de:

- www.camarabaq.org.co
- Puntos Empresarial**
Tenga en cuenta su
pico y cédula
- Centro Empresarial Buenavista
Carretera 53 No. 506-290
- Centro Comercial Sol Real
Carretera 19 No. 25A-77 Local 9
Sedeclay - Atlántico
- Puerta de Oro
Vía 40 No. 790 - 06
- Centro
Calle 40 No. 44-39
- Sabanalarga
Calle 23 No. 17 - 07 esquina
C. C. Plaza 21 Local 6
- Call Center
330 37 00
- Corresponsales en tu
barrio o municipio

YO CREO EN MI NEGOCIO
#JuntosNosReactivamos

*Aplican términos y condiciones que pueden ser consultados en www.camarabaq.org.co/taffas 2021

A través de las diferentes campañas y estrategias logramos:
Renovar más de 54 mil empresas
Y recaudar **\$24.842.487.321**

En ESALES 3.929 renovadas, para un
recaudo de **\$1.410.624.300**

Corresponsales



Te recordamos que el
miércoles **31 de marzo**
vence el plazo para la
renovación de tu
matrícula mercantil.

Acércate a tu
Corresponsal más cercano.

Ten en cuenta el pico y cédula
de tu ciudad o municipio

YO CREO EN MI NEGOCIO
#JuntosNosReactivamos

Conoce tu corresponsal más cercano
www.camarabaq.org.co/corresponsales

En articulación con Mercadeo e Inteligencia de Mercados, prestamos **3.534** servicios registrales a comerciantes a través de 50 corresponsales en **20 municipios** del Atlántico y 3 del Magdalena
Recaudo: **\$180.055.260**

Alianzas



La alianza con Mandaos nos permitió llegar a los empresarios y facilitar la renovación.
Se realizaron 22 renovaciones con un recaudo
\$4.233.750

Capacitaciones



Para promover la renovación y responder a las inquietudes y necesidades de los usuarios, adelantamos **30 charlas**, con **2.208 asistentes**

CIER

- ✓ Cierre exitoso del proyecto FFIE - MEN - CCB. Este proyecto deja para la Entidad un ingreso de **\$250M y una utilidad neta de \$150M**
- ✓ Mesas de Trabajo con el equipo delegado por la Ministra de Educación de Guatemala para la ejecución del proyecto de consultoría en la aplicación del Censo Educativo Nacional en Guatemala. Propuesta presentada y en estudio, por parte del BID para su aprobación y firma del proyecto en diciembre.
- ✓ Mesas de Trabajo con el equipo del Ministerio de Educación de Barbados y el equipo de Representantes del BID, para establecer un proyecto de consultoría CIER en la implementación del censo educativo en planes de mantenimiento en este país.
- ✓ **Reuniones comerciales y capacitaciones en la metodología CIER realizadas con líderes de 15 Secretarías de Educación:** Magdalena, Valledupar, Medellín, Cartagena, Cali, Neiva, Pasto, Dosquebradas, Buga, Tolima, Nariño, Putumayo, Arauca, Soacha y San Andrés.

Nuevos negocios en Información

- ✓ Desarrollo de la primera fase del proyecto de búsqueda de nuevos negocios basados en información.
- ✓ En esta fase realizamos la actividad de investigación etnográfica, con la cual llegamos a conocer la realidad del flujo y la necesidad de información de **78 empresarios** en los segmentos: empresas tractoras, mercado medio, NAM e informales.



Consolidamos alianzas
público - privadas para
implementar iniciativas que
impulsen la revitalización
económica del territorio

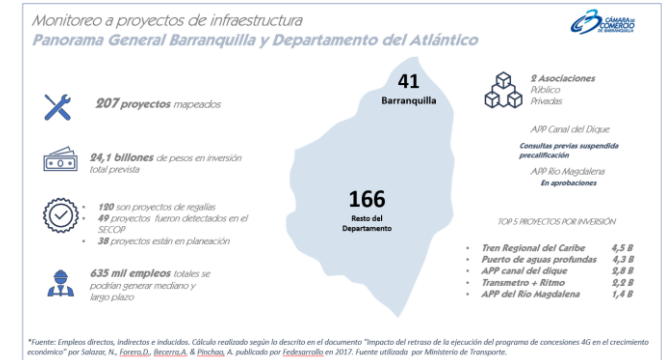
Sistema de Información Territorial de la Región Caribe

