

INFORME

DE GESTIÓN

— 2024 —

Junta Directiva 2023- 2026

Representantes de los Comerciantes Principales

RAC CONSTRUCCIONES Y URBANIZACIONES S.A.S.
R.L. Roberto Andrés Calderón Arango
Jhon Fernando Peñaloza Camacho
OPERACIÓN LOGÍSTICA S.A.S. EN REORGANIZACIÓN
R.L. Fernando González Ortiz
EMPRESA DISTRIBUIDORES DE ELECTRICOS DE COLOMBIA S.A.S.
R.L. Luis Freddy Castañeda Segura

Representantes del Gobierno Principales

Fabian Humberto Castro Amaya
Juan Alberto Galindo Restrepo
Augusto Barrios

Suplentes

Luis Edwin García Castro
Diego Armando Botero Giraldo
SOLAR CIENCIA AGRÍCOLA S.A.S.
R.L. German Andrés Castaño Valero
Nelson Ariel Ruge Aguilera
COMERCIALIZADORA INVERSIONES GOMOSA S.A.S.
R.L. Sergio David Martínez Sánchez

Suplentes

Iraide Guzmán Ospina
Gilberto Barragán Ávila

Mesa Directiva

Presidente Junta Directiva

Luis Freddy Castañeda Segura

Vicepresidente Junta Directiva

Fabian Humberto Castro Amaya

Secretario

Luis Fernando Vega Sáenz

Presidencia Ejecutiva

Presidente Ejecutivo

Carlos Hernando Enciso Pérez

Revisor Fiscal Principal

Pedro Javier Hernández García

Revisor Fiscal Suplente

Jorge Eliecer Gaitán Borja

PERIODO DE INTERINIDAD:

Con el retiro del Presidente Ejecutivo el 30 de diciembre de 2023, la Cámara de Comercio de Ibagué entro en un periodo de interinidad. Inicialmente, la Junta Directiva designo al Secretario Jurídico como Representante Legal Suplente (Acta No. 811 del 12 de diciembre de 2023).

Sin embargo, al no ser reconocido su nombramiento por el órgano de control y conforme al previo concepto jurídico de la firma de abogados externa (3 de enero de 2024), la representación legal fue ejercida por el Director Administrativo y Financiero desde del 01 de enero de 2024.

Ante la falta de reconocimiento por parte de la Superintendencia de Sociedades y la continuidad en la función, del Director Administrativo y Financiero la Junta Directiva oficializó su nombramiento como Representante Legal Suplente mediante el Acta No. 818 del 26 de marzo de 2024.

Esta representación se extendió hasta el 15 de agosto de 2024, fecha en la que el nuevo Presidente Ejecutivo tomó posesión conforme al (Acta No. 829 del 30 de julio de 2024).

Estado de cumplimiento de las normas de propiedad intelectual derechos de autor y libre circulación de las facturas.

En cumplimiento del numeral 4 del artículo 47 de la Ley 222 de 1995, modificado por el artículo 1 de la Ley 603 de 2000, la Cámara de Comercio de Ibagué, ha aplicado íntegramente las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. Los productos y programas sujetos a derechos de propiedad intelectual se encuentran debidamente licenciados.

De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 778 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio de Ibagué, deja constancia que, durante el ejercicio objeto del presente informe, la Entidad no efectuó ningún acto que pudiera obstaculizar la libre circulación de las facturas emitidas por sus proveedores.

TABLA DE CONTENIDOS

- 1** Unidad de Desarrollo
Empresarial y Regional
- 2** Unidad de
Planeación
- 3** Unidad
Jurídica
- 4** Unidad Administrativa
y Financiera

Índice General

UNIDAD DE DESARROLLO EMPRESARIAL	1
Pilar Industria.....	1
Pilar Agricultura y Agroindustria	6
Pilar Servicios	19
Pilar Educación.....	26
Pilar Inclusión Social - Participación de Mujeres E Igualdad de Genero	32
Pilar Inclusión Social - Economía Popular	37
Pilar Desarrollo de La Economía Regional	45
UNIDAD DE PLANEACIÓN	105
Estudios económicos Y EMPRESARIALES.....	105
Proyectos.....	106
Comunicaciones	108
Calidad -Servicio Al Cliente	117
COMISION REGIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN (CRCI)	122
UNIDAD JURIDICA.....	136
SERVICIOS REGISTRALES	136
CENTRO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE	138
UNIDAD ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA.....	142
Talento Humano y Seguridad y Salud en el trabajo	142
Gestión Documental	150
Tecnología E Infraestructura.....	153
Tesorería	154
Compras de bienes y servicios	159
Información Contable y Financiera.....	165

UNIDAD DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y REGIONAL

UNIDAD DE DESARROLLO EMPRESARIAL

PILAR INDUSTRIA

Programa Fábricas de Productividad y Sostenibilidad

Resultado: 134 empresas intervenidas.

Descripción del Programa : Desarrollo del programa Fábricas de Productividad y sostenibilidad orientado a mejorar las capacidades de las empresas a través de intervenciones técnicas y acompañamiento para mejorar sus resultados productivos de la mano de Colombia Productiva.

ACTIVIDADES

134 empresas finalizaron el proceso de intervención en el programa Fábricas de Productividad y Sostenibilidad, una iniciativa diseñada para ayudar a las empresas a producir más y mejor. A través de una intervención de hasta 60 horas de asistencia técnica especializada, cada empresa implementó estrategias a la medida en diferentes líneas de servicio, fortaleciendo su productividad mediante el enfoque de extensionismo tecnológico.

El procedimiento para la ejecución de las intervenciones corresponde a:

1. Diagnóstico Empresarial de Productividad:

Se llevó a cabo el Diagnóstico Empresarial de Productividad en 134 empresas. Este instrumento consta de 105 preguntas organizadas en nueve líneas de servicio, además de una recopilación de indicadores financieros de cada empresa. Posteriormente, la plataforma calcula un resultado promedio basado en la puntuación asignada a cada opción de respuesta.

2. Selección de extensionistas:

Las empresas seleccionaron el extensionista de acuerdo con sus necesidades, utilizando la base nacional de extensionistas habilitados por Colombia Productiva.

3. Plan de trabajo:

Las 134 empresas recibieron un plan de trabajo elaborado por el extensionista seleccionado, donde se describió las generalidades de cada organización y detalló las actividades y tareas específicas necesarias para alcanzar los objetivos de la intervención. Además, las empresas tuvieron acceso a una batería de indicadores variables recomendados por Fábricas de Productividad, y en caso de incluir nuevos indicadores, los extensionistas completaron y validaron las fichas técnicas correspondientes, que fueron aprobadas por el Líder de Línea al momento de la revisión del plan.

4. Seguimiento mensual extensionista:

El extensionista llevó a cabo un seguimiento para las 134 empresas, en el cual reportó las 60 horas de intervención ejecutadas de acuerdo con lo establecido en el cronograma de trabajo.

5. Acta de cierre:

Las 134 empresas cuentan con su acta de cierre, el cual incluyó un reporte completo de la intervención, detallando el impacto cuantitativo y cualitativo de las acciones implementadas. En dicho reporte, se diligenció la línea de salida de los indicadores, se cuantificaron las mejoras alcanzadas, se registraron nuevas oportunidades identificadas y se documentó el número final de empleados de cada empresa. Estas actividades permitieron evaluar de manera integral los resultados de la intervención y medir su efectividad en función de los objetivos establecidos.

Imagen1. Atención a empresarios en el marco del Programa Fabricas de Productividad y Sostenibilidad



Fuente. Archivo fotográfico programa Fabricas de Productividad y Sostenibilidad

Programa Centros de Reindustrialización ZASCA

Resultado: 270 empresas intervenidas.

Descripción del Programa: Brindar servicios especializados in situ, facilitar el acceso a nuevas tecnologías, uso de maquinaria, fortalecimiento en capacitaciones técnicas y empresariales a través de los centros.

ACTIVIDADES

ZASCA MANUFACTURA

Se desarrolló el taller introductorio al proyecto zasca manufactura en dónde 49 empresarios conocieron de primera mano los beneficios y oportunidades del proceso, con esta socialización se capacitó a los participantes en la ruta de fortalecimiento que ofrece Zasca, dando así inicio a la convocatoria e inscripción de las primeras unidades

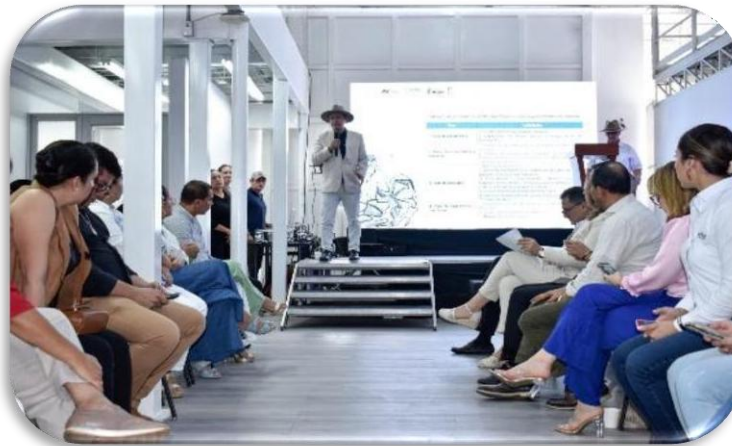
Imagen2. Taller introductorio proyecto zasca manufactura



Fuente, archivo fotográfico Programa Zasca.

Una vez cerrada la convocatoria, se realiza el evento de lanzamiento del programa dando paso a la selección de 81 Unidades productivas quienes iniciaron proceso de fortalecimiento con diagnósticos individualizados para cada una de ellas.

Imagen3. Evento lanzamiento proyecto Zasca Manufactura



Fuente, archivo fotográfico Programa Zasca.

