

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	CODIGO DEL PRODUCTO	PRODUCTO	PREGUNTAS	INDICADOR	PERIODICIDAD	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	Nº	CENTRO DE COSTO	ACTIVIDAD ESPECIFICA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD (Descripción del Indicador)	META	PESO	PRESUPUESTO	FONDO	AREA	FECHA INICIAL	FECHA FINAL	RESPONSABLE
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios	P-01	Plan de construcción de confianza implementado	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	% de percepción positiva de los empresarios	5- Anual	Fortalecer el vínculo entre el Ente Cameral y los empresarios con el fin de dinamizar las acciones que conduzcan a incrementar la productividad en las unidades de negocio y la competitividad en la región.	NUMERICA	A1	2020-01011	Atender usuarios a partir de los procesos de mercadeo relacional	5000 empresarios atendidos	5000	100%	\$ 50	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Fredy Guerrero
Mejorar el entorno de negocios en la región	Contribuir al desarrollo competitivo de la región	P-02	Indicadores de competitividad mejorados	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	Puntaje IDC y Doing Business	5- Anual	Mejorar los índices de competitividad departamental y doing business de la ciudad, que permitan mejorar la productividad de la región y el entorno para mejorar los negocios	NUMERICA	A2	2020-02011	Gestionar el mejoramiento del IDC	Desarrollar acciones que conlleven a futuro a mejorar el puntaje del IDC.	10	100%	\$ 2.755.376	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Anibal Fajardo
Mejorar el entorno de negocios en la región	Promover la atracción de inversión a la región priorizando las áreas de inversión en donde los empresarios de la región sean aliados	P-03	Programas o proyectos elaborados que promuevan el establecimiento de nuevas empresas en la región	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	Valor de las inversiones gestionadas	5- Anual	Promover el departamento del Tolima como polo regional de desarrollo de negocios y de atracción de inversión del interior de Colombia, que permitan generar empleo y aumentar el desarrollo económico y social sostenible para el departamento.	NUMERICA	A3	2020-03011	Establecer alianzas estratégicas nacionales e internacionales para promover la atracción de inversión en la jurisdicción	3 alianzas estratégicas nacionales e internacionales para promover la atracción de inversión en la jurisdicción	3	25%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Anibal Fajardo
								NUMERICA	A5	2020-03013	Perfilar a potenciales inversionistas para instalación en la región	5 inversionistas perfilados de acuerdo a la potencialidades de inversión en la región	5	25%	\$ 50	PB	COMPETITIVIDAD	MARZO	DICIEMBRE	Anibal Fajardo
Incentivar la generación de valor agregado aprovechando las fortalezas productivas de la región		P-04	Empresas acompañadas e Intervenciones para generar valor agregado	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	Número de empresas con productos y/o servicios con valor agregado generados/ Número de empresas atendidas	3- Trimestral	Generar valor agregado en las empresas pertenecientes a los Clusters y cadenas productivas priorizadas por la región, para el aprovechamiento de oportunidades de negocios en segmentos de alto potencial que permita el crecimiento de la economía regional.	NUMERICA	A6	2020-04011	Apoyar a las empresas del cluster moda a abrir nuevos mercados	5 nuevos mercados nacionales e internacionales aperturados para las empresas del sistema moda	5	5%	\$ 4.408.602	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Jorge ovedo
								NUMERICA	A7	2020-04012	Generar competencias en diseño e innovación	30 mpreas que generan competencias en diseño e innovación	30	5%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Jorge ovedo
								NUMERICA	A8	2020-04013	Mejorar la productividad a través de la cualificación de la mano de obra en la cadena de valor.	10 empresas que mejoran la productividad a través de la cualificación de la mano de obra	10	5%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Jorge ovedo
								NUMERICA	A9	2020-04014	Implementar proyectos de impacto social	1 programa implementado de impacto social	1	5%	\$ 220.430	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Jorge ovedo
								NUMERICA	A10	2020-04015	Intervenir empresarios en I+D+i, buenas prácticas y/o nuevas tecnologías	15 empresas de la industria TIC intervenidos en I+D+i, buenas prácticas y/o nuevas tecnologías	15	5%	\$ 1.543.011	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Diego Rodriguez
								NUMERICA	A11	2020-04016	Generar procesos de transformación digital en los empresarios	9 acciones transformación digital generadas en sectores priorizados por la entidad	9	5%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Diego Rodriguez
								NUMERICA	A12	2020-04017	Fortalecer el talento humano de la industria TI	30 emprendedores, empresarios o líderes TI participan de una (1) estrategia de fortalecimiento del talento humano de la industria TI en la región.	30	5%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Diego Rodriguez
								NUMERICA	A13	2020-04018	Estructurar nuevos modelos de negocio de base tecnológica	15 nuevos modelos de negocio de base tecnológica estructurados.	15	5%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Diego Rodriguez
								NUMERICA	A14	2020-04019	Realizar actividades de mentalidad y cultura emprendedora.	150 personas participantes en las actividades de mentalidad y cultura emprendedora.	150	5%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Carolina Acosta
								NUMERICA	A15	2020-040120	Fortalecer subsectores de la industria cultural	2 subsectores de la industria cultural fortalecidos.	2	5%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Carolina Acosta
