



SOMOS LA
**AGENCIA DE
DESARROLLO PARA
LA REGIÓN**

INFORME ANUAL 2019



www.camarabaq.org.co

Barranquilla, diciembre 13 de 2019

TABLA DE CONTENIDO

DATOS ESTRATÉGICOS RELEVANTES	5
1. Menos Trámites Más Negocios...	5
2. Más soluciones para los Empresarios...	6
3. Un territorio más vital ...	7
4. Más y mejores conexiones con la comunidad empresarial...	9
5. Agregando Valor a la Cámara y a la Región...	10
DATOS FINANCIEROS RELEVANTES	12
Anexo 1. Resumen de Indicadores Estratégicos	13

A NUESTRA JUNTA

Quiero iniciar este informe de Gestión, agradeciendo el inmenso apoyo que ustedes como miembros de la Junta Directiva nos han dado durante todo el año.



Como agentes de desarrollo local, somos los primeros en reconocer que hoy, los computadores personales, la irrupción de los smartphones, la aparición en escena de la nube y el Internet han transformado la economía y la sociedad en la que vivimos.

Somos conscientes de la manera como la economía colaborativa ha cambiado a negocios que parecían ajenos al paso del tiempo -como los taxis o el alojamiento turístico- y como la tecnología digital, está insertada en ámbitos tan conservadores como la educación o la salud; paradigma ante el cual reconocemos una palabra en el centro del cambio: hiperconectividad.

Sabemos que el futuro inmediato que nos espera será igual o más revolucionario de lo que jamás podríamos haber imaginado. Y por ello la Cámara de Comercio de Barranquilla ha incluido este paradigma en su estrategia. De hecho, hace una década apoyamos de manera focalizada el desarrollo de los negocios fortaleciendo las cadenas productivas con más alto potencial y sentando las bases para el desarrollo de proyectos colaborativos. Aun así, quisiera resaltar que, ante la presión de las dinámicas globales, las apuestas de 2019 han sido más radicales:

- *Pusimos a disposición de los empresarios el acceso a una de las redes globales más potentes para el desarrollo de negocios B2B “Hagamos Negocios” y activamos procesos para vincular nuestros empresarios masivamente a esta iniciativa que integra más de 15 mil de empresas a nivel mundial.*
- *Implementamos un modelo de “Comunidades de Excelencia” en las que venimos mejorando la productividad de los Negocios de Acumulación Media (NAM), a través de la colaboración e intercambio de mejores prácticas.*
- *Generamos una potente alianza internacional para que los negocios de acumulación media (NAM) del Departamento den un salto en su transformación digital utilizando herramientas avanzadas de analítica e inteligencia artificial a partir de la plataforma denominada Smallshi.*

- *Lideramos una iniciativa a nivel nacional denominada “Cámaras 2050” en torno a los desafíos que enfrenta el Sistema Cameral, un proyecto en el que hoy participan, además de Barranquilla las Cámaras Coordinadoras: Bogotá, Medellín, Cali y Bucaramanga y que pretende que las cámaras de Comercio en Colombia trabajen colaborativamente en temas de vanguardia que ya hemos venido explorando tales como: Contratos Inteligentes, Blockchain, Fintech e Inteligencia Colectiva.*

En este sentido, nos preparamos cada vez más como agencia de desarrollo para afrontar nuevos retos antes la comunidad empresarial, conscientes de la llegada de nuevos estándares globales tales como el 5G, el Internet de las Cosas, nuevos paradigmas de trabajo colaborativo y la evolución de la siguiente generación de redes sociales.

En este año en particular nos resulta importante resaltar que el sistema Cameral en Colombia también enfrenta retos importantes, dadas las recientes políticas gubernamentales frente al tema tarifario de matrículas para los empresarios.

Por todo lo anterior, hemos decidido poner en marcha desde la Cámara de Comercio de Barranquilla, nuevos proyectos que nos mantengan como actores relevantes del desarrollo local, ante lo cual hemos diseñado un retador plan de acción para 2020.

Gracias,



María José Vengoechea Devis

Presidenta Ejecutiva

DATOS ESTRATÉGICOS RELEVANTES

Durante la vigencia 2019 la Cámara de Comercio de Barranquilla adelantó una gestión importante frente a los retos de Competitividad del territorio, atendiendo los desafíos planteados desde la estrategia. En este sentido a continuación presentamos un resumen ejecutivo de las actividades más relevantes por cada desafío estratégico y al final, anexamos un tablero de mando con los indicadores estratégicos de la institución.