ZASCA TECNOLOGÍAS

En el marco del proyecto Zasca Tecnologías, se llevaron a cabo intervenciones en 140 unidades productivas (UP), cada una beneficiada con al menos una de las siguientes acciones estratégicas:

1. Registro y perfilamiento de Unidades Productivas

Se registró y perfiló 110 Unidades Productivas en el marco del programa Zasca Tecnologías. Tras las preguntas predefinidas por la metodología de Innpulsa Colombia en el sistema de

gestión se clasificaron en dos rutas:

- Exploración (59 UP)
- Apropiación (51 UP)

2. Diagnóstico, plan de acción y socialización

Se llevó a cabo un proceso integral que incluyó el diagnóstico, diseño del plan de acción y la socialización de un plan estratégico enfocado en el fortalecimiento tecnológico de 79 unidades productivas (UP). Este plan abarcó los siguientes componentes: análisis interno y externo del modelo de negocio, de los procesos clave de la empresa, de la presencia digital de las UP y contiene la hoja de ruta para apropiar la tecnología dependiendo del nivel de madurez tecnológica en el sistema de gestión se clasificaron las 79 unidades productivas de la siguiente forma:

- Exploración (45 UP)
- Apropiación (34 UP)

3. Conferencia Conecta, analiza, vende y crece: La fórmula del marketing 5.0 para MIPYMES

En el marco del proyecto del Centro de Reindustrialización Zasca Tecnologías, se llevó a cabo el evento "Conecta, Analiza, Vende y Crece: La Nueva Fórmula del Marketing 5.0", en el cual contamos con 65 participantes de 54 unidades productivas (UP) de diversos sectores. Este evento tuvo como objetivo presentar las tendencias más innovadoras en marketing digital, así como las herramientas clave para el crecimiento empresarial en la era de la transformación digital. Durante el evento, se dio a conocer el objetivo y los beneficios del proyecto.

4. Conferencia Herramientas Digitales para Ventas

En el marco del proyecto Centro de Reindustrialización Zasca Tecnologías, 54 unidades productivas (UP) participaron de la conferencia herramientas digitales para ventas, la cual tuvo como objetivo proporcionar a los participantes las habilidades y conocimientos necesarios para maximizar el uso de las herramientas digitales, en particular, el sistema de gestión de relacionamiento con el cliente (CRM) en el proceso de ventas.

Contenido y estructura de la Capacitación

- ✓ Introducción a las Herramientas Digitales en Ventas
 - ✓ Importancia de la digitalización en los procesos comerciales.
 - ✓ Beneficios de implementar un CRM: mayor eficiencia, mejor toma de decisiones, mejora en la experiencia del cliente.
 - ✓ Panorama general de las herramientas digitales disponibles en el mercado.
 - ✓ Definición y concepto de CRM.
- Componentes principales de un CRM: base de datos de contactos, gestión de oportunidades, seguimiento de actividades, informes y análisis.
 - Ventajas competitivas de utilizar un CRM.

5. Talleres de Mentalidad y Cultura Emprendedora

46 unidades productivas (UP) participaron de los talleres de mentalidad y cultura emprendedora, la cual tuvo como objetivo introducir a los participantes en los fundamentos de la mentalidad emprendedora, demostrando su relevancia tanto en el ámbito personal como profesional. Además, se incorporaron herramientas tecnológicas clave como Trello, Kanban, ChatGPT y Google Ads, con el propósito de fortalecer la cultura tecnológica de las unidades productivas, facilitando la gestión y potenciando su capacidad competitiva en un entorno digital.

La metodología utilizada fue dinámica y participativa, permitiendo generar un ambiente de confianza desde el inicio. La sesión comenzó con una actividad de dinamización grupal diseñada para explorar las percepciones previas de los participantes sobre el emprendimiento, estableciendo una base sólida para el desarrollo de los temas.

6. Módulos del Componente de Desarrollo Productivo

51 UP participaron de los módulos del componente de desarrollo productivo, de la ruta de exploración tecnológica por la tallerista de la ruta los cuales son:

Módulo 1: Habilidades tecnológicas básicas. "Impulsa tu Negocio con WhatsApp y Canva: Estrategias Digitales para Pymes"

Módulo 2: Talleres de emprendimiento popular y desarrollo empresarial aplicado a la unidad productiva y/o MiPymes. "Habla, Conecta y Vende: Estrategias de Comunicación Efectiva para Abordar los Dolores del Cliente"

Módulo 3: La tecnología como herramienta de ventas "Estrategias que Venden: Email Marketing y Pautas en Redes Sociales para Impulsar tu Negocio."

7. Conferencia Finanzas en la Era Digital

En el marco del proyecto Zasca Tecnologías se realizó la Conferencia Finanzas en la era Digital en la que se contó con la participación de 20 unidades productivas la cual tuvo como objetivo impulsar la innovación en el área financiera a través de la identificación de nuevas oportunidades y soluciones tecnológicas.

Imagen4. Empresarios en el taller marketing 5.0 habla conecta y vende



Fuente: Foto archivo proyecto ZASCA Tecnología.

Pilar Agricultura y Agroindustria

Programa de Transformación Productiva del Campo

Resultado: 372 Unidades productivas intervenidas.

ACTIVIDADES

- **PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN RURAL EMPRESARIAL**

Transferencia de conocimiento mediante talleres teórico prácticos aplicados a cada unidad productiva participante. Los temas priorizados fueron:

1. Valor Agregado
2. Procesos comerciales en el modelo de negocio
3. Finanzas empresariales
4. Transformación Digital.

Una vez finalizado los talleres, los participantes tenían la posibilidad de realizar la presentación de un pitch comercial con los conocimientos vistos y exponiendo su modelo de negocio y propuesta de valor. Este pitch fue evaluado, y lo mejores 3 puntajes recibieron un incentivo económico para fortalecer sus unidades productivas, establecidos así: 1 lugar \$1.500.000; 2 lugar \$1.000.000; 3 lugar \$500.0000.

En el año 2024, el programa se desarrolló en 3 municipios, Cajamarca, Rovira y Santa Isabel, donde 90 unidades productivas entre las que se encuentran grupos asociativos, productores, y emprendimientos de la zona rural, participaron y adquirieron conocimientos para la gestión empresarial. Así mismo, 9 unidades se vieron beneficiadas con la entrega del incentivo económico, la cual asciende a un valor total de \$9.000.0000.

Imagen5. Ganadores incentivo económico Cajamarca



Fuente. Archivo fotográfico CCI

Imagen6. Ganadores incentivo económico Rovira



Fuente. Archivo fotográfico CCI

Imagen7. Participantes Programa TRE Santa Isabel



Fuente. Archivo Fotográfico Alcaldía de Santa Isabel

FORTALECIMIENTO UNIDADES DEL SECTOR AGROALIMENTARIO: En el marco del Convenio No. 6200015837/2024.firmado con la Cámara de Comercio de Bogotá-CCB, 8 unidades productivas del sector agroalimentario de la jurisdicción se vieron beneficiadas del programa de “Intervención integral”.

Para la selección de los beneficiarios, se realizó convocatoria abierta, conforme a los Términos de Referencia establecidos. Una vez realizada la verificación del cumplimiento de los parámetros y la calificación de las empresas, las beneficiarias del programa fueron:

Tabla 1. Unidades Productivas beneficiarias del programa “Intervención Integral”

Nombre de la empresa	Nombre del producto
De la Pava Exportadores SAS	Aceite de aguacate
Atenea Coffee	Café
Harraiz	Arrakchitas: Snack de arracacha
Industria Panelera Indupanela	Panela en polvo natural y saborizada
Patacon.com	Plátano en tostónes, tiras, cascabeles, canastas
Mankuu SAS	Frutas Deshidratadas
Distribuidora Jorge el SAS	Agua de coco, aceites vegetales
Cocomá SAS BIC	Miel, polen, propóleo, vinagre de miel, jalea real, chocolate con miel y almendras, miel angelita,

El programa contempló las siguientes actividades:

- Diagnóstico de la madurez organizacional-DMO: La madurez organizacional es una medida de la preparación y capacidad de una organización para adaptarse a su entorno y se expresa a través de sus personas, procesos, datos y tecnologías. Con este diagnóstico se reconocen las debilidades de la organización que requieren ser intervenidas y un plan de trabajo para cada unidad.
- Asistencia técnica: Brindar asesorías profesionales a las unidades productivas de acuerdo con el DMO y el plan de trabajo establecido para mejorar el nivel de madurez organizacional.
- Mentoría en Networking y pitch comercial: Con esta actividad, se fortalecieron habilidades comerciales en los empresarios, a través de la realización de talleres prácticos y la entrega de herramientas para la gestión comercial, con el fin de preparar los empresarios para la participación en escenarios de negociación.

- Estrategia de promoción y publicidad: se realiza diagnóstico del estado y uso de herramientas digitales para promocionar las empresas, con el fin de realizar opciones de mejora o ponerlas en práctica según corresponda para cada unidad.
- Participación en escenario comercial (ALIMENTEC): Una vez realizado la preparación para la participación en escenarios comerciales, 8 de representantes de cada unidad productiva participante, asistió con su muestra comercial del 18 al 21 de junio a la feria de alimentos más importante de Colombia conocida como “Alimentec” en Corferias Bogotá. Alimentec es la feria líder de la industria de alimentos y bebidas, así como de la industria hotelera en Colombia y la Región Andina. Es la plataforma líder para contactos comerciales calificados.

Imagen8. Participación empresas en la feria Alimentec



Fuente. Archivo fotográfico CCI

GESTIÓN EN MUNICIPIOS: La CCI, participa en actividades municipales que promueven y fomenten la dinamización de la economía y el comercio justo de los productores y emprendedores, así como generando procesos de acompañamiento y formación que les permita adquirir conocimientos y mejorar la gestión empresarial de sus unidades productivas.