								NUMERICA	A16	2020-040121	Intervenir empresarios de la industria cultural	30 empresarios de la industria cultural intervenidos.	30	5%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Carolina Acosta
								NUMERICA	A17	2020-040122	Apoyar la participación de empresarios en escenarios locales, nacionales e internacionales de promoción y comercialización.	20 empresas participantes escenarios locales, nacionales e internacionales para la promoción y comercialización.	20	5%	\$ 1.653.226	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Carolina Acosta
								NUMERICA	A18	2020-040123	Fortalecer la implementación de productos turísticos	3 productos turísticos fortalecidos en su implementación	3	5%	\$ 8.045.699	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Alejandra Orozco
								NUMERICA	A19	2020-040124	Implementar estrategias de marketing digital	1 estrategias de marketing digital implementada para el sector turismo	1	5%	\$ 2.204.301	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Alejandra Orozco
								NUMERICA	A20	2020-040125	Apoyar la participación de empresarios en espacios comerciales	30 empresas participantes escenarios locales, nacionales e internacionales para la promoción y comercialización.	30	5%	\$ 2.204.301	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Alejandra Orozco
								NUMERICA	A21	2020-040126	Establecer un modelo de gobernanza para el cluster turismo	1 documento estructurado de gobernanza del cluster de turismo	1	5%	\$ 220.430	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Alejandra Orozco
NUMERICA	A22	2020-040127	Mejorar las capacidades y habilidades del personal de salud para mejorar en la prestación de un servicio de calidad	300 personas que mejoran las capacidades y habilidades del personal de salud para la mejora en la prestación de un servicio de calidad	300	6%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Osman Perez								
NUMERICA	A23	2020-040128	Generar espacios a los empresarios para la consecución de negocios	20 empresas promocionan sus productos y servicios a través de diferentes estrategias de comercialización digital	20	7%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Osman Perez								
NUMERICA	A24	2020-040129	Establecer un modelo de gobernanza para el cluster salud	1 documento estructurado de gobernanza del cluster de salud	1	7%	\$ 220.430	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Osman Perez								
Fortalecer la generación de emprendimientos en la región		P-05	Nuevos modelos de negocios acompañados en su creación	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	# de modelos de negocio perfilados / # de iniciativas de negocios identificadas	3- Trimestral	Fomentar y fortalecer la generación de emprendimientos, que generen empleo y desarrollo en la región	NUMERICA	A25	2020-05011	Generar cultura emprendedora	100 emprendedores que participan en espacios de promoción de cultura emprendedora.	100	25%	\$ 1.653.226	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Nathalie Ramirez
								NUMERICA	A26	2020-05012	Identificar emprendimientos en etapa de ideación	35 mprendimientos que definen y validan su modelo de negocio.	35	40%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Nathalie Ramirez
								NUMERICA	A27	2020-05013	Participar en escenarios de mentalidad y cultura emprendedora	50 emprendedores que participan en escenarios comerciales	50	35%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Nathalie Ramirez
								NUMERICA	A28	2020-06011	Fortalecer emprendimientos en edad temprana	230 emprendimientos en edad temprana que reciben servicios empresariales	230	70%	\$ 1.653.226	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Nathalie Ramirez

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	CÓDIGO DEL PRODUCTO	PRODUCTO	PREGUNTAS	INDICADOR	PERIODICIDAD	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	NO	CENTRO DE COSTO	ACTIVIDAD ESPECIFICA	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD (Descripción del Indicador)	META	PESO	PRESUPUESTO	FONDO	AREA	FECHA INICIAL	FECHA FINAL	RESPONSABLE
Fortalecer el sector empresarial de acuerdo a la demanda	Promover la I+D+i en las empresas	P-06	Emprendimientos gestionados para registro en la CCI	2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	# de nuevos registros atendidos con programas de emprendimiento/ # de nuevos registros	3- Trimestral	Fomentar y fortalecer la generación de emprendimientos, que generen empleo y desarrollo en la región	NUMERICA	A29	2020-06012	Articular el ecosistema de emprendimiento	11 actores del ecosistema articulados en actividades de emprendimiento	11	30%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Nathalie Ramirez
								NUMERICA	A30	2020-07011	Fomentar la mentalidad y cultura para la innovación empresarial	300 empresas sensibilizadas en temas relacionados con el fomento de la innovación	300	20%	\$ 330.645	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Pablo Martínez
								NUMERICA	A31	2020-07013	Identificar oportunidades de innovación	54 empresas con portafolio de ideas innovadoras creado (crear banco de ideas innovadoras)	54	20%	\$ 330.645	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Pablo Martínez
								NUMERICA	A32	2020-07013	Fomentar el ecosistema regional de innovación	Participar de 4 eventos con actores del ecosistema regional de innovación	4	10%	\$ 440.860	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Pablo Martínez
	Promover la I+D+i en las empresas	P-07	Procesos de innovación en las empresas generados	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejor o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	Empresas que generen procesos de innovación / Empresas atendidas	3- Trimestral	Desarrollar la mentalidad y cultura para la innovación empresarial mediante la generación de espacios, programas y proyectos que aporten a la identificación de oportunidades de innovación y desarrollo de prototipos.	NUMERICA	A33	2020-07014	Desarrollar la ruta de innovación	32 empresas acompañadas para crear la ruta de innovación	32	25%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Pablo Martínez