1. Menos Trámites Más Negocios...

Cuanta mayor es la densidad empresarial en un territorio, más susceptible es de sostener su dinámica económica. Hoy la CCB cuenta con una comunidad de negocios más sólida, con acceso a redes de negocio, que es soportada con un servicio registral totalmente virtualizado y más eficiente. En 2019 logramos:

- Incrementar un 3,9% el número de empresas matriculadas y renovadas.
- Avanzar en la consolidación de una cultura de consumo de los servicios virtuales, expidiendo más de 100 mil certificados digitales e incrementando en un 42% el número de renovaciones virtuales.
- Mantener los tiempos de atención presencial al empresario en los diferentes puntos, logrando que una empresa encuentre respuesta a sus servicios registrales en menos de 24 horas.
- Incrementar en un 3 % el número de afiliados a la CCB.
- Poner a disposición de nuestros empresarios y comerciantes, la Red Empresarial “Hagamos Negocios”, la primera red de negocios empresarial para América Latina que hace parte de una plataforma internacional que hoy cuenta con 15.700 empresas miembros, de más de 30 Cámaras de Comercio de Europa, Asia, y ahora en Colombia. Se conecta a más de 80 países y solo en el primer mes de su lanzamiento a nivel local se activaron 100 empresas del Atlántico, que accederán a oportunidades de negocios a nivel local, nacional e internacional.

2. Más soluciones para la comunidad empresarial...

Según la encuesta de Anif 2019, el 77% de los microempresarios del sector comercio considera a las Cámaras de Comercio como sus principales aliados. Y para la mayoría, los beneficios de las alianzas con las Cámaras de Comercio son las herramientas para establecer o mejorar sus relaciones comerciales, seguido de las capacitaciones en habilidades empresariales y gerenciales. Atendiendo estas expectativas y trabajando en los diferentes segmentos de negocio empresariales, durante 2019 logramos:

- Avanzar en la consolidación de comunidades empresariales de excelencia a partir del conocimiento profundo de los negocios de acumulación media y de la generación de una oferta de servicios especialmente diseñados para atender sus necesidades y expectativas. En este sentido trabajamos en 4 segmentos: Peluquerías, Restaurantes, Droguerías y Ferreterías.
- Conocer profundamente las necesidades de estas 4 comunidades e identificar sus problemáticas básicas:
 - 1. Bajos niveles productividad en términos de comercialización, ventas, servicio al cliente, eficiencia y/o manejo de inventarios;
 - 2. Escasos procesos legales y de formalización en torno a tributación, contratación, facturación, trámites y bioseguridad;
 - 3. Incipientes o nulos procesos entorno a la sostenibilidad ya sea financiera, contable o legal y
 - 4. Mínimo uso de herramientas digitales.

Para atender estas necesidades llegamos con información relevante a 6.371 empresarios y logramos mantener 654 empresarios activos en nuestras comunidades de excelencia.

- Asesorar a más de 304 pequeños empresarios a través de consultorías especializadas, dentro de las que se destaca el apoyo a 42 empresas para su transformación digital y brindamos soluciones de apoyo a las necesidades internas de 280 empresas medianas a través de programas y consultorías individuales para mejorar su competitividad alrededor de temas como: productividad, innovación, propiedad intelectual, gobierno corporativo y franquicias.

- Atender a más de 800 empresarios a través de cursos de formación en temas normativos, financieros, contables, fiscales, de liderazgo y de ventas.
- Escalar 4 y acelerar 11 emprendimientos a través de Endeavor y Venture.
- Fortalecer el ecosistema de emprendimiento a partir de la inversión en un fondo de Capital, denominado Mountain Nazca, para apoyar emprendimientos locales; Así como acompañar 15 emprendedores de alto impacto para que pudieran acceder a recursos financieros para su crecimiento a través de alianzas con la Fundación Mario Santo Domingo y la Universidad del Norte.

3. Un territorio más vital ...

El éxito de una economía regional depende en gran medida de la vitalidad de su núcleo urbano o ciudad central. Las áreas metropolitanas vibrantes, tienen fuertes centros de actividades económicas, sociales, culturales y recreativas. Atraen talento, fomentan la creatividad y la innovación, promoviendo relocalización de nuevas empresas. En esta visión de desarrollo regional, las ciudades vitales dependen del talento de sus líderes para gestionar el territorio. En 2019, logramos que 7.668 personas participaran en 11 procesos de ciudad y 76 propuestas colaborativas.