Posicionamos a la CCB como actor clave en el diálogo urbano - regional en materia de proyectos de infraestructura y asuntos portuarios:

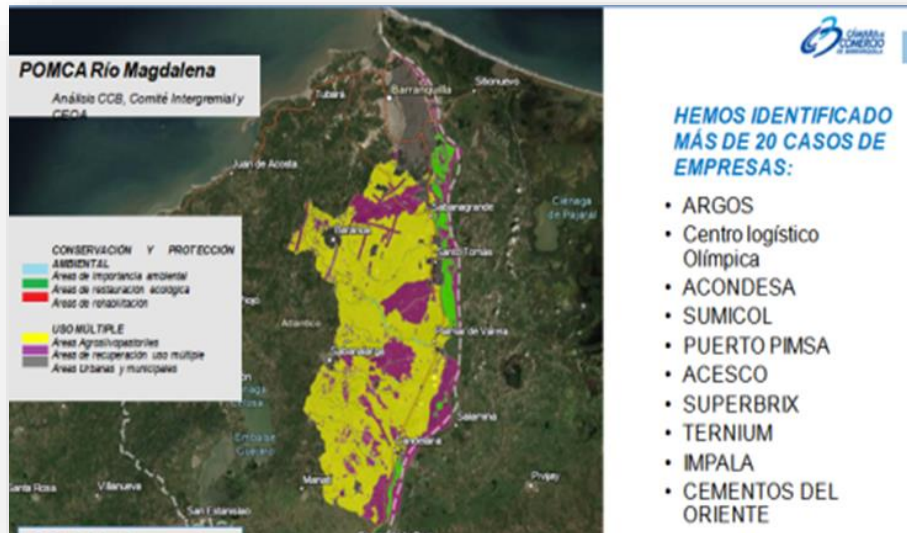
1 Generando recomendaciones, análisis, propuestas técnicas y gestiones ante el Gobierno nacional sobre el APP Río Magdalena, Doble Calzada Barranquilla Ciénaga, Contrato de dragado, entre otros

2 Priorizando **13** proyectos claves de infraestructura en la Región Caribe

En una alianza con las Cámaras de Cartagena y Santa Marta, aunamos esfuerzos financieros y técnicos para diseñar y construir una Plataforma de Proyectos de Infraestructura e Indicadores de ciudad para la Región Caribe, que permitirá identificar y monitorear proyectos e indicadores a fin de apalancar gestiones conjuntas que promuevan la ejecución de proyectos clave.



Análisis del proceso de Planeación del POMCA del Río Magdalena



- ✓ Identificamos los conflictos que la zonificación del POMCA podría generar en la ubicación y/o expansión de empresas en el departamento del Atlántico y trabajamos en la reducción de sus efectos.
- ✓ Estamos construyendo conjuntamente con la CRA una propuesta de reglamentación que quede incorporada en el acto administrativo de aprobación del POMCA Río Magdalena y que minimice la incertidumbre para las potenciales inversiones que se quieran ubicar o expandir en el área de intervención.
- ✓ Lideramos el análisis técnico del proceso del POMCA y realizamos 4 mesas de trabajo con la CRA y concretamos la presentación de una propuesta de modificación.

Oriénta-T

Inicia tu ruta ocupacional.

REGÍSTRATE INICIAR SESIÓN



Programa de Orientación socio ocupacional

En alianza con la Fundación Promigas, implementamos una estrategia de orientación socio ocupacional dirigida a jóvenes, para mejorar la pertinencia y cantidad de perfiles ocupacionales, de acuerdo con las necesidades del territorio, a través de una herramienta, basada en las oportunidades laborales de las apuestas productivas del Departamento, la cual facilita la toma de decisiones con relación a la futura profesión.