								NUMERICA	A34	2020-07015	Desarrollar prototipos	15 prototipos desarrollados y validados en el mercado	15	25%	\$ 2.204.301	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Pablo Martínez
								NUMERICA	A35	2020-08011	Presentar proyectos a convocatorias nacionales	6 proyectos presentados a convocatorias nacionales	6	25%	\$ 141.971.505	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Luz Elena Valverde
								NUMERICA	A36	2020-08012	Formular proyectos estratégicos de la CCI	6 de proyectos estratégicos formulados	6	25%	\$ 11.021.505	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Luz Elena Valverde
Fortalecer el tejido empresarial, institucional y social, para el desarrollo empresarial rentable y sostenible.	P-08	Recursos para el fortalecimiento empresarial gestionados	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejor o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	Recursos gestionados a través de proyectos y/o convenios para el fortalecimiento empresarial	5- Anual	Identificar, estructurar y presentar proyectos ante diferentes fuentes de financiación que permitan la consecución de recursos que permitan el fortalecimiento del tejido empresarial de la cámara de comercio de Ibagué	NUMERICA	A37	2020-08013	Presentar proyectos a entes regionales	7 proyectos presentados a entes regionales	7	25%	\$ 180.106.452	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Luz Elena Valverde	
							NUMERICA	A38	2020-08014	Presentar proyectos a organismos de cooperación internacional	5 proyectos presentados a organismos de cooperación internacional	5	25%	\$ 2.204.301	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Luz Elena Valverde	
							NUMERICA	A39	2020-09011	Desarrollar buenas prácticas financieras en empresarios	300 empresarios que apropien buenas prácticas financieras	300	12%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Julian Garcia	
							NUMERICA	A40	2020-09012	Acompañar a empresarios para el acceso a fuentes de financiación	150 empresarios preparados para acceder a fuentes de financiación	150	12%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Julian Garcia	
	P-09	Capacidades empresariales generadas	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejor o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	# de empresarios atendidos con programas de fortalecimiento empresarial	3- Trimestral	Fortalecer el tejido empresarial mediante el mejoramiento de la gestión en la organizaciones en áreas como: productividad, finanzas, comercial, estrategia y adecuación de la oferta, que permitan la generación de nuevos negocios y empleos.	NUMERICA	A41	2020-09013	Generar capacidades y habilidades gerenciales en los empresarios	50 empresarios capacitados en habilidades gerenciales	50	10%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Julian Garcia	
							NUMERICA	A42	2020-09014	Adecuar la oferta de los productos y/o servicios de las empresas	85 empresarios que adecuan su oferta de los productos y/o servicios	85	14%	\$ 2.204.301	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
							NUMERICA	A43	2020-09015	Generar capacidades comerciales en las empresas	40 empresarios que desarrollan capacidades comerciales	40	10%	\$ 881.720	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
							NUMERICA	A44	2020-09016	Implementar estrategias de comercialización en las empresas	25 empresarios con estrategias de comercialización implementadas	25	10%	\$ 771.505	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
Generar procesos de internacionalización en las empresas	P-10	Planes exportadores en las empresas elaborados e implementados	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejor o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	No. De planes exportadores elaborados e implementados por empresa / No. de empresas orientadas para exportar.	3- Trimestral	Facilitar el acceso a mercados internacionales de las empresas de la región, mediante identificación del potencial exportador, alistamiento y acompañamiento para la generación nuevos negocios.	NUMERICA	A45	2020-09017	Participar en espacios comerciales con Empresas	40 empresarios que participan en espacios comerciales	40	12%	\$ 2.755.376	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
							NUMERICA	A46	2020-09018	Capacitar las empresas en temas productividad	100 empresas capacitadas en temas productividad	100	10%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Pablo Martínez	
							NUMERICA	A47	2020-09019	Intervenir con estrategias de mejoramiento de la productividad en las Empresas	40 empresarios intervenidos con estrategias de mejoramiento de la productividad	40	10%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Pablo Martínez	
							NUMERICA	A48	2020-10011	Identificar capacidades para la internacionalización en las empresas	60 empresas que identifican sus capacidades para la internacionalización	60	20%	\$ 220.430	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
	P-11	Planes de transformación digital en las empresas implementados	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejor o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	# de empresas con planes de transformación digital implementados / # de empresas atendidas	3- Trimestral	Desarrollar y apropiar nuevas tecnologías de la información en las empresas de la región, que permita su transformación digital y aumento de la competitividad regional	NUMERICA	A49	2020-10012	Identificar oportunidades comerciales en las empresas	300 empresas que identifican oportunidades comerciales	300	25%	\$ 881.720	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