En la siguiente tabla, puede visualizarse la participación que realizó la CCI en los diferentes municipios de la jurisdicción:

Tabla 2. Participación y vinculación en actividades municipales

Municipio	Evento	Fecha	Población Beneficiada	Actividades CCI
Roncesvalles	Fiestas del Campesino	8 y 9 de junio	20 stands	Acompañamiento y sorteo de 3 kits de herramientas agrícolas
Roncesvalles	Mercado Campesino	16 a 19 de agosto	15 emprendedores (Asociaciones y unidades productivas)	Taller de estrategia empresarial orientada a los emprendedores participantes de la muestra comercial Muestra comercial – Mercado Campesino (20 stands)
Alvarado	Feria Agroindustrial y de Turismo	17 y 18 de agosto	38 actores del sector alimentos 26 emprendimientos	Capacitación en manipulación de alimentos Capacitación en el uso de herramientas digitales – Sorteo de una Tablet Entrega de códigos QR para pagos digitales
Anzoátegui	Feria de Café	2 y 3 de agosto	70 caficultores	Capacitación registro de marca para café Muestra comercial (10 stands) Concurso micro lotes (95 participantes) Entrega de activo productivo y placas de reconocimiento
San Antonio	Feria Agropecuaria	16 y 19 de agosto	60 emprendedores (Asociaciones y unidades productivas)	Taller de Transformación digital Sorteo de 2 tablets Entrega de 12 Códigos QR para promoción y publicidad
Rovira	Fortalecimiento unidades productivas del sector cafetero	Octubre	22 participantes 30 participantes	Formación SENA “Desarrollo de habilidades sensoriales en Café y postcosecha” Participación misión comercial Feria de cafés especiales de Colombia 2024 – Corferias /Bogotá DC
Cajamarca	Festival de la Chicha	12 y 13 de octubre	27 emprendimientos 8 asociaciones rurales	Capacitación Atención al cliente con la participación de 27 en el festival gastronómico Premiación primeros tres puestos del concurso de carro
Cajamarca	Festival de la Mujer Rural	24 de noviembre	40 emprendimientos 4 asociaciones rurales	Feria Gastronómica y Artesanal con exhibición de emprendimientos locales, y muestras culturales como danzas y bailes típicos que resaltaron la identidad regional. Se entregaron 10 kits de belleza para ser sorteados entre asistentes y participantes de la Feria, fomentando el reconocimiento y bienestar de las mujeres rurales.
Venadillo	Feria Equina Grado B	20 y 21 de abril	20 mujeres artesanas	Capacitación en vitrinismo mujeres artesanas Capacitación en manipulación de alimentos
Venadillo	Jornada de acompañamiento y fortalecimiento a la Mujer Rural	19-jul	60 mujeres rurales	Taller empoderamiento de la mujer “La Mejor Versión de mí”
Venadillo	Mercado Campesino y Feria del Emprendimiento	16-nov	4 asociaciones 18 emprendimientos	Taller Modelo de Negocio Entrega de 3 kits de electrodomésticos para sorteo entre las unidades participantes
Santa Isabel	Mercado Campesino	17 de marzo	14 unidades productivas	Apoyo para premios de las Asociaciones y emprendimientos participantes: 2 Kit (cada uno con 1 peñilla, cubierta para peñilla, 2 limas, 1 valde plástico, 1 azadón), 1 fumigadora royal
Santa Isabel	Mercado Campesino	11 de agosto	12 unidades productivas	Entrega de 3 canastillas plásticas tipo carullera para cada unidad productiva participante en el mercado
Valle del San Juan	Feria Ganadera y Agroturística	16 y 17 de noviembre	35 Unidades productivas rurales	Integración cadena de valor sector ganadero Mercado campesino Oferta agroturística Entrega de almuerzos expositores de la feria

Imagen9. Ganadores kit de herramientas – Fiestas del Campesino Roncesvalles



Fuente. Archivo fotográfico CCI

Imagen10. Ganador del concurso de micro lotes – Feria de café Anzoátegui



Fuente. Archivo fotográfico CCI

Imagen11. Taller de Transformación Digital – Feria Agropecuaria San Antonio



Fuente. Archivo fotográfico CCI

Imagen12. Formación SENA “Desarrollo de habilidades sensoriales en Café y postcosecha” – Rovira



Fuente. Archivo fotográfico CCI

Imagen13. Misión comercial “Feria de cafés especiales de Colombia- Café Expo



Fuente. Archivo fotográfico CCI

Programa de Transformación Productiva de la cadena Cacao

Resultado: 109 Unidades productivas intervenidas.

Descripción del Programa : Fortalecimiento de la cadena productiva de cacao en el Tolima, con el mejoramiento de los procesos de comercialización del grano que permitan acceder a mercados nacionales e internacionales diferenciado.

Actividades

El Programa de Transformación Productiva de la cadena Cacao tuvo como objetivo principal fortalecer la competitividad de la cadena de valor del cacao mediante el acceso a mercados nacionales e internacionales de alto valor. Este programa fue diseñado para abordar los desafíos estructurales que afectan la rentabilidad de los productores de cacao.

Los días 19 y 20 de junio 38 Unidades productivas de la jurisdicción participaron de una experiencia inmersiva en la **Feria Alimentec** una de las principales ferias del sector de alimentos y bebidas en América Latina posicionándose como una vitrina que ofrece oportunidades para que los participantes se conecten con otros pares de la industria, establezcan relaciones comerciales y descubran nuevas oportunidades de negocio.

La participación en el evento se fraccionó en dos etapas, durante la primera etapa las unidades productivas participaron de la agenda académica diseñada por la Cámara de Comercio de Ibagué mediante tres talleres guiados por conferencistas expertos en los temas y los cuales tuvieron como finalidad la preparación para la participación de la feria.

TALLER N°1 “COMO ENCANTAR A SU COMPRADOR EN TRES MINUTOS”- NETWORKING

Taller dictado por Diego Omar Paz Escobar Gerente de IAM COMMUNITY SAS - Especialista en Administración de Negocios Internacionales con Máster Ejecutivo en Gestión Internacional de la Empresa. Durante el desarrollo del taller se habló sobre los pilares de la negociación efectiva, la preparación y que se quiere lograr en la negociación, como armar el discurso, cómo lograr una presentación encantadora acompañada de un ejercicio práctico en donde se referenciaron los 3 minutos más importantes y que se debe hacer en cada minuto.

Imagen14. Desarrollo taller 1 Networking



Fuente: Archivo fotográfico programa transformación productiva cacao.

TALLER N°2 ACCESO AL FINANCIAMIENTO CONSCIENTE

Taller dictado por Gabriel Aparicio Gerente Nacional de Proyectos en Vive Bailando, en el cual se trataron temas como la Importancia del crédito formal y desventajas del informal, Indicadores principales a tener en cuenta para un crédito, Productos financieros de crédito, Productos financieros de seguros, Centrales de riesgo los cuales se abordaron de manera lúdica a través de una historia tipo cuento y acompañado de videos, actividades individuales y grupales y espacios de conversación.

Imagen15. Desarrollo taller 2 Acceso al financiamiento consciente



Fuente: Archivo fotográfico programa transformación productiva cacao.

TALLER 3 TRANSFORMACIÓN DIGITAL “SOLUCIONES A LA MANO”

taller dirigido por Diego Mauricio Molina Asistente de transformación digital y en el cual se visualizó la importancia de implementar de manera efectiva las redes sociales para posicionar una marca, producto o servicio y en el tema de atención y negociación por medio de redes como WhatsApp, Facebook entre otras además de fortalecer el diálogo frente a las plataformas que se encuentran en el mercado para la localización de los negocios, análisis y proyecciones de ventas, generación de publicidad, códigos de QR y sitios web.

Imagen16. Desarrollo taller 3 Transformación digital



Fuente: Archivo fotográfico programa transformación productiva cacao.

Como segunda etapa las unidades productivas tuvieron la oportunidad de participar en misión exploratoria en la Feria la cual es ofreció una brecha de oportunidades:

1. Exploración de nuevos productos y servicios: La feria ALIMENTEC 2024 consolidó a una amplia gama de expositores nacionales e internacionales los cuales presentaron sus novedades y desarrollos. Las unidades productivas como visitantes de la feria lograron descubrir productos, servicios, y tendencias que no conocían o que se estaban lanzando antes de que estén disponibles para el público general.
2. Oportunidad de aprendizaje: La feria incluye agenda académica basada en conferencias, talleres y charlas. Estos espacios contaron con la presencia y el acompañamiento de expertos de la industria que compartieron sus experiencias y mejores prácticas.
3. Red de contactos: La feria fue una oportunidad sin precedentes para las Unidades productivas para hacer networking con los asistentes y con los expositores.
4. Experiencia interactiva: La feria ALIMENTEC 2024 ofreció experiencias prácticas, como la posibilidad de probar productos o participar en demostraciones en vivo, lo que facilitó una interacción directa con lo que se ofrece.

Durante el tercer trimestre se realizaron dos actividades:

El 29 de agosto del 2024 en el centro de convenciones Alfonso López Pumarejo en alianza con la Secretaria de desarrollo económico de la Gobernación del Tolima se realizó el primer concurso regional de calidad de cacao del departamento del Tolima evento que tuvo como fortalecer la industria a través de la promoción, el conocimiento y el reconocimiento de los cacaos de alta calidad, del evento se resaltan los siguientes resultados

PROMOCIÓN DEL PRODUCTO DE ESPECIALIDAD: destacar y dar visibilidad a cacaos de alta calidad y especiales, ayudando a pequeños productores y regiones menos conocidas a encontrar compradores y nuevos mercados. Se conto con la participación de más de 300 personas que hicieron parte del evento.

Imagen17. Participación 1er concurso regional de calidad de cacao



Fuente: Archivo fotográfico programa transformación productiva cacao.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN: Se incluyó dentro del marco del evento una agenda académica actualizada con los requerimientos actuales del mercado liderada por el speaker internacional Gustavo Ferro con su charla “Europa tendencias oportunidades y desafíos en el mercado de cacao más importante del mundo” y complementada por Maira del Campo con su charla “Asociatividad rural”.

- **Conferencia Gustavo Ferro “Europa: Tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado de cacao más importante del mundo”** flujo comercial de cacao en grano desde América hacia Europa, empresas europeas importadoras de cacao a pequeña escala, fabricantes de chocolates y sus derivados y chocolateros especializados, todos ellos constantemente están importando chocolate en grano lo cual sería un mercado objetivo para los cacaocultores locales. Posteriormente habla sobre el mapeo en las tendencias y cómo viene avanzando el mercado además del enfoque de origen colombiano. Por último, aborda temas de normativas legales como es la consolidación del mercado, legislación en Europa y temas de sostenibilidad que van de la mano con el cacao.

- **Conferencia María del Campo “Asociatividad rural”** que es la asociatividad la importancia y beneficios que trae en la mejora de actividades agrícolas. concepto para mejorar los ejercicios comerciales, desarrollo comunitario y modelos de asociatividad éxitos con la involucración del trabajo de la mujer.