- Herramienta digital de orientación socio ocupacional "Oriénta-t", actualizada en todos sus componentes, incluyendo los módulos de administración/consulta y mercado de trabajo
- Estamos definiendo un acuerdo con la Gobernación para el uso de la herramienta por parte de la Secretaría de Educación, de tal forma que pueda ser utilizada de manera masiva en el Departamento
- Estamos utilizando la herramienta en el marco del programa "Atlántico para los jóvenes"
- Suminstramos información sobre mercado laboral en relación a salarios, empleabilidad y vacantes
- Se certificaron docentes en metodologías de orientación socio ocupacional y herramientas pedagógicas

Gestión de Brechas de Capital Humano

Avanzamos en la identificación de estrategias que nos permitirán contribuir al cierre de brechas encontradas en los estudios de mercado laboral de los clústeres de salud y espacios habitables, los cuales darán pie a la agenda en el 2022 involucrando más actores claves del ecosistema.



- Se realizaron 2 documentos de contexto económico y dinámica del mercado de trabajo para los clústeres de Salud y Espacios Habitables
- Se han identificado factores de cambios con visión prospectiva en ambos clústeres. Estos cambios están relacionados con tecnología, cambios organizacionales, ambientales y demográficos
- Se realizó un diagnóstico de la oferta y demanda académica disponible en el Atlántico según los eslabones de los dos clústeres. Se identificaron, con registro calificado, 383 programas de estudios para el clúster Espacios Habitables y 563 para el clúster Salud.
- La población ocupada en el clúster Salud tiene, en general, formación de educación superior. Para el clúster Espacio Habitables, la mano de obra cuenta principalmente con educación básica y media
- Para el análisis participaron **137 empresas**.

Proyecto Atlántico para los Jóvenes

Contribuimos a la construcción de los proyectos de vida de jóvenes a través de estrategias de formación, coadyuvando a mitigar la crisis social agudizada por la pandemia y a generar un entorno favorable para el crecimiento económico y la movilidad social.



- Somos aliados de la Gobernación, junto a gremios, en la implementación del programa para mejorar las condiciones de los jóvenes a través de cuatro componentes:
 - Oferta de becas para educación superior
 - Oportunidades de empleo formal
 - Financiación de viviendas
 - Apoyo a emprendimientos
- Identificamos profesiones en educación técnica, tecnológica y universitaria, acorde a las apuestas productivas del Departamento. Estas profesiones son consideradas prioritarias para la entrega de becas.

Protransparencia

En alianza con la Gobernación del Atlántico y la Rama Judicial, iniciamos la implementación del Sistema de Gestión de Calidad en los juzgados penales y la sala penal del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Barranquilla.

- Instalación de la "**Mesa de Justicia**" con la Rama judicial y la Gobernación del Atlántico en donde se acordó mancomunadamente implementar el Sistema de Gestión de la Calidad en la especialidad penal del Distrito Judicial de Barranquilla
- Levantamiento de requerimientos funcionales para el desarrollo e implementación de un software para la administración del Sistema de Gestión de la Calidad en la Rama Judicial
- Celebración de convenio entre Protransparencia y la Rama Judicial para la implementación del Sistema de Calidad en los juzgados penales y la Sala Penal del Tribunal Superior en el Distrito Judicial de Barranquilla



Observatorio de Seguridad

- Realizamos el seguimiento y análisis de los principales índices de violencia y criminalidad en el Atlántico, presentando recomendaciones para la adopción de políticas públicas enfocadas en su mitigación a través de autoridades locales.
- Elaboramos el análisis de variables y de datos mediante el mapeo de seguridad en barrios y el estudio de factores de riesgo, a partir de la información delictiva suministrada por las entidades competentes.





4. Eventos y Experiencia del Cliente

CARIBE BIZ FORUM

2021

EL PODER DE LOS CAMBIOS

26, 27 y 28
OCTUBRE

Un evento de:



www.caribebiz.com



Hans Von Koeller

Experiencia de Alemania en transición energética, lecciones para Colombia



Michelle Manook

¿Dejará realmente el mundo de consumir carbón?