							NUMERICA	A50	2020-10013	Elaborar planes exportadores en empresas	15 empresas elaboran el plan de exportador	15	30%	\$ 440.860	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
							NUMERICA	A51	2020-10014	Participar en espacios para la consecución de negocios	25 empresas participantes en espacios para la consecución de negocios	25	25%	\$ 2.755.376	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Juan Jose Cabrera	
							NUMERICA	A52	2020-11011	Desarrollar planes y/o proyectos de transformación digital	400 planes y/o proyectos de transformación digital elaborados	400	30%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Diego Rodriguez	
Promover la formalización empresarial	P-12	Procesos de formalización empresarial con eficacia incrementada	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejor o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	Unidades productivas acompañadas en proceso de formalización empresarial / unidades productivas identificadas e intervenidas	3- Trimestral	Identificar y fortalecer los empresarios no formalizados de los 11 municipios de la jurisdicción para lograr disminuir los índices de informalidad Empresarial, generando además cultura de legalidad aportando así al desarrollo regional.	NUMERICA	A53	2020-11012	Fortalecer los habilitadores para la transformación digital	200 empresarios que fortalecen sus habilitadores para la transformación digital	200	30%	\$ 551.075	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Diego Rodriguez	
							NUMERICA	A54	2020-11013	Implementar soluciones TIC en las empresas	160 mprearios que implementan soluciones TIC en sus negocios	160	40%	\$ 1.653.226	PB	COMPETITIVIDAD	FEBRERO	DICIEMBRE	Diego Rodriguez	
							NUMERICA	A55	2020-12011	Identificar unidades productivas no formales	1000 unidades productivas no formales identificadas	1000	50%	\$ 1.653.226	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Yexy Lopez	
							NUMERICA	A56	2020-12012	Acompañar en el proceso de formalización empresarial	320 unidades productivas no formales identificadas acompañadas en el proceso de formalización empresarial	320	50%	\$ 1.102.151	PB	COMPETITIVIDAD	ENERO	DICIEMBRE	Yexy Lopez	

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	CÓDIGO DEL PRODUCTO	PRODUCTO	PREGUNTAS	INDICADOR	PERIODICIDAD	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	Nº	CENTRO DE COSTO	ACTIVIDAD ESPECÍFICA	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD (Descripción del Indicador)	META	PESO	PRESUPUESTO	FONDO	AREA	FECHA INICIAL	FECHA FINAL	RESPONSABLE
Mejorar el entorno de negocios en la región	Generar conocimiento como base para proponer políticas públicas que mejore el entorno de negocios y que fortalezca al sector productivo.	P-13	Estudios sectoriales para la toma de decisiones y el diseño de políticas orientadas al desarrollo del tejido empresarial de la jurisdicción formulados y desarrollados	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO	# de Estudios realizados sobre el tejido empresarial y temas coyunturales.	ANUAL	Lograr, mediante una buena difusión, que los resultados de los estudios formulados y ejecutados sirvan de base para que la institucionalidad pública y privada diseñe políticas y tome decisiones orientadas al desarrollo y crecimiento del tejido empresarial de la Jurisdicción de la CCI.	NUMERICA	A57	2020-13011	Elaborar estudios en sectores y temas estratégicos (se realizan en Alianza CCI-Universidades y Cámaras de Comercio)	a) Estudio económico de la Jurisdicción de la CCI 2019. (1) b) Estudio de percepción temporal enero-marzo 2020. (1) c) Estudio de la clasificación del Tejido Empresarial 2019 por tamaño, dando cumplimiento a los criterios establecidos por el Decreto No. 957 de junio de 2019 de Mincomercio, para las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. (1) d) 4 boletines de la dinámica del tejido empresarial (jurisdicción y Tolima). (4) e) 2 boletines con indicadores económicos. (2) f) Estudio movimiento de sociedades. (1) g) Estudio sobre las razones por las cuales se cancelan las empresas. (1) h) Diseño preliminar de estructura de contenido del libro para la conmemoración de los 100 años de la CCI en el 2023 - Equipo I&P. i) Observatorio económico del Tolima -OETOL- (continuar con la gestión para iniciar su implementación).	11	100	\$3.900.000	PB	INVESTIGACIONES Y PUBLICACIONES	ENERO	DECIEMBRE	Equipo de I&P
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios							NUMERICA	58	2020-15011	Realizar mesas técnicas y foros con los stakeholders	Desde la CCI se liderarán 2 foros de carácter económico donde se vincularán actores público-privados de gran impacto en la ciudad y la región. Asimismo se desarrollarán 5 mesas técnicas, 4 de ellas en Ibagué y una en uno de los 10 municipios restantes de la jurisdicción, en donde se tendrá participación de entidades públicas, privadas, empresarios y asociaciones para tratar temas de desarrollo económico en el departamento del Tolima (la primera de las mesas técnicas se realizará con los alcaldes de los 11 municipios de la Jurisdicción de la CCI con el objetivo de estructurar de manera conjunta los Planes de Desarrollo Municipal)	7	30%	\$0	PB	PRESIDENCIA	15 DE ENERO	30 DE NOVIEMBRE	Brian Bazin Bulla Tovar
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios							NUMERICA	59	2020-15012	Aumentar la participación de seguidores en redes sociales	La red social más importante con la que cuenta la Cámara de Comercio de Ibagué es Facebook. Este tipo de plataforma virtual permite dar a conocer de manera inmediata la gestión de la Entidad, por lo tanto esta actividad busca incrementar los seguidores. Para ello se tendrá una estrategia puntual que permita cumplir con este incremento, pasando de 15.223 seguidores en 2019 a 16.000 al finalizar el año 2020.	18.500	15%		PB	COMUNICACIONES	15 DE ENERO	15 DE DICIEMBRE	Sandra Milena Osorio