Las conferencias que se realizaron en el marco del evento se realizaron con una intencionalidad de doble canal, por un lado, actualizar tendencias e información de mercado para los participantes del evento y por otro lado entregar argumentos de comercialización para los grupos asociativos, cooperativas y/o corporaciones para futuros eventos comerciales.

Creación de Redes de Contacto: Conectar a pequeños productores a través de integración vertical con los diferentes actores de la cadena a nivel departamental todos congregados dentro de un mismo espacio.

El 13 de septiembre del 2024 en Neiva – Huila 10 Unidades productivas pertenecientes a la cadena productiva de cacao participaron en misión exploratoria en la FICCA. La participación de las unidades productivas en la feria ofreció una experiencia enriquecedora en diferentes aspectos tales como la exploración de nuevos productos y servicios: La feria FICCA 2024 consolidó una amplia gama de expositores nacionales e internacionales los cuales presentaron sus novedades y desarrollos.

Las unidades productivas como visitantes de la feria lograron descubrir productos, servicios, y tendencias que no conocían o que se estaban lanzando antes de que estén disponibles para el público general, logrando realizar benchmarking basado en experiencias de un departamento similar como lo es Huila.

Imagen18. Misión exploratoria FICCA



Fuente: Archivo fotográfico programa transformación productiva cacao.

Por último, el 22 de noviembre se participó en misión exploratoria con 24 unidades productivas en la feria Chocoshow; escenario de visibilización, experiencia y conocimiento del subsector cacaoero y chocolatero más importante de Colombia. La feria Promueve el desarrollo de la cadena productiva del cacao, destacando a Colombia como uno de los países productores de cacao fino de aroma reconocido internacionalmente además de fomentar la integración entre productores, comercializadores, y consumidores, fortaleciendo el comercio interno y externo

Chocoshow es un evento estratégico para la promoción del chocolate colombiano y el fortalecimiento de toda la cadena productiva, impulsando la economía local y generando visibilidad internacional para los actores del sector.

Imagen19. Misión exploratoria CHOCOSHOW



Fuente: Archivo fotográfico programa transformación productiva cacao.

Durante el desarrollo de la misión los participantes tuvieron la oportunidad de compartir experiencias con pares como ellos de diferentes zonas del territorio nacional, posibilidad de realizar networking y aprender de las buenas prácticas implementadas en otros territorios.

PILAR SERVICIOS

Programa Fortalecimiento del Sector Turismo en la Región

Resultado: 349 Unidades productivas intervenidas.

Descripción de la Actividad: Programa de fortalecimiento del sector Turismo en los municipios de la jurisdicción de la Cámara de comercio de Ibagué

ACTIVIDADES

CONVENIO 1489 DE 2024 ENTRE LA CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUÉ Y LA ALCALDÍA DE IBAGUÉ: Con el objetivo de fortalecer la oferta de servicios turísticos, la promoción y el posicionamiento de Ibagué como destino turístico, en el marco del convenio 1489 de 2024, se desarrollaron 4 actividades para cumplir los objetivos del convenio:

1. Programa de Formación Exportadora en Turismo: El Programa de Formación Exportadora en Turismo se ejecutó en el marco del convenio 1489 del 22 de abril de 2024 y del convenio 192 de 2024 entre ProColombia y la Cámara de Comercio de Ibagué con 11 módulos, de los cuales dos (2) se desarrollaron en modalidad virtual y nueve (9) en modalidad presencial. Los módulos realizados fueron los siguientes:

- Módulo 1: Turismo un camino hacia la internacionalización
- Módulo 2: Diseño de paquetes y experiencia
- Módulo 3: Costeo para prestadores de servicios turísticos.
- Módulo 4: Tarifario para prestadores de servicios turísticos
- Modulo 5: Perfil de mercados para Estados Unidos
- Modulo 6: Estrategia digital para Estados Unidos
- Modulo 7: Canales de Comercialización Internacional
- Modulo 8: Clínica de Ventas
- Modulo 9: Como participar en eventos internacionales
- Modulo 10: El cliente y el diseño de la experiencia,
- Modulo 11 Producto turístico.

En el programa participaron 68 prestadores de servicios turísticos.

2. Programa de Formación Exportadora en Turismo Gastronómico

En alianza entre la Alcaldía de Ibagué, Procolombia y la CCI se llevó a cabo el seminario de Formación Exportadora en Turismo Gastronómico en la cual se desarrollaron 5 módulos: a) Storytelling turístico, b) Estrategia de Comercialización Internacional, c) -Turismo gastronómico en el Mercado internacional, d) Estrategias de Marketing Gastronomico,5) Experiencia turística y servicio al cliente. El seminario se realizó de manera virtual y contó con la participación de 38 empresarios.

Imagen20. Programa Virtual de Formación Exportadora en Gastronomía
Modulo Experiencia turística y servicio al Cliente



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

a. **Fortalecimiento del Producto Turístico “Descubre Ibagué, Naturalmente Musical”**

En el marco del convenio 1489 suscrito con la Alcaldía de Ibagué y en alianza con Cotelco Capitulo Tolima y Alto Magdalena se realizaron talleres de identificación y construcción de experiencias por producto de los cuatro (4) subproductos: Ibagué Natural, Ibagué ciudad Musical, Ibagué Emocionante e Ibagué Ancestral; En una segunda parte del fortalecimiento se realizaron talleres de validación de experiencias y construcción de narrativas de los empresarios de los cuatro (4) subproductos. Finalmente se realizó el diseño del portafolio de experiencias turísticas con 60 empresarios participante del proceso integral de fortalecimiento de producto turístico.

Imagen21. Talleres de fortalecimiento de producto turístico
a través del desarrollo de experiencias y narrativas



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

2. Encuentros de Negocios Descubre Ibagué, Naturalmente Musical

Los Encuentros de negocios "Descubre Ibagué Naturalmente Musical" fue diseñado como una plataforma estratégica para promover el portafolio de productos turísticos de Ibagué, destacando sus subproductos: Ibagué Natural, Ibagué Ancestral, Ibagué Ciudad Musical e Ibagué Emocionante. Este evento reunió a empresarios del sector turístico y gastronómico de la ciudad, quienes presentaron sus paquetes y servicios personalizados, basados en las temáticas de cada subproducto, ante representantes de empresas compradoras, gremios, entidades estatales y grupos de interés. Como estrategia de promoción de destino se llevaron a cabo tres (3) eventos para el Lanzamiento y el desarrollo del Networking de las experiencias turísticas del producto Descubre Ibagué, Naturalmente Musical distribuidos de la siguiente manera:

- Encuentro de Negocios Descubre Ibagué, Naturalmente Musical en la ciudad de Bogotá, el 11 de diciembre de 2024: En este Encuentro de Negocios participaron 15 empresas prestadoras de servicios turísticos como expositoras en representación de las 60 empresas participantes en el proceso. Se contó con la participación del Viceministerio de Turismo, Anato, Colombia Productiva, iNNpulsa y Procolombia, así mismo, asistieron 18 agencias de los viajes interesados en promocionar a Ibagué como Destino.
- Lanzamiento de las experiencias del producto turístico Descubre Ibagué, Naturalmente Musical, el 12 de diciembre de 2024: se realizó en el Panóptico de Ibagué con la participación de 40 asistentes locales y visitantes del Tolima y Choco.
- Encuentro de Negocios Descubre Ibagué, Naturalmente Musical en la ciudad de Ibagué el día 13 de diciembre de 2024 realizado en el marco de la Feria Tolima Corazón de los Andes en alianza con la Gobernación del Tolima. En el Encuentro de Negocios participaron 40 agencias regionales como vendedoras y 20 compradoras dentro de las que se destacan 2 agencias de Lima Perú, 8 de Bogotá y 10 de Armenia con aproximadamente 70 contactos comerciales.

Imagen22. Encuentros de Negocios “ Descubre Ibagué Naturalmente Musical



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

PROGRAMA MAGDALENA TRAVESÍA MÁGICA: Con el objetivo de fortalecer el turismo en la región del Magdalena, se dio continuidad al convenio suscrito entre las 8 Cámaras de Comercio con zonas de Influencia en la región. En el marco del convenio se creó la gobernanza del proyecto con la participación de 38 empresas de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ibagué, así mismo, se mismo se realizó la formación especializada "Turismo Avanzado": Innovación, Marketing y Comercialización para el Desarrollo y Gestión de Destinos Turísticos y el seminario de marketing digital realizado en el marco de la estrategia embajadores. También se llevó a cabo en el mes de octubre la Feria lo Nuestro, la cual contó con la participación de 2 empresarios por zona. En total 38 empresarios participaron en las actividades del Programa durante el 2024.

Imagen23. Programa Magdalena Travesía Mágica – Estrategia Embajadores



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

CAPACITACIÓN EN TURISMO RESPONSABLE CÁPSULA DE TURISMO TOLIMA: Esta jornada se realizó en alianza entre la CCI, el Viceministerio de Turismo y Universidad del Tolima, la cual tuvo como objetivo la sensibilización y profundización en turismo accesible, prevención de la explotación sexual y comercial de niñas niños y adolescentes (ESCNNA), protección de la fauna y flora, patrimonio cultural, trata de personas y formalización turística. Se contó con la participación de 20 empresas y 60 asistentes del sector.

FORO MUNDIAL DE INVERSIÓN E INNOVACIÓN ONU: Con el objetivo de identificar oportunidades de inversión para el turismo y conocer las prácticas exitosas en innovación para dicho sector, los días 14 y 15 de noviembre la Cámara de Comercio de Ibagué y la Agencia de Inversión “Invest Tolima” participaron en el foro mundial de inversión e innovación de la ONU turismo en el marco del 122 concejo ejecutivo de la ONU Turismo. El evento se convirtió en un punto de encuentro, reflexión e intercambio de experiencias para la innovación y la inversión, en este escenario el Tolima se hizo visible con su estrategia de inversión y genero conexiones de valor para el territorio con agencias de inversión del país y entidades de Gobierno nacional.