Ricardo Hausmann

Región Caribe gran protagonista de la internacionalización



Fuad Hasanov

Política de desarrollo e innovación



Reda Cherif

La transición energética: petróleo más allá de 2040



Choo Jong-young

Las 10 razones del Desarrollo Económico de Corea



Juan Ernesto Landaeta

Barranquilla como puerto digital para LATAM



Allan Cornejo

Logística: Bases para la productividad empresarial.



Oscar Cerezales

El Futuro del Turismo



Antonio Lira

Fronteras y oportunidades de la Medicina: Telemedicina.



Inti Paredes

Fronteras y oportunidades de la Medicina: Telemedicina.



James Wilson

Especialización Inteligente (RIS3): La estrategia del País Vasco



Kelley Hundt

Conexión de las empresas con los recursos de GaMEP

LÍNEA CONCEPTUAL



La Región Caribe, Protagonista en el sector minero energético de Colombia



Escalando a la Productividad Empresarial



ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS:
Clave de la Reactivación Económica



BARRANQUILLA Y EL ATLÁNTICO:
Territorios de Futuro



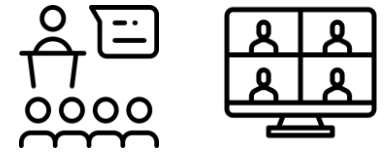
Políticas Ganadoras para el Desarrollo Económico



Barranquilla y su potencialidad en Emprendimiento

Acceso a contenido de alto nivel dictado por conferencistas de talla mundial

55



Expertos

5

Moderadores

9

Emprendedores

Un evento de:

Caribe BIZ Forum y su experiencia híbrida

10.013 Participantes en
el CBF 2021

863 Total asistentes
presenciales

9.150 Conectados streaming
Usuarios únicos YouTube

La experiencia híbrida del CBF 2021 deja unos resultados importantes ante este nuevo esquema en el desarrollo de eventos.

Un evento de:



www.caribebiz.com

ASISTENTES Y PARTICIPANTES EN CBF 2021



Participantes

863

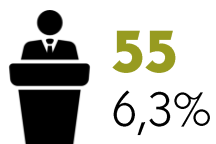
Asistentes
Presenciales



Invitados



Afiliados



Conferencistas

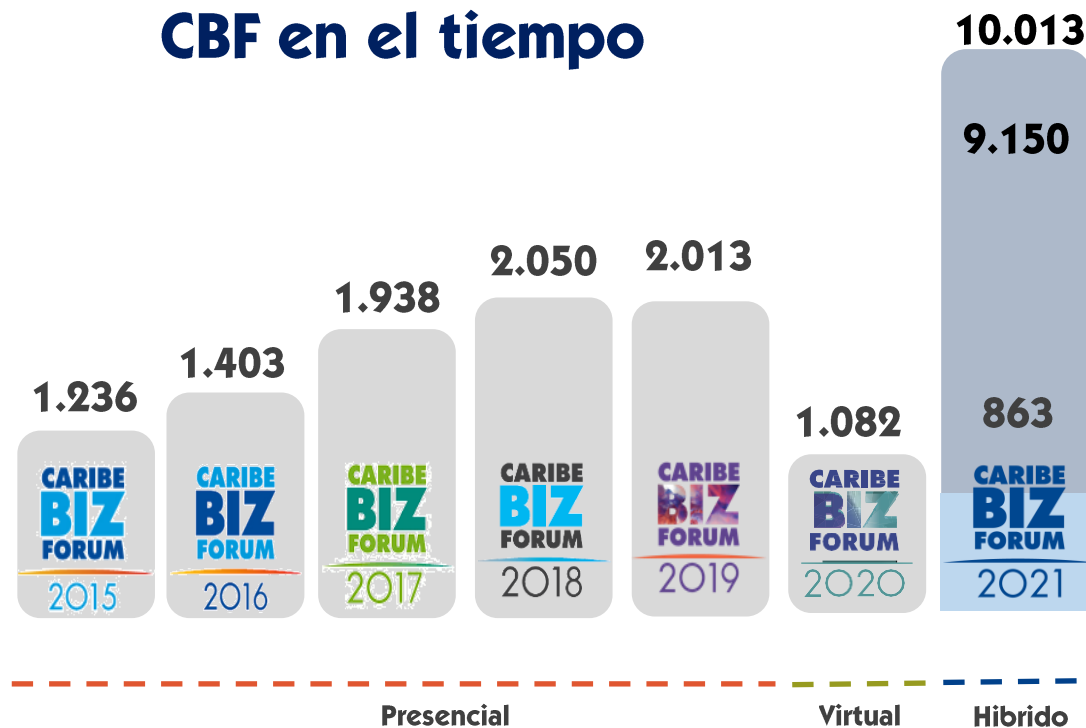


Staff



Prensa

CBF en el tiempo

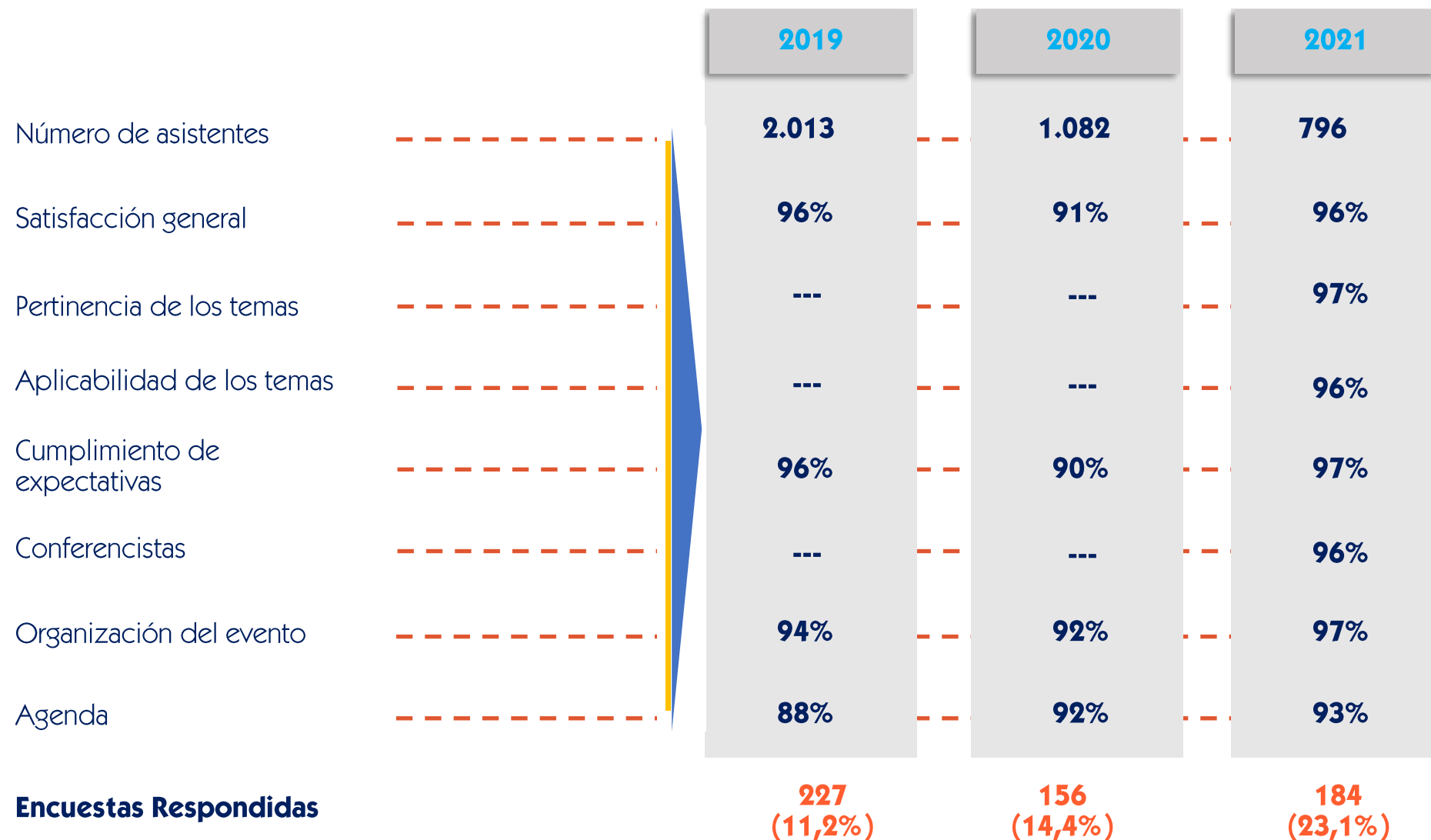


La experiencia híbrida del CBF 2021 deja unos resultados importantes ante este nuevo esquema en el desarrollo de eventos.

Un evento de:

Experiencia de los participantes

En el 2021 se contrató la firma Link Marketing para aplicación de las encuestas, en el lugar del evento y posterior al mismo. En años anteriores, el staff se encargaba de realizar la valoración de la experiencia.



Monitoreo, Seguimiento y Evaluación de la Experiencia del Empresario

- Fortalecimos y desarrollamos competencias para cualificar nuestra Visión de Servicio
- Implementamos un Modelo de Relacionamiento con el Cliente
- Valoramos la Experiencia del empresario a través de los diferentes canales y servicios

Principales Resultados

- ✓ **94%** Satisfacción del cliente
- ✓ **84%** Índice de Recomendaciones
- ✓ **29%** en la disminución de reclamos

Utilizamos diferentes instrumentos de valoración:

- **Más de 8.000** Encuestas de valoración de experiencia a través de canales y servicios
- Sesiones de sensibilización sobre protocolos de atención
- Seguimiento a **más de 10.000 solicitudes de PQRSDF**
- Realizamos Clínicas de Experiencia a través del Canal Telefónico

Comparativo /Años	2019	2020	2021
No Encuestas	2.131	5.943	8.431
% de Satisfacción	92%	90%	94%

- Hemos incrementado **4 veces** el número de empresarios encuestados desde 2019 y obtuvimos mejor calificación en la satisfacción del empresariado