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios							NUMERICA	60	2020-15013	Realizar visitas a empresarios presentando los servicios de la CCI	El acercamiento entre el Presidente Ejecutivo de la Entidad con los empresarios se convierte en una herramienta clave para generar confianza, por lo tanto se dará continuidad al Programa <b>La CCI en su empresa</b> , con el objetivo de que el Presidente visite empresas de diversos sectores y conocer su crecimiento y desarrollo para darlo a conocer a la opinión pública, sus necesidades y apoyarlos con los programas de formación que tiene la Entidad, evaluando que le conviene más a la empresa y teniendo en cuenta su proyección para brindar participación en diversos escenarios.	24	15%		PB	PRESIDENCIA	ENERO	DICIEMBRE	Brian Bazin Bulla Tovar
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios			1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO	% de percepción positiva de los empresarios	ANUAL	Fortalecer el vínculo entre el Ente Cameral y los empresarios con el fin de que estos vean en la entidad un apoyo para el crecimiento de sus unidades productivas	NUMERICA	61	2020-15014	Hacer presencia en medios nacionales	Hacer presencia en un medio nacional con información de interés pública que permita posicionar el nombre de la Cámara de Comercio de Ibagué. Para ello se determinará el tipo de información que se dará a conocer y se elegirá el medio según los grupos de interés o stakeholders a los que la Entidad quiera llegar.	1	10%	\$5.000.000	PB	COMUNICACIONES	1 DE ABRIL	DICIEMBRE	Sandra Milena Osorio
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios	P-15	Plan de construcción de confianza implementado	SI o NO				NUMERICA	62	2020-15015	Participar en espacios radiales	Contar con pauta continua en los medios radiales de la ciudad con el objetivo de dar a conocer las actividades, gestión, convocatorias, programas y demás información de interés público. Esto permitirá posicionar la marca Cámara de Comercio de Ibagué, generando recordación en los radioescucha. Asimismo a través de free press ganar espacio en este tipo de medios de comunicación, con noticias que desde la Entidad se envían a los periodistas de la ciudad. Este tipo de difusión permitirá promocionar las campañas de ciudad que se liderarán desde la Entidad como las tradicionales Yo la Compré a Ibagué y Yo Amo a Ibagué, iniciativas que buscan generar amor por la ciudad y sentido de pertenencia. Entre otras que sean necesarias para dinamizar la economía local según fechas establecidas como Amor y Amistad, Semana Santa etc.	10	10%		PB	COMUNICACIONES	3 DE FEBRERO	30 DE DICIEMBRE	Sandra Milena Osorio
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios							NUMERICA	63	2020-15016	Realizar videos informativos a través de facebook live	Realizar un (1) facebook live mensual con el Presidente Ejecutivo o a quien sea designado por él, para dar a conocer la gestión más relevante del momento, con esto queremos estar en permanente contacto con los empresarios y emprendedores haciendo rendición de cuentas mensual. Adicionalmente esto permitirá ir ganando seguidores para las redes sociales y lo más importante generar interacción con ellos. Los en vivo durarán aproximadamente 15 minutos tiempo en el que se dará a conocer la gestión realizada durante el mes.	12	10%		PB	COMUNICACIONES	ENERO	DICIEMBRE	Brian Bazin Bulla y Sandra Milena Osorio

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	CÓDIGO DEL PRODUCTO	PRODUCTO	PREGUNTAS	INDICADOR	PERIODICIDAD	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	No	CENTRO DE COSTO	ACTIVIDAD ESPECIFICA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD (Descripción del Indicador)	META	PESO	PRESUPUESTO	FONDO	AREA	FECHA INICIAL	FECHA FINAL	RESPONSABLE	
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Fortalecer los lazos de confianza con los empresarios							NUMERICA	64	2020-15017	Realizar publicaciones en medios	A través de pauta publicitaria y free press se logrará que medios de comunicación de la ciudad impresos, digitales y televisivos publiquen noticias de la Entidad logrando de esta forma ampliar el espectro informativo de la entidad y llegar a un mayor número de audiencias. Esto generará posicionamiento de marca. Así mismo se busca que a través de las constantes publicaciones el empresario vea en la Entidad un lugar cercano, accesible para todos lo que dará como resultado que se genere confianza institucional. Este tipo de difusión también permitirá promocionar las campañas de ciudad que se liderarán desde la Entidad como las tradicionales Yo Le Compro a Ibagué y Yo Amo a Ibagué, iniciativas que buscan generar amor por la ciudad y sentido de pertenencia. Entre otras que sean necesarias para dinamizar la economía local según fechas establecidas como Amor y Amistad, Semana Santa etc.	100	10%		PB	COMUNICACIONES	ENERO	DICIEMBRE	Sandra Milena Osorio	
Mejorar el entorno de negocios en la región	Contribuir al fortalecimiento regional de la gestión pública efectiva a través de acciones propositivas, de sensibilización y de veeduría	P-16	Participación en la construcción y seguimiento a los Planes de Desarrollo Departamental y Municipal	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	# de acciones propuestas ejecutadas	5.- Anual	La política pública adoptada por los gobiernos municipales y departamentales afecta directamente a los empresarios que hacen parte de la Jurisdicción de la CCI. Por lo tanto se busca que desde los Planes de Desarrollo se adopten iniciativas en pro del desarrollo empresarial	NUMERICA	A65	2020-16011	Gestionar ante las administraciones municipales el apoyo en la construcción y seguimiento de los planes de desarrollo en lo relacionado al eje económico	A través de mesas de trabajo con los Alcaldes de los 11 municipios que conforman la jurisdicción se buscan priorizar proyectos y políticas públicas que impacten positivamente a los empresarios	11	100%		50	PB	PRESIDENCIA	ENERO	JUNIO	Brian Bazin Bulla Tovar