Actividades destacadas:

- Networking de Inversión
- Visita Técnica a Puerto Asís – Experiencias para turistas internacionales
- Lanzamiento de la Guía de Inversión de Colombia
- Jornada académica con las temáticas: Panel de inversión, innovación en turismo comunitario, oportunidades para la inversión extranjera.
- Estrategias de atracción de IED en regiones.

Imagen24. Participación del Tolima en el Networking de Inversión en el marco del Foro Mundial de inversión e Innovación de ONU Turismo



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Participación en escenarios comerciales:

VITRINA TURÍSTICA ANATO 2024: La Cámara de Comercio de Ibagué realizó alianzas estratégicas con Gobernación del Tolima, la Alcaldía de Ibagué y Cotelco Capítulo Tolima para apoyar la participación del Tolima en la Vitrina turística Anato 2024. En el marco de esta alianza la Cámara aportó una muestra gastronómica de 300 lechonas tolimense enlatadas para fortalecer la participación de empresarios en calidad de expositores, en el stand participaron 28 empresas del departamento, de estas 19 pertenecen a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ibagué.

Así mismo, la CCI organizó una misión comercial con el objetivo de permitir a un mayor número de prestadores de servicios turísticos de la jurisdicción su participación en la feria. La convocatoria para la misión fue pública y abierta para los diferentes integrantes de la cadena de valor del turismo, en total participaron 80 prestadores.

Total, Visitantes al Stand: 3.000
Contactos Registrados: 2.298
Negocios Cerrados: \$876.600.000

En cuanto a la Misión Comercial se logró contar con la participación de 80 empresas con aproximadamente 548 contactos comerciales.

En total participaron 99 empresas de la jurisdicción en la Vitrina más importante y reconocida de turismo en Colombia.

Imagen25. Participación del Tolima en la Vitrina Turística Anato 2024 misiones empresariales y stand de expositores



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FERIA OFERTURISMO Y PROVEER- QUINDIO: La Cámara de Comercio de Ibagué en alianza con la Gobernación del Tolima apoyó la participación de 6 empresas expositoras y 25 empresas en misión comercial, los días 28 y 29 de agosto en la ciudad de Armenia. La feria permitió realizar alianzas comerciales y acuerdos de colaboración con empresarios de turismo del país. Como resultado de la feria se lograron 15 citas de negocios para las empresas expositoras y 249 contactos comerciales para las empresas en misión. Oferturismo y Proveer XI versión, vitrina de turismo organizada por la Cámara de Comercio de Armenia y el Quindío, cuyo objetivo desde su primera versión ha sido consolidar lo mejor de la oferta turística a nivel nacional y local, convirtiéndose en un espacio de negocios y alianzas estratégicas para las regiones participantes.

Imagen26. Participación de empresarios en la Feria de Turismo Oferturismo



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

CELEBRACIÓN DEL DÍA MUNDIAL DEL TURISMO: En alianza con los actores gubernamentales, la academia y gremios del sector se realizó la organización de la celebración del Día Mundial del Turismo en el Tolima, el evento contó con una muestra ferial, la presentación de danzas y muestras culturales y una nutrida agenda de eventos que resaltaron la oferta turística y cultural del sector tales como concurso de meseros, concurso de camareros, guías de turismo y creadores de contenido turístico. En el evento participaron 16 empresas del sector.

EVENTOS DE PROMOCIÓN EN CAJAMARCA:

- **Global Big Day**

Se brindo acompañamiento a la Alcaldía de Cajamarca en su primera celebración del Global Big Day, logrando la conservación y promoción del territorio como un destino para el avistamiento de aves. Se realizó observación en 4 rutas.

Festival de las Aves 2024 – Cajamarca: Se apoyó al municipio de Cajamarca en la realización del Primer Festival de Aves del Municipio en el cual se realizó Concurso de Nidos, agenda académica, salidas de avistamiento para expertos y recorridos culturales en diferentes puntos del municipio. En esta actividad participaron 30 prestadores de servicios turísticos

APOYO PARA LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESARIOS EN LA FERIA TOLIMA EN EL CORAZÓN DE LOS ANDES: La CCI se vinculó a la Feria Internacional Tolima Corazón de los Andes liderada por la Gobernación del Tolima con el apoyo a la realización del Encuentro de Negocios del evento.

En la Feria participaron 147 expositores de 34 municipios del Tolima, Se contó con un total de 2.843 visitantes en la feria. En el Encuentro de Negocios participaron 40 agencias regionales como vendedoras y 20 compradoras dentro de las que se destacan 2 agencias de Lima Perú, 8 de Bogotá y 10 de Armenia. La Rueda generó 400 contactos comerciales.

Tabla 3. Impacto muestra comercial

Ventas Muestra Comercial	\$ 38.600.000,00
Proyección en Ventas	\$ 1.161.400.000,00
Total, Impacto Económico de la Fe	\$ 1.200.000.000,00

Imagen27. Feria de Turismo Tolima Corazón de los Andes, recinto ferial y Encuentro de Negocios



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Servicios Empresariales

PILAR EDUCACIÓN

Programa Educación sin costo

Resultado: 4.487 personas capacitadas.

Descripción de la actividad: Diseñar e implementar un programa de formación y educación para el trabajo sin costo para las empresas y emprendedores de la jurisdicción

Durante el año 2024, la Cámara de Comercio de Ibagué brindó capacitación sin costo a un total de 4487 participantes. De ellos, fueron beneficiados con capacitaciones gratuitas, distribuidas en capacitaciones en el campus virtual 1258 personas, en el programa +Conocimiento + Empresa 301 personas capacitadas y en capacitaciones ofrecidas a través de los aliados, recibieron capacitación 1277 personas mediante capacitaciones propias 86 personas fueron capacitadas y capacitaciones de programas en cabezas de la Unidad de Desarrollo empresarial y Regional. 1565 personas capacitadas.

ACTIVIDADES

CAPACITACIONES EN BIOSEGURIDAD PARA ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DEL

SECTOR BELLEZA: Esta actividad es gestionada por la Cámara de Comercio de Ibagué, en articulación con el SENA Tolima, para el fortalecimiento empresarial, y para facilitar el cumplimiento de la normatividad a los establecimientos comerciales del sector belleza, en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ibagué, para el cumplimiento del requisito necesario para la operación (funcionamiento), los establecimientos comerciales de este sector

En los establecimientos de belleza: salones de belleza, peluquerías, barberías, centros de

manicura (spas de uñas) y afines es necesario que se reconozcan, implementen y apliquen las técnicas y procedimientos seguros que garanticen el control de los riesgos ocupacionales, orientados a la protección del trabajador, de los clientes o usuarios, frente al riesgo de adquirir y/o producir contaminación biológica. Esta capacitación es impartida por un instructor autorizado por el SENA y se realiza bajo su metodología, para poder certificarlos luego del cumplimiento de sus condiciones, para acceder al Certificado SENA por medio de su plataforma, (curso complementario de 48 horas), con vigencia de validez por dos años.

Imagen28. Capacitación de bioseguridad en belleza



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

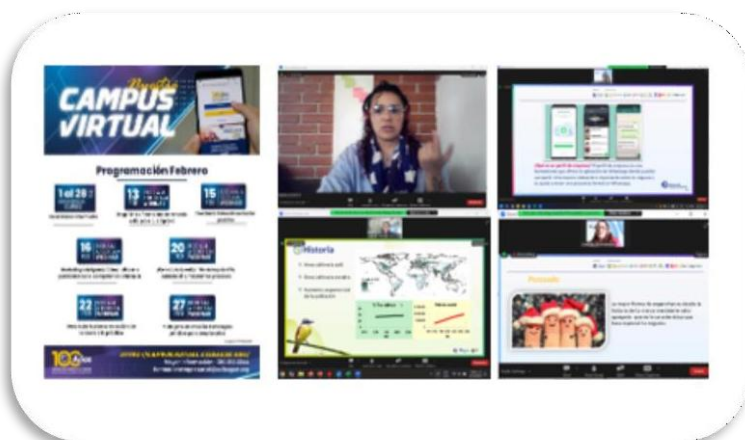
CAPACITACIÓN EN MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS Y EDUCACIÓN SANITARIA PARA ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS: Como parte de las actividades encaminadas al fortalecimiento empresarial, en este caso a dar cumplimiento con los requisitos sanitarios normativos de los establecimientos de alimentos en Colombia, según la resolución 2674 de 2013: "Las empresas deberán tener un plan de capacitación continuo y permanente para el personal manipulador de alimentos desde el momento de su contratación y luego ser reforzado mediante charlas, cursos u otros medios efectivos de actualización, también teniendo en cuenta que por otra parte la Resolución 683 de 2012, en su artículo 10, establece que "toda persona que manipulen objetos, envases, materiales y equipamientos que entren en contacto directo con alimentos, deben tener capacitación permanente en temas higiénico-sanitarios, en el manejo de estos, además de las tareas específicas del proceso". *Las empresas deben contar con un plan de capacitación continuo y permanente para el personal manipulador desde el momento de su vinculación

Imagen29. Capacitación en manipulación de alimentos y educación sanitaria para establecimientos gastronómicos.



La oferta del **Campus virtual** tiene el propósito de que el programa de capacitación sin costo cuente con un espacio para que empresarios y sus colaboradores accedan a una oferta diversa de contenidos de formación empresarial, desde cualquier lugar y momento, optimizando su tiempo y recursos.

Imagen30. Oferta del campus virtual de la Cámara de Comercio de Ibagué



La propuesta de **+Conocimiento +Empresa** se enfocó en brindar a empresarios y comerciantes la oportunidad de acceder de forma gratuita a capacitación en diversos temas de interés, como innovación, exportación, finanzas, marketing, entre otros.