- Llevamos a cabo cinco encuentros de Ciudad:
 - El primero sobre *Mercados Públicos* como lugares de destino, donde se dio a conocer el papel de estos en el proceso de transformación de ciudad.
 - El segundo, sobre *Comunidades* como agentes de cambio en los territorios.
 - El tercero, sobre *Ciudades Caminables* como estrategia de reconocimiento de la identidad local y los valores distintivos del territorio.
 - El cuarto, sobre *Ciudades Lúdicas* como estrategia de cohesión social, y
 - El quinto sobre *Ciudades Nocturnas*, como estrategia para tomar ventaja de las oportunidades económicas que ofrece las actividades realizadas al finalizar el día.
- Implementamos el programa “Diseña el Cambio” en alianza con 6 entidades, con el objeto de inspirar a niños y jóvenes como agentes de cambio que transforman su entorno, comprometidos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible. El programa

impactó a 450 niños y jóvenes de 60 colegios oficiales del departamento del Atlántico; capacitó a 32 multiplicadores de la metodología, logró que 50 profesores la implementaran en sus colegios y se postularan a 37 proyectos en Barranquilla y 23 en el resto del departamento del Atlántico. Como resultado logramos posicionar al Departamento como el de mayor participación a nivel nacional, pasando del 1,5% en 2018, al 27% en 2019.

- En alianza con 15 actores claves del territorio representantes del sector privado, academia, ONG´s y sociedad civil, lanzamos el programa “*Imagina Tu Ciudad*”, que inició con la realización de un “Hackathon” en el que participaron 52 estudiantes de 6 universidades, buscando la priorización de los desafíos que afronta Barranquilla frente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la formulación de soluciones innovadoras frente a éstos. Como resultado se generaron 672 ideas en torno a cinco retos urbanos, para luego seleccionar cinco proyectos ganadores, los cuales inician su proceso de mentoría para ser implementados.
- Nos sumamos a “Killart ” y logramos la intervención de espacios públicos a través de 17 murales en diferentes localidades de la ciudad, reflejando las visiones estéticas de 9 artistas.
- Impulsamos el sentido de pertenencia e identidad de algunos lugares distintivos de la ciudad como el Mercado Público y el Malecón, utilizando una metodología global denominada Placemaking.
- Constituimos el capítulo Jane´s Walk Barranquilla, para impulsar el reconocimiento de los ciudadanos a partir de caminatas guiadas donde se recreó la historia de algunos sectores de la ciudad.
- Apoyamos el festival “No Conocí El Palma con la Ruta Kennedy”, en la que se recorrió la emblemática calle 72 para promover su identificación como lugar estratégico para la memoria.
- Participamos en la organización del concurso de Urban Sketchers, movimiento global desde donde fomentamos la identificación de los rasgos distintivos de Barranquilla en el marco de la segunda edición de LIBRAQ, la Feria Internacional del Libro de Barranquilla.

- Ganamos una convocatoria con la FUNDACIÓN PINTUCO para la intervención artística del mural que surgió de la iniciativa “La Cuadra Bacana”, ganadora de Imagina Barranquilla 2018.
- Participamos en la iniciativa global “100 en un día” que involucró empresas y ciudadanos en el desarrollo de actividades en pro de mejorar el medio ambiente, los espacios públicos, fomentar cultura y apropiación ciudadana, entre otros.
- Apoyamos la gestión del proyecto de APP del Río Magdalena, que hoy ya inició el proceso de legalización, así como la contratación para el mantenimiento del canal navegable, a fin de lograr el incremento del volumen de carga movilizado a través de nuestros puertos.
- Participamos en el monitoreo de cifras delictivas a través del observatorio de seguridad.

4. Más y mejores conexiones con la comunidad empresarial...

Hoy día todas las empresas y las instituciones necesitan implementar un modelo de relacionamiento centrado en el cliente. De tal manera, que además de estudiar profundamente las características de cada uno de los segmentos empresariales, para generar productos y servicios diseñados a su medida, como en el caso de las comunidades de excelencia, desde la Cámara venimos incorporando mejores prácticas en nuestra cultura organizacional, llegando cada vez a más empresarios y mejorando su experiencia a través de los diferentes canales, logrando:

- Mejorar la experiencia del cliente en la provisión del servicio más demandado, que es la expedición de certificados, logrando que 3 de cada 10 clientes que lo solicitan lo compren por internet.
- Optimizar la atención de llamadas, donde aseguramos un nivel del 93% de atención en las llamadas entrantes.