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Mejorar la eficacia de los trámites registrales	P-24	Tiempo de respuesta para la inscripción de documentos registrales reducido	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	% de reducción de tiempo de respuesta para la inscripción de documentos registrales	1.- Mensual	Reducir tiempo de respuesta para la inscripción de documentos registrales POR DEBAJO DEL tiempo máximo legal estipulado en la circular única de industria y comercio adaptándose a los tiempos máximos internos de calidad.	Porcentual	A87	2020-18011	Adequar procesos	Identificación y Reducción de los cuellos de botella en los trámites de registro, certificados especiales certificados negativos y certificados de profesiones liberales con el fin de prestar un mejor servicio a los empresarios.	20%	100%		0	PB	REGISTRO	ENERO	DICIEMBRE	Luis Fernando Vega
Garantizar la calidad en la prestación de los servicios registrales	Garantizar la integridad de la información registral reportada por el empresario			1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	(No. Total de producto no conforme mensual/No. De inscripciones registrales mensuales)*100	1.- Mensual	Mejorar la eficiencia en los procesos registrales disminuyendo el producto no conforme después de su liberación.	NUMERICA	A88	2020-19011	Capacitaciones al personal relacionado a la unificación de criterios jurídicos y registrales	Realizar reuniones periódicas con abogados de registro y abogados asistentes de registro para la unificación de criterios jurídicos y registrales	4	50		0	PB	REGISTRO	ENERO	DICIEMBRE	Luis Fernando Vega
Garantizar la calidad en la prestación de los servicios registrales	Garantizar la integridad de la información registral reportada por el empresario	P-25	Procesos registrales con eficiencia mejorada	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	(No. Total de producto no conforme mensual/No. De inscripciones registrales mensuales)*100	1.- Mensual	Mejorar la eficiencia en los procesos registrales disminuyendo el producto no conforme después de su liberación.	NUMERICA	A89	2020-19012	Capacitar al personal relacionado a normas y procesos de la función registral nuevos o modificados	Realizar reuniones periódicas con los funcionarios de registro que vean involucrados sus procesos ante normas locales o nacionales que modifiquen o cambien el procedimiento hasta ese momento realizado.	6	50		0	PB	REGISTRO	ENERO	DICIEMBRE	Luis Fernando Vega
Garantizar la sostenibilidad de la entidad	Integrar tecnologías digitales en la institución, para optimizar procesos, mejorar la competitividad, ofrecer valor agregado a los clientes y mejorar la experiencia del usuario en la realización de trámites y adquisición de servicios			1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	% de transacciones realizadas en canales virtuales disponibles	3.- Trimestral	Disminuir el número de operaciones físicas realizadas en nuestras oficinas, aumentando la eficiencia de nuestros servicios y generando ahorro en tiempo y dinero para nuestros empresarios y usuarios de los servicios de la CCI.	NUMERICA	A66	2020-20011	Implementación App Móvil	Uso de herramientas tecnológicas en dispositivos móviles que permitan el pago virtual y la generación del servicio por este medio. 500 usuarios utilizan la APP movil	500				0	REGISTRO	enero	dicembre	Luis Fernando Vega
Garantizar la sostenibilidad de la entidad	Integrar tecnologías digitales en la institución, para optimizar procesos, mejorar la competitividad, ofrecer valor agregado a los clientes y mejorar la experiencia del usuario en la realización de trámites y adquisición de servicios	P-16	Uso de los tramites virtuales incrementados	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	% de transacciones realizadas en canales virtuales disponibles	3.- Trimestral	Disminuir el número de operaciones físicas realizadas en nuestras oficinas, aumentando la eficiencia de nuestros servicios y generando ahorro en tiempo y dinero para nuestros empresarios y usuarios de los servicios de la CCI.	NUMERICA	A67	2020-20012	Aumentar transacciones a través de la página web	Aumentando la usabilidad de los trámites virtuales a través de la página, realizando para ello la promoción y difusión de los servicios que esta contiene.	16200				0	REGISTRO	enero	dicembre	Luis Fernando Vega
Garantizar la sostenibilidad de la entidad	Integrar tecnologías digitales en la institución, para optimizar procesos, mejorar la competitividad, ofrecer valor agregado a los clientes y mejorar la experiencia del usuario en la realización de trámites y adquisición de servicios			1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO SI o NO	% de transacciones realizadas en canales virtuales disponibles	3.- Trimestral	Disminuir el número de operaciones físicas realizadas en nuestras oficinas, aumentando la eficiencia de nuestros servicios y generando ahorro en tiempo y dinero para nuestros empresarios y usuarios de los servicios de la CCI.	NUMERICA	A68	2020-20013	Capacitaciones en los municipios que permitan incrementar el volumen de trámites virtuales.	Realizar la capacitación a los gestores municipales en el uso de las herramientas virtuales tanto de la página web de la entidad como de su APP.	10				0	REGISTRO	febrero	septiembre	Luis Fernando Vega
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Mejorar continuamente los procesos internos para garantizar la calidad en la prestación de servicios								A69	2020-22011	Gestionar afiliados y empresarios a través de CRM	Caracterizado el 60% de los afiliados de 2019 en la plataforma de CRM con información de interés para la organización.	1.036	40%	\$ 4.750.000	PB	COMERCIAL	ABRIL	DICIEMBRE	Jenny Campos y Johana Montroy	