Imagen31. Participantes en capacitaciones gratuitas de +Conocimiento +Empresa



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

A través de **Aliados**, la Cámara de Comercio de Ibagué ofreció capacitación gratuita a 1277 personas en temas de inteligencia artificial, inversión, contratación laboral, recuperación de cartera, reglamento interno de trabajo, marketing, inclusión laboral, facturación electrónica, nómina electrónica, protección de datos personales, TikTok, prevención de estafas y delitos informáticos

A través de **Capacitaciones Propias**, la Cámara de Comercio de Ibagué ofreció 2 capacitaciones donde se capacitaron 86 personas en temas de Registro Único de Proponentes y Registro Nacional de Turismo

Programa Educación con costo

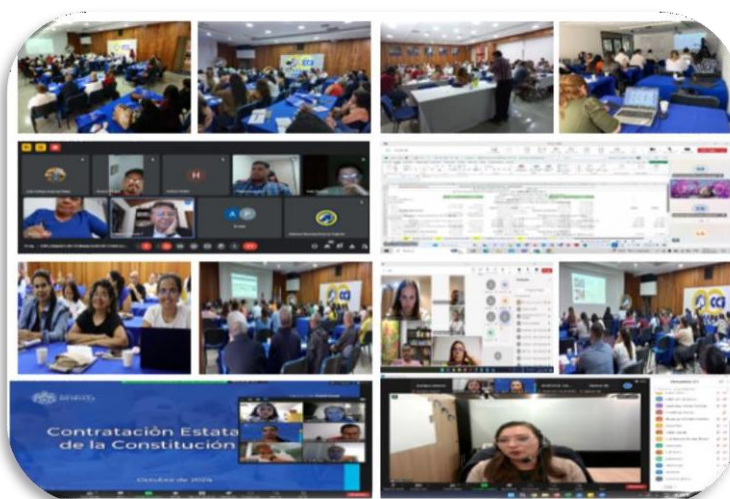
Resultado: 555 personas accedieron a capacitaciones con costo

Descripción de la actividad: Diseñar e implementar programas de formación y educación para el trabajo con costo para las empresas y emprendedores de la jurisdicción.

ACTIVIDADES

Durante el año 2024, la Cámara de Comercio de Ibagué en su portafolio de programas de educación continua ofreció un curso, cinco diplomados y ocho seminarios, abordando temas de marketing, contratación pública, tributarios y de la rama del derecho.

Imagen32. Participantes en programas de educación continua con costo



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

AFILIADOS

Plan de renovación y vinculación de afiliados.

Meta: Desarrollar acciones para lograr la renovación de los empresarios afiliados y lograr el ingreso de nuevas afiliaciones para un total de 1.404 afiliados.

Resultado: 1.390 afiliados.

Descripción: Se contó con el apoyo de personal temporal para promocionar la renovación mercantil y de afiliación, quienes realizaron llamadas, visitas y contactaron a través de WhatsApp para la actualización de datos y liquidación de los formularios para pago.

De igual modo los asesores de afiliados y auxiliares visitaron a los afiliados en el primer trimestre, enfatizando la renovación oportuna de la matrícula mercantil y de la afiliación, logrando renovar en temporada a 1.336 afiliados de los 1.404 afiliados con los que se inició el 2024, 68 fueron desafiliados por no pago de la renovación oportuna y 45 por otras razones como cambio de domicilio, cancelación, liquidación o solicitud de desafiliación. Durante el año se vincularon al círculo de afiliados 114 nuevos empresarios y otros 11 empresarios fueron desafiliados por

motivo depuración, lo que permitió al culminar el año contar con un total de 1.390 afiliados. Se brindó acompañamiento a los afiliados por diferentes medios, como virtual, telefónica, presencial y a domicilio.

Imagen33. Pieza gráfica-Afiliada que renovó su matrícula mercantil



Fuente: Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Se activó en el Sistema Integrado de Información -SII la alerta con el mensaje “Esta matrícula es potencial afiliado” a 8.130 empresarios que cumplían con las renovaciones de los últimos 2 años dentro del plazo establecido, esta base fue gestionada por medio de una estrategia de visita directa a través de la contratación de 3 promotores comerciales.

Imagen34. Pieza gráfica Superintendencia de Sociedades información elecciones Junta Directiva 2026-2029



Durante la temporada de renovación 2024 se realizó envío de mailing informativo a la base de datos de potenciales afiliados con el nombre de la campaña “Empresario es hora de liderar”, este con el propósito de informar a los empresarios la posibilidad de afiliarse y ser seleccionado en el censo electoral para las elecciones de Junta Directiva de la vigencia 2026 -2029.

Adicionalmente esta información fue suministrada en las visitas realizadas a los empresarios que cumplían con las condiciones para formar parte del Círculo de Afiliados. Este material fue publicado en redes sociales como Instagram, Facebook y banner principal de la página web de la CCI.

Plan de fidelización de afiliados

Meta: Un (1) plan de fidelización a los afiliados con actividades que contemplen, llamadas y/o visitas de mantenimiento, capacitaciones/talleres, programas de consultoría, programa de imagen corporativa, entre otras.

Resultado: 1 plan de fidelización ejecutado.

Descripción: Como estrategia de fidelización se realizó acompañamiento a los afiliados en la renovación mercantil, donde se entregó kit empresarial a quienes renovaron, de igual manera se orientó en la renovación del Registro Único de Proponentes - RUP, tanto en visitas, como de manera presencial en las sedes de la Cámara de Comercio de Ibagué , telefónica y virtual. En total se asesoraron a 4.567 personas en el 2024 en temas como renovación mercantil, RUP, inscripciones, matrículas, actas, libros, asesorías en programas de fortalecimiento, ferias y ruedas de negocio. Adicionalmente los afiliados lograron descargar 5.003 certificados sin costo.

Se realizó el diseño de 10 videos promocionales de empresas afiliadas para resaltar su trayectoria empresarial y aporte al desarrollo económico de la región.

Durante el 2024, desde afiliados se llevaron a cabo 4 campañas comerciales, con el propósito de resaltar y dar a conocer los productos de los empresarios afiliados en diferentes momentos comerciales del año como lo fue Día de la Madre, Día del Amor y la Amistad, Blackfriday y Temporada Navideña.

Imagen35. Feria Navideña “Ibagué Vamos de Compras”



PILAR INCLUSIÓN SOCIAL - PARTICIPACIÓN DE MUJERES E IGUALDAD DE GENERO

Programa Con Enfoque de Género

Resultado: 159 Unidades productivas intervenidas

Descripción de la Actividad: Programa de fortalecimiento y empoderamiento a microempresarias de la jurisdicción a través del desarrollo de habilidades blandas y duras que permitan el impulso de sus unidades productivas.

ACTIVIDADES

DESARROLLO DEL PROGRAMA DE ENFOQUE DE GENERO MUJERES

ASUMIENDO RETOS: Se llevó a cabo el programa de enfoque de género, creado y liderado por la Cámara de Comercio de Ibagué, el cual cuenta con una estructura basada en las necesidades identificadas en los emprendimientos liderados por las mujeres en la ciudad de Ibagué y con una metodología específica que nos permitió cerrar brechas en el desarrollo de las habilidades blandas siendo estas las fundamentales a la hora de hacer sostenible un emprendimiento. A continuación, se relacionará el proceso realizado en el programa.

Convocatoria: Se realizó la convocatoria por medio de redes sociales, envío de Mailing, listas de difusión y llamadas. Esta cerró con 113 inscripciones, se realizó proceso de validación de requisitos, envío de correos de aprobación o no de su participación en el programa Mujeres Asumiendo Retos -MAR.

Lanzamiento: Se llevó a cabo el lanzamiento del programa MAR el 31 de mayo en el auditorio principal, el lanzamiento lo realizamos en formato conversatorio, donde invitamos a empresarias participantes del programa en su primera versión, con el fin de darles a conocer a las nuevas participantes, cual es el objetivo, cuáles son las etapas, cuáles son los beneficios, los compromisos de la entidad durante el desarrollo y por supuesto cual es el compromiso como empresaria.

Imagen36. Lanzamiento del programa MAR Mujeres Asumiendo Retos



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Inicio de proceso: se da inicio al programa con enfoque de género de la Cámara de Comercio de Ibagué Mujeres Asumiendo Retos – MAR, con la participación de 70 mujeres emprendedoras

de la ciudad de Ibagué, quienes durante 3 meses estarán trabajando en sus habilidades blandas; una propuesta diferente que permite a la mujer trabajar con un enfoque diferente en dirección al desarrollo de su emprendimiento, como lo son liderazgo, resolución de conflictos, neuro liderazgo, comunicación asertiva entre otros.

Talleres

1. Desarrollo personal – Amor Propio

Toda mujer posee un gran potencial que debe desarrollar, para que esto suceda debe comprender su infinito valor y quién es su yo REAL, ese YO al que está destinada a ser. En este módulo pretendemos entregar a las participantes herramientas que le permitan construir autoestima, auto aprecio o autovaloración. La participante descubrirá, como a través de experiencias objetivas, adquirir la habilidad de lograr Amor propio, lo que le permitirá tener un equilibrio en como empresaria y como mujer. El aprender a valorarse le permitirá activar y potenciar cualquier capacidad. Así mismo podrá despertar cualidades y recursos internos que permanecen dormidos, el amor propio y desarrollo personal le dará la fuerza necesaria para reponerse ante cualquier tropiezo con ímpetu. Al abordar este proceso de amor propio y desarrollo personal, la Mujer Mar logrará mayor posición económica y profesional, porque el aprendizaje que adquirirá la comprometerá totalmente con su propio éxito y crecimiento.

2. Suelta, transforma y avanza

El crecimiento de la persona se ve disminuido por no existir un enfoque bien planteado, y se van creando una serie de situaciones que producen confusión, baja autoestima y desmotivación, lo que trae como consecuencia el abandono del proyecto. Las participantes interiorizan sobre técnicas y herramientas eficaces de Programación Neurolingüística-PNL que pueden servir efectivamente para detectar las creencias limitantes, y de esta forma producir cambios significativos que permitan el desarrollo de la conciencia y activación de las capacidades propias de la participante, motivándolas y enfocándolas, tanto de su vida social como en su campo empresarial.

Beneficios

- Las participantes lograron identificar las creencias que pudieran estar limitando su éxito personal y empresarial.
- Aprendieron a aplicar técnicas y estrategias de Programación Neurolingüística para lograr cambios generativos que conduzcan a la expansión de la conciencia por medio de la activación de sus propias capacidades.