Componentes	Temáticas	Indicadores	Metas 2021	Resultados a Dic (p)	% Cumplimiento 2021
Desarrollo Empresarial y Dinamización de cadenas productivas	Soluciones Empresariales	Nro. Empresas beneficiadas con soluciones empresariales: Formación, Información y Consultoría	11.086	11.224	101%
	Programas para la Formalización	Nro. Unidades productivas y MiPymes en proceso de Formalización	2.000	2.056	103%
	Empresas atendidas con programas de fortalecimiento y sofisticación	Nro. Empresas atendidas en programas de: Productividad, Innovación, Emprendimiento y Dinamización de Clúster, Internacionalización	658	843	128%
Servicios Registrales y Plataformas Tecnológicas para los Negocios	Registro mercantil	Nro. Comerciantes Matriculados	17.100	17.199	101%
	Renovación Mercantil	Nro. Comerciantes Renovados	57.500	54.200	94%
	Afiliación	Nro. Afiliados Activos	1.500	1.406	94%
	Plataformas tecnológicas	Nro. Empresarios activos en Plataformas Tecnológicas	3.900	4.287	110%
Desarrollo Regional	Revitalización económica de entornos urbanos	Nro. empresas involucradas en procesos de revitalización económica	110	160	145%
Conexiones Empresariales	Percepción de los servicios	% Satisfacción del cliente externo	95%	94%	99%
	Acercamiento y seguimiento a empresarios	Nro. de empresarios visitados a través del plan de acercamiento (Fase 1)	4.000	5.534	138%
Gestión de Recursos Financieros	Ingresos por servicios	Cumplimiento en Ingresos Públicos (\$)	30.758	34.697	113%
		Cumplimiento en Ingresos Privados (\$)	2.396	4.689	196%
		Margen de Gastos	94%	90%	104%
	Recursos de Cooperación	Recursos Gestionados ante terceros (\$)	13.000	7.940	61%