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	CÓDIGO DEL PRODUCTO	PRODUCTO	PREGUNTAS	INDICADOR	PERIODICIDAD	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	Nº	CENTRO DE COSTO	ACTIVIDAD ESPECIFICA	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD (Descripción del Indicador)	META	PESO	PRESUPUESTO	FONDO	AREA	FECHA INICIAL	FECHA FINAL	RESPONSABLE						
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Mejorar continuamente los procesos internos para garantizar la calidad en la prestación de servicios	P-17	Prestación de servicios con calidad garantizada	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO	% de satisfacción de los clientes en la prestación de los servicios	1. - Mensual	Mejorar la oferta y prestación de los servicios del Ente Cameral a los empresarios y comunidad en general con el fin de lograr posicionamiento y mejorar la percepción de los mismos respecto a la organización.	Numérica	A70	2020-22012	Realizar campañas de sensibilización de servicio al cliente	Tres (3) campañas de sensibilización y capacitación de servicio al cliente en la organización.	2	20%	\$ -	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Jenny Campos y Jhoana Monroy						
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Mejorar continuamente los procesos internos para garantizar la calidad en la prestación de servicios			2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO					A71	2020-22013	Incentivar a los funcionarios por buen servicio	70 funcionarios con una calificación superior a nueve(9) en las pruebas y talleres que se realicen.	70	10%	\$ -	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Jenny Campos y Jhoana Monroy						
Fortalecer la presencia institucional frente a los empresarios para ser un aliado estratégico de la región	Mejorar continuamente los procesos internos para garantizar la calidad en la prestación de servicios			3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? NO					A72	2020-22014	Ampliar los canales de servicio a los empresarios	3 canales de servicio al cliente habilitados	3	30%	\$ 34.533.330	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Jenny Campos y Jhoana Monroy						
Fortalecer el sector empresarial de acuerdo a la demanda	Fortalecer la oferta de formación académica superior, formación continua y programas de formación pertinente para el trabajo de acuerdo a las necesidades del mercado	P-18	Portafolio de programas de formación de acuerdo a las necesidades del mercado	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI	# Personas Formadas	1. Mensual	Ampliar la oferta de formación académica superior, formación continua y programas de formación pertinente para el trabajo de acuerdo a las necesidades del mercado	Numérica	A73	2020-23011	Programas de formación a través del campus virtual con costo	Un (1) nuevo programa con costo	1	10%	\$ 1.500.000	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Lizy Guerrero, Asesores Comerciales y Jhoana Monroy						
Fortalecer el sector empresarial de acuerdo a la demanda	Fortalecer la oferta de formación académica superior, formación continua y programas de formación pertinente para el trabajo de acuerdo a las necesidades del mercado			2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? NO					A74	2020-23012	Programas de formación a través del campus virtual sin costo	Tres (3) nuevos programas virtuales sin costo	3	10%	\$ 16.276.000	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Lizy Guerrero, Asesores Comerciales y Jhoana Monroy						
Fortalecer el sector empresarial de acuerdo a la demanda	Fortalecer la oferta de formación académica superior, formación continua y programas de formación pertinente para el trabajo de acuerdo a las necesidades del mercado			3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? SI					A75	2020-23013	Obtener certificación ante Secretaría de Educación	Presentación del proyecto para obtener la licencia o certificación para educación no formal de la Secretaría de Educación	1	30%	\$ 2.000.000	PB	COMERCIAL	FEBRERO	DICIEMBRE	Lizy Guerrero, Asesores Comerciales y Jhoana Monroy						
Fortalecer el sector empresarial de acuerdo a la demanda	Fortalecer la oferta de formación académica superior, formación continua y programas de formación pertinente para el trabajo de acuerdo a las necesidades del mercado			1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI					A76	2020-23014	Programas de formación especializada por sectores ofertados sin costo	Un (1) programa de formación especializada sin costo a sectores más representativos.	1	20%	\$ 6.132.000	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Lizy Guerrero, Asesores Comerciales y Jhoana Monroy						
Fortalecer el sector empresarial de acuerdo a la demanda	Fortalecer la oferta de formación académica superior, formación continua y programas de formación pertinente para el trabajo de acuerdo a las necesidades del mercado			2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI					A77	2020-23015	Programas de formación continua ofertados con costo	Trece (13) programas de formación continua con costo	13	10%	\$ 2.000.000	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Lizy Guerrero, Asesores Comerciales y Jhoana Monroy						
Fortalecer el sector empresarial de acuerdo a la demanda	Fortalecer la oferta de formación académica superior, formación continua y programas de formación pertinente para el trabajo de acuerdo a las necesidades del mercado			3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? SI					A78	2020-23016	Programas de formación continua ofertados sin costo	Veinte (20) programas de formación continua sin costo	20	10%	\$ 3.000.000	PB	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Lizy Guerrero, Asesores Comerciales y Jhoana Monroy						