3. Autodescubrimiento y transformación del SER a través de la PNL

En esta formación pretendemos que las participantes identifiquen aquellas conductas, sentimientos y reacciones que las confrontan consigo mismas, para que logren iniciar un viaje personal hacia su interior de forma sana. En este módulo enfocado en transformación personal, se aplicarán diversas técnicas y ejercicios, que ayudaran a las participantes a transformar conductas y emociones no deseadas, que les permitirá cambiar de fondo su vida empresarial y personal.

Desde la premisa “Cambio YO, Cambia MI mundo” El propósito es lograr a través de la Programación Neuro- lingüística PNL profundizar el proceso de transformación de las participantes y guiarlas en el desarrollo de sus capacidades y talentos, ayudándoles a conseguir estados de conciencia plenos, que les permitirá tener mayor productividad.

Imagen37. Proceso formativo del programa MAR



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

1. Saber Vender es saber Venderse

Se llevo a cabo el taller “Saber vender es saber venderse” un proceso de identificación de técnicas de venta de acuerdo con las habilidades de cada persona, haciendo un reconocimiento de la emprendedora, siendo esta la base del empoderamiento en el desarrollo corporal y lingüístico.

2. Neuro liderazgo Femenino

Tener un propósito, la planificación, la autoevaluación, el autocontrol fueron los temas principales del este taller, definiendo ella el propósito más importante, por el cual vale la pena los esfuerzos y los procesos de aprendizaje, es importante conocer la palabra resiliente y soltar.

3. Cambia tu mente, transforma tu destino

En este taller enfocado en transformación personal, se aplicó diversas técnicas y ejercicios, que ayudaron a las participantes a transformar conductas y emociones no deseadas, que les permitirá cambiar de fondo su vida empresarial y personal. Desde la premisa “Cambio YO, Cambia MI mundo”. El contenido de este taller se encontró inicio del autodescubrimiento, como reconocer mi mente inconsciente, las intenciones positivas, claves de transformación del ser, como transformar lo bueno en mejor.

4. Autoliderazgo Emocional

Durante el taller las empresarias lograron realizar un ejercicio práctico que les permitió identificar las emociones según su desempeño en cada rol de la mujer, siendo este el primer paso para iniciar el proceso de transformación y cambio de pensamiento para llegar a lograr un equilibrio mental y físico que genere armonía en el desarrollo empresarial.

5. Planeación Empresarial

Se llevó a cabo taller sobre planeación estratégica, siendo este uno de los principios básicos de

la administración, brindando una sinergia entre las metas establecidas, el tiempo de desarrollo y la efectividad de esta. El grupo MAR lograron conocer las herramientas que existen hoy en día para lograr una planeación empresarial.

6. Business Model Canva

En esta formación identificó la estrategia de negocio actual de cada participante, utilizando el enfoque sistémico e integrador de análisis de modelo de negocios, evaluarlo y determinar oportunidades de mejoras. La metodología utilizada fue una formación participativa, Canvas para evaluar y construir su proyecto de forma lógica y sistémica, promoviendo el proceso innovador en sus propuestas y con el enfoque de mejoramiento continuo.

Imagen38. Proceso formativo del programa MAR



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Cierre Programa

Se llevó a cabo el cierre del programa de Inclusión social, Mujeres Asumiendo Retos MAR, un espacio el cual nos permitió socializar los logros obtenidos durante este proceso, destacando la autoestima, el propósito, la buena actitud como habilidades que son claves para mantener una salud emocional estable y con ello un proceso de emprendimiento continuo, adicionalmente durante el cierre se logró evidenciar una sincronización y nuevas redes de apoyo, realmente valiosas.

Imagen39. Cierre del programa MAR 2024



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

BOOT CAMP – CAMINOS DE PODER: Se brindó un espacio de empoderamiento femenino, para empresarias y emprendedoras de la ciudad de Ibagué, a través de masterclass, conversatorios, charlas y talleres, en relación con el neuro liderazgo femenino, manejo de emociones, autoconocimiento y autorreconocimiento.

Se logro el objetivo, llegar a más mujeres empresarias de la ciudad de Ibagué, con una gran intervención, potencializar las habilidades blandas, como herramienta de motivación, superación, inteligencia emocional para el mejor desarrollo de sus diferentes roles, madre, hija, esposa, trabajadora, entre otras.

Se llevó a cabo el **BootCamp CAMINOS DE PODER**, un nuevo formato que se crea a partir del programa MAR, un formato el cual fue diseñado para llegar a más mujeres empresarias y emprendedoras de la ciudad, quienes por diferentes medios nos hicieron llegar su interés de participar del programa con enfoque de genero de la entidad MAR Mujeres Asumiendo Retos y que por diferentes razones no lograron hacerlo en la versión 2024.

Imagen40. Imágenes de promoción del BootCamp 2024



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

El evento conto con la participación de aproximadamente 300 personas, entre empresarias registradas, Emprendimientos informales, aliados, este evento liderado por la CCI reconoció la labor de la mujer en la sociedad, a nivel social, político, cultural y por supuesto su gran aporte en el desarrollo económico de la ciudad, brindado un espacio diferente para ellas, el enfoque su BIENESTAR. Adicionalmente identificamos que diferentes entidades e instituciones público y privadas reconocen esta labor permitiendo generar alianzas durante el evento.

PILAR INCLUSIÓN SOCIAL - ECONOMÍA POPULAR

Programa Impulso a las unidades económicas de la Economía Popular y Comunitaria (EPC)

Resultado: 450 Unidades productivas intervenidas.

Descripción de la actividad: Desarrollar Acciones, que impulsen el crecimiento empresarial de las unidades productivas de la economía popular y comunitaria en la jurisdicción.

ACTIVIDADES

CRECER MÁS SER FORMAL: Se llevó a cabo el programa Crecer más ser formal, el cual su objetivo es capacitar a unidades productivas informales, incentivando desarrollo, fortalecimiento, competitividad y sostenibilidad en las unidades productivas con una metodología de orientación en formalización empresarial, costos, marketing digital.

Convocatoria: Se realizó las convocatorias por medio de redes sociales, medios de comunicación, en convenio con la Alcaldía de Ibagué. La convocatoria del programa crecer más ser formal cerro con 447 inscripciones, se realizó proceso de validación de requisitos, y se realizó el proceso con las 200 unidades informales que participaron en el proceso del programa.

Convocatoria 1 Crecer + Ser Formal joven Inscritos: 141 personas

Link Convocatoria: https://docs.google.com/forms/d/1feCinz2Qez4-N_cwrXcu0207zOYVueEKQ9B0_QdbCQw/edit

Convocatoria 2 Crecer + Ser Formal 2.0 Inscritos 306 personas

Link convocatoria:

<https://docs.google.com/forms/d/1gRru8Y3125rydSpOOxQvp8FEGsn0Kec5yodLEFpK8Fk/edit>

Imagen41. Pieza grafica convocatorias Crecer más ser formal



Fuente: Diseño de pieza Cámara de comercio de Ibagué

Imagen42. Capacitación Programa Crecer más ser formal



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

A continuación, se mencionan los talleres realizados:

Temáticas: Formalización empresarial

1. Que es la Formalización empresarial
2. Que es un registro mercantil
3. Beneficios de la formalización empresarial
4. Normatividad
5. Ventajas de la formalización
6. Requisitos para el registro mercantil como persona personal
7. Documentos necesarios para la operación de los establecimientos de comercio

Se adiciona la temática como registro complementario para la formalizada en propiedad intelectual.

Temáticas: Registro de Marca

1. Que es una marca
2. Diferencia entre registro mercantil y registro de marca
3. Tipos de marcas
4. Irregistrabilidad en marca
5. Beneficios de las marcas
6. Proceso de solicitud de marca

Temática: Modelo de Negocios

1. Tipos de modelo de negocio
2. Modelo Canvas

Temáticas: Contabilidad básica para emprendedores

1. Conceptos financieros
2. Libro diario
3. Costeo de productos o servicios
4. App Mis finanzas CCI

Temáticas: Marketing Digital

1. WhatsApp Bussines
2. Herramientas Digitales

Imagen43. Entrega registros mercantiles programa crecer más ser formal



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

ALISTATE Y TRANSFORMAT: En el marco del programa alístate y transfórmate, se desarrolló una capacitación integral para las unidades productivas en áreas como ventas, branding, publicidad y marketing digital de los cuales se seleccionaron 30 unidades productivas, para realizar un diagnóstico a nivel digital de las unidades productivas y mediante un taller practico se afianzo conocimiento a los empresarios en herramientas digitales y redes sociales, para mejorar su estrategia comercial y posicionamiento en el mercado.

Convocatoria: Se realizo la convocatoria por medio de redes sociales, medios de comunicación, la cual conto 393 inscripciones, se realizó proceso de validación de requisitos, y se realizó el proceso con las 200 unidades informales que participaron en el proceso del programa.

Imagen44. Pieza grafica Alístate y Transfórmate



Fuente. Diseño de pieza Cámara de comercio de Ibagué

Imagen45. Empresarios recibiendo capacitación en Alístate y transfórmate



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Tabla 4. Participantes del programa Alístate y transfórmate

PARTICIPANTES ALÍSTATE Y TRANSFORMATE 2024			
Nro.	Nombres/Apellidos	Tipo de Evidencia	Observaciones
1	Jennifer Cano Ramos	Diagnóstico digital	PDF
2	Fabián Mauricio Galindo Vargas	Diagnóstico digital	PDF
3	Yaquelin Garzón	Diagnóstico digital	PDF
4	Paola Andrea Meneses Mayor	Diagnóstico digital	PDF
5	Leidy Carolina Jiménez Vázquez	Diagnóstico digital	PDF
6	Laura Vanesa Londoño Araujo	Diagnóstico digital	PDF
7	Laura Sofía Esteban Nieto	Diagnóstico digital	PDF
8	Nicole M. Guzmán C.	Diagnóstico digital	PDF