- Llegar a más de 3.000 empresarios con contenidos a través de diferentes eventos, especialmente de Caribe BIZ, que en la versión 2019 puso a disposición de los empresarios 8 conferencistas internacionales y 15 nacionales.
- Incrementar en un 18% el tráfico en la página WEB atendiendo a más de 333 mil visitantes, alcanzando mayores niveles de lecturabilidad e interés en nuestras publicaciones.
- Apalancar el exitoso desarrollo de las campañas institucionales, el mercadeo de los diversos servicios y productos y la socialización de programas e iniciativas.
- Atender más de 460 eventos en las distintas instalaciones y obtener un 90% de calificación en la satisfacción de nuestros usuarios.

5. Agregando Valor a la Cámara y a la Región...

A nivel global, las empresas de un mismo sector y de sectores relacionados y de apoyo suelen concentrarse en una misma zona geográfica y/o colaborar para lograr mayores niveles de productividad y competitividad. La cercanía entre las empresas genera competencia, un factor clave para la innovación, al tiempo que facilita el acceso a insumos y a conocimientos específicos de cada sector. Beneficios como estos, ayudan a entender por qué las regiones con clúster más densos y desarrollados obtienen un mejor desempeño económico.

La Cámara ha venido trabajando en este modelo desde 2011, disminuyendo brechas de información, articulación, conocimiento y financiación.

En 2019, trabajamos en los siguientes segmentos estratégicos:

- Espacios habitables: Trabajamos con 10 empresas, de las cuales, 9 son proveedoras de insumo y 1 constructora, con el objetivo de desarrollar una oferta integrada de insumos para la construcción sostenible.
- Turismo de Eventos y Negocios: Se avanzó en el proceso de profesionalización de la industria, donde participaron 45 empresas: 11 hoteles, 33 proveedores de eventos y 1 de transporte. Adicionalmente estructuramos un proyecto, en el que contaremos con una consultoría internacional que beneficiará a 10 empresas, a partir de la creación de su estrategia de ventas para atraer eventos del mercado de Estados Unidos.

- **Energía:** Trabajamos en la estructuración de un proyecto para crear una ruta competitiva en conjunto con las Cámaras de Cartagena, Santa Marta, Valledupar y Guajira, a fin de definir una visión estratégica compartida del negocio en la Región Caribe.
- **Alimentos:** Realizamos la caracterización tecnológica del clúster de alimentos y bebidas en conjunto con Fundesarrollo.
- **Logística:** Desarrollamos un modelo de negocio basado en la generación de redes logísticas multimodales, orientados a necesidades de la industria a las que se sirve, en el que participaron 10 empresas: agencias aduaneras, de tecnología, transporte y proveedores de recurso humano.
- A través de nuestra Oficina de Gestión de Proyectos, presentamos 24 proyectos de los cuales tenemos 21 están en ejecución y/o legalización, para una efectividad del 87,5%, con una gestión de recursos que nos permitió llegar a más empresas con nuestros programas y servicios, además de lograr que por cada peso que la Cámara invirtiera, apalancara \$10 con terceros.

DATOS FINANCIEROS RELEVANTES

Para la Cámara de Comercio es importante destacar en 2019 la implementación del proyecto de Facturación Electrónica, que entrará en vigor en enero del 2020 y que nos ha permitido mejorar nuestros procesos internos de cara a los clientes y proveedores, acercándonos a ellos a través de un Portal de Proveedores, en el cual pueden hacer seguimiento, gestionar sus facturas y pagos a través de medios electrónicos.

También resaltamos el hecho que a partir de una gestión más eficaz de las tarifas y convenios con las entidades bancarias vinculadas logramos una mayor productividad en los costos de operación asociados a la gestión financiera, obteniendo reducciones de hasta un 30% en algunos de nuestras transacciones.

- La Cámara de Comercio para 2019 contó con un presupuesto anual de ingresos de \$37.083 MM y una ejecución proyectada del 99%. En términos de Gastos, el presupuesto aprobado fue de \$34.574 MM y calculamos una ejecución proyectada de \$34.078 MM, que corresponde a un 98%.

- Como ingresos podemos destacar:
 - \$ 33.170 MM por concepto de Servicios Registrales.
 - \$ 2.643 MM derivados de la prestación de Servicios al Empresario.
 - \$ 833 MM producto de rendimientos de portafolio y dividendos o inversiones
 - Y como resultado del ejercicio se proyectan excedentes aproximados de \$2.885 MM.

- Adicionalmente gestionamos Recursos con entidades locales, nacionales e internacionales para profundizar nuestras apuestas para el desarrollo empresarial por un valor de: \$13.563 MM.