Garantizar la sostenibilidad de la entidad	Administrar los recursos para garantizar las actividades programadas y tener provisión para las necesidades futuras			P-19					Ingresos privados con crecimiento, sostenibilidad y rentabilidad garantizada	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? NO	Valor de los ingresos privados / Valor total de los ingresos públicos y privados	Anual	Garantizar el crecimiento, sostenibilidad y rentabilidad de los ingresos privados, a través de la comercialización de nuevos servicios	Numérica	A80	2020-24011	Nuevos servicios empresariales	Un nuevo servicio creado y comercializado en la oferta comercial	1	30%	\$ 2.000.000	PV	COMERCIAL	ABRIL	DICIEMBRE	Area Comercial
Garantizar la sostenibilidad de la entidad	Generar satisfacción en los empresarios para mantener y aumentar el número de afiliados			P-20					Portafolio de servicios que beneficia a los afiliados fortalecido y ampliado	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI	# de afiliados renovados / # de afiliados del año anterior	Anual	Ampliar el portafolio de servicios que beneficia a los afiliados e incrementar el número de afiliados	Numérica	A82	2020-25011	Sectores beneficiados	Tres (3) alianzas con convenios que favorezcan a diferentes sectores del círculo de afiliados	3	60%	\$ 2.000.000	PV	COMERCIAL	ABRIL	DICIEMBRE	Leidy Cardenas, Cesar Sanchez, Alejandro Carretero y Jhoana Monroy
Garantizar la sostenibilidad de la entidad	Generar satisfacción en los empresarios para mantener y aumentar el número de afiliados	2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? SI	A83		2020-25012	Plan de fidelización de afiliados fortalecido con necesidades del sector empresarial	Un plan de fidelización que contempla tardes virtuales de afiliados, llamadas de mantenimiento, encuentro virtual de empresarios	1		40%					\$ 40.000.000	PV	COMERCIAL	ENERO	DICIEMBRE	Leidy Cardenas, Cesar Sanchez, Alejandro Carretero y Jhoana Monroy						
Garantizar la sostenibilidad de la entidad	Generar satisfacción en los empresarios para mantener y aumentar el número de afiliados	P-21	Número de afiliados incrementado	1. ¿El objetivo de esta actividad es que el comerciante mejore o crezca en su negocio? SI	# de afiliados / # de potenciales afiliados	Anual	Ampliar el portafolio de servicios que beneficia a los afiliados e incrementar el número de afiliados	Numérica	A84	2020-26011	Alianzas realizadas con entidades similares de manera que se puedan aprovechar las fortalezas de las demás cámaras	Dos (2) alianzas con Cámaras de Comercio del país	2	100%	\$ 2.000.000	PV	COMERCIAL	ABRIL	DICIEMBRE	Leidy Cardenas, Cesar Sanchez, Alejandro Carretero y Jhoana Monroy						

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	CODIGO DEL PRODUCTO	PRODUCTO	PREGUNTAS	INDICADOR	PERIODICIDAD	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	No	GENRO DE COSTO	ACTIVIDAD ESPECIFICA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD (Descripción del Indicador)	META	PESO	PRESUPUESTO	FONDO	AREA	FECHA INICIAL	FECHA FINAL	RESPONSABLE
Mejorar el entorno de negocios en la región	Contribuir al desarrollo competitivo de la región	P-28	Promover y mantener la funcionalidad de la CRCI del Tolima	2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? Si 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? Si 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? No Si o No	Acciones gestionadas para fortalecer la CRCI del Tolima	Anual	Gestionar la funcionalidad de la CRCI del Tolima que permita mejorar de los índices de competitividad departamental y doing business de la ciudad.	Numerica	96		Actualizar el Reglamento Interno de la CRCIT	Un (1) reglamento interno de la CRCI, actualizado que garantice la funcionalidad e interacción de entidades.	1	100%	\$ 2.204.301	PB	Competitividad	Julio	Diciembre	Anibal Fajardo
									97		Dinamizar Comité CODECTI, mesas técnicas de la CRCIT, Cluster vigentes y nuevos.	7 mesas técnicas constituidas	7	100	\$0	PB	Competitividad	Julio	Diciembre	Anibal Fajardo
									98		Diseñar página WEB de la CRCIT y en funcionamiento.	Una (1) página web de la CRCIT funcionando.	1	100	\$0	PB	Competitividad	Julio	Diciembre	Anibal Fajardo
									99		Gestionar Proyectos de la ADCIT para la conexión de recursos.	10 Proyectos gestionados	10	100	\$0	PB	Competitividad	Julio	Diciembre	Anibal Fajardo
		P-27	Acompañamiento en el diseño e implementación de protocolos de bioseguridad	2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? Si 2. ¿Hay un acompañamiento posterior a la culminación del producto (Programa)? Si 3. ¿Este programa tiene algún costo para el comerciante? No Si o No	# de empresarios atendidos	Trimestral	El principal requisito para la reactivación económica segura en la ciudad es el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad, razón por la cual es necesario por parte de los empresarios el correcto diseño e implementación de los mismos	Numerica	A-93		Realizar documentos guía para el diseño de protocolos de bioseguridad de	40 documentos elaborados como guía para el diseño de protocolos de bioseguridad	40	100	\$ 6.800.000	PB	Presidencia	Julio	Septiembre	Brian Bazin Bulla
									A-94		Apoyo y orientación a empresarios para diseñar e implementar protocolos de bioseguridad	550 Empresarios orientados en el diseño e implementación de protocolos de bioseguridad	550	100	\$ 23.000.000	PB		Julio	Septiembre	Brian Bazin Bulla
									A-95		Jornadas de capacitación a los empresarios e interesados en diseño e implementación de protocolos de bioseguridad	10 jornadas de capacitación virtual (webinar) en diseño e implementación de protocolos de bioseguridad	10	100	\$ 2.000.000	PB		Julio	Septiembre	Brian Bazin Bulla
<b>PRESUPUESTO TOTAL</b>															<b>\$556.891.330</b>					