PARTICIPANTES ALÍSTATE Y TRANSFORMATE 2024			
Nro.	Nombres/Apellidos	Tipo de Evidencia	Observaciones
9	Fernanda Tejada Rojas	Diagnóstico digital	PDF
10	Germán Cáceres	Diagnóstico digital	PDF
11	María del Pilar Rojas Cruz	Diagnóstico digital	PDF
12	Mónica Soto	Diagnóstico digital	PDF
13	Ana Carolina Castillo Gómez	Diagnóstico digital	PDF
14	Melanie Lizeth Uribe S	Diagnóstico digital	PDF
15	Luz Andrea Pedroza Rubio	Diagnóstico digital	PDF
16	María Camila Amaya	Diagnóstico digital	PDF
17	Angela Viviana Mesa Aponte	Diagnóstico digital	PDF
18	Laura Vásquez Guzmán	Diagnóstico digital	PDF
19	Jesús Orlando Tovar Parra	Diagnóstico digital	PDF
20	Ingrid Méndez Vela	Diagnóstico digital	PDF
21	Edna Katherine Sierra Mora	Diagnóstico digital	PDF
22	Diana Rocío Cardona Arango	Diagnóstico digital	PDF
23	Diana Carolina Ramírez Aranda	Diagnóstico digital	PDF
24	Jessica Sánchez	Diagnóstico digital	PDF
25	Ruth Vergara	Diagnóstico digital	PDF
26	Lorena Alejandra Sanabria Céspedes	Diagnóstico digital	PDF
27	María José Pérez Posada	Diagnóstico digital	PDF
28	Oscar Javier Solorzano Neira	Diagnóstico digital	PDF
29	María Alexandra Santos Cardozo	Diagnóstico digital	PDF
30	Arturo Guzmán Jiménez	Diagnóstico digital	PDF

FORTALESER: El día 29 de mayo del 2024 se formalizó el convenio 2023-24 que tiene por objeto aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre INNPULSA COLOMBIA y la Cámara de Comercio de Ibagué para implementar el programa FortaleSER, dirigido a unidades productivas para apoyar su crecimiento y sostenibilidad empresarial.

En el programa se desarrolla una ruta de intervención a los emprendedores participantes contemplando, diagnóstico de entrada, concertación hoja de ruta, asistencia técnica individual, laboratorios, asistencia financiera, relacionamiento comercial, mentorías, desarrollo del ser y diagnóstico de salida.

En esta iniciativa se impactó a 220 unidades productivas de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ibagué; Es preciso mencionar que por la estructura del programa y la modalidad de generación de convenios de iNNpula Colombia, la CCI es la Cámara coordinadora para 5 cámaras aliadas más (Sur Oriente, Honda, Pasto; Huila y Buga), una vez formalizado el convenio marco, las alianzas formalizadas a la fecha.

Así mismo, en el 2024, para el desarrollo del proceso en la jurisdicción de Ibagué, se han ejecutado 5 de las 7 etapas del proceso de la siguiente forma:

ETAPA 1 – DEFINICIÓN

Fase 1 – Preparación

- ✓ Construcción del plan operativo, presupuesto y mapa de riesgos para la implementación del programa, a partir de la transferencia metodológica realizada por iNNpula Colombia
- ✓ Identificación y priorización los sectores a intervenir en conjunto con los agentes territoriales.
- ✓ Diligenciamiento y complemento del documento metodológico del programa, de acuerdo con las realidades territoriales y a partir de la transferencia metodológica realizada por INNPULSA COLOMBIA.
- ✓ Selección y contratación del equipo ejecutor de acuerdo con los perfiles estipulados para el programa.
- ✓ Formalización de la vinculación de las cámaras aliadas a las cuales se hará la transferencia metodológica.

Fase 2 – Transferencia metodológica.

- ✓ Elaboración de un cronograma de transferencia y/o actualización metodológica con cada una de las cámaras aliadas que contemple las mismas fases que el POA general del convenio.
- ✓ Desarrollo de reuniones periódicas con las cámaras aliadas para evaluar el avance de la ejecución en cada jurisdicción. Esto debe incluir la capacitación instrumental y operativa a cada una de las cámaras aliadas en la metodología del programa.

Fase 3 – Gestión de alianzas.

- ✓ Identificación de los posibles aliados regionales que pueden complementar la ruta de intervención del programa.
- ✓ Formalización de la vinculación de cada aliado al programa y poner a disposición de las

UP los beneficios aportados por los aliados (88%).

ETAPA 2 - CONVOCATORIA Y SELECCIÓN

Fase 1 – Convocatoria

- ✓ Estructuración de una estrategia de comunicaciones con medios y público objetivo definidos, debe incluir registrados y no registrados.
- ✓ Ejecución de la convocatoria y/o actividades de socialización para la vinculación de las UP al programa.

Fase 2 – Selección

- ✓ Selección de al menos quinientas sesenta y cuatro (564) UP, que cumplen con los requisitos de entrada establecidos: i) Al menos 2 personas vinculadas a la UP ,ii) al menos 1 año de operación, iii) el lugar donde se realiza la actividad económica no puede ser ambulante y iv) con el puntaje mínimo del instrumento de potencial de crecimiento y sostenibilidad, de acuerdo con lo establecido en el documento metodológico del programa.
- ✓ Notificación al 100% de las UP seleccionadas que hacen parte del programa.

ETAPA 3 - CONCERTACIÓN

Fase 1 - Acompañamiento personalizado

- ✓ Ejecución del componente de acompañamiento individual realizado por los gestores que propende la participación de las UP a las actividades del programa y la articulación entre el equipo ejecutor y los consultores. (42,88%)
- ✓ Elaboración de cronogramas de grupos de intervención para las fases de asistencia técnica individual, laboratorios, asistencia financiera, relacionamiento comercial, desarrollo del ser y desarrollo comunitario.

Fase 2 - Concertación de la intervención

- ✓ Elaboración de un diagnóstico de entrada por cada UP seleccionada. (1 hora por UP)
- ✓ Elaboración de una hoja de ruta por cada UP seleccionada. (2 horas por UP)

ETAPA 4 - INTERVENCIÓN EN DESARROLLO PRODUCTIVO.

Fase 1 – Asistencia técnica

- ✓ Poner a disposición por lo menos 5640 horas en los espacios de acompañamiento técnico en temas relacionados con el desarrollo productivo, distribuidas entre todas las UP activas y vinculadas al programa, siguiendo los lineamientos de la transferencia de la metodología realizada por INNPULSA COLOMBIA. (50,09%).

Fase 2 - Laboratorios

- ✓ Poner a disposición por lo menos 5.170 horas en los espacios grupales experienciales en las temáticas de: desarrollo comercial (1410 horas), desarrollo de talento humano (940 horas), desarrollo organizativo (940 horas), desarrollo tecnológico e innovación (940 horas) y desarrollo comunitario (940 horas), distribuidas entre todas las UP activas y vinculadas al programa, siguiendo los lineamientos de la transferencia de la metodología

realizada por INNPULSA COLOMBIA (10,60%).

Fase 3 - Desarrollo financiero

- ✓ Poner a disposición por lo menos 3.290 horas de acompañamiento técnico financiero, distribuidas entre todas las UP activas y vinculadas al programa, siguiendo los lineamientos de la transferencia de la metodología realizada por INNPULSA COLOMBIA (54,98%).

Fase 4 - Relacionamiento comercial

- ✓ Poner a disposición por lo menos 2.350 horas en por lo menos 2 espacios de relacionamiento comercial, distribuidas entre todas las UP activas y vinculadas al programa, siguiendo los lineamientos de la transferencia de la metodología realizada por INNPulsa Colombia. (5,74%)

ETAPA 5 - INTERVENCIÓN DEL SER.

Fase 1 – Desarrollo del Ser

- ✓ Poner a disposición por lo menos 3.290 horas de acompañamiento psicosocial enfocado en fortalecer habilidades blandas del propietario (o su delegado) de la UP, distribuidas entre todas las UP activas y vinculadas al programa, siguiendo los lineamientos de la transferencia de la metodología realizada por INNPULSA COLOMBIA. (100,27%).

Imagen46. Jornada de concertación de sectores a intervenir en la jurisdicción de CCI



Fuente: Archivo fotográfico programa FortaleSER

PILAR DESARROLLO DE LA ECONOMÍA REGIONAL

Programa Ruta de Crecimiento Empresarial

Resultado: 1433 Unidades productivas intervenidas.

Descripción de la actividad Fomentar el crecimiento de las empresas y emprendedores de la jurisdicción, mediante acciones de adecuación financiera, estrategia, comercial, modelo de negocio, oferta transformación digital, internacionalización entre otras.

ACTIVIDADES

CICLO DE CHARLAS COMPLIANCE: 18 unidades productivas participaron en un ciclo de 4 charlas enfocado Compliance, este es un término en inglés que se traduce por cumplimiento normativo y hace referencia a las normas, tanto internas como externas, establecidas por una empresa, ente público o entidad se dio enfoque en los riesgos corporativos y las responsabilidades de las empresas, de esta forma, los participantes conocieron:

- Riesgos corporativos que pueden destruir su negocio, ¿Cómo volverlos fortalezas y crear valor?
- Análisis de la empresa, el producto y/ o servicios, con Inteligencia Artificial.
- Responsabilidades laborales y tributarias.
- Responsabilidades penales de las empresas y empresarios.

Imagen47. Intervención de Unidades Productivas en el marco del ciclo de charlas en Compliance.



Fuente. Archivo fotográfico Ruta de Desarrollo Empresarial

FORTALECIMIENTO PODER FEMENINO: La Cámara de Comercio de Ibagué se articula con el Colectivo Poder Femenino logrando desarrollar una jornada de fortalecimiento empresarial en la que 27 asistentes conocieron aspectos claves de los siguientes temas empresariales:

- Formalización: Figuras, beneficios, responsabilidades, documentos y tarifas.
- Registro de marca: Importancia, normatividad, tarifas y proceso.
- Preparación para participación en escenarios comerciales: Charla formativa.
- App Mis finanzas CCI: Descarga y manejo de la herramienta tecnológica.

Imagen48. Jornadas de fortalecimiento empresarial en el marco de la articulación con el colectivo poder femenino.



Fuente. Archivo fotográfico Ruta de Desarrollo Empresarial

CONSTRUCCIÓN MODELO DE NEGOCIOS: Jornada de construcción de modelo de negocio bajo la metodología teórico-práctica con la participación de **6** unidades productivas especializadas en actividades de turismo del municipio de Rovira.

Imagen49. Jornada enfocada en la construcción de modelos de negocios para Unidades productivas turísticas



Fuente. Archivo fotográfico Ruta de Desarrollo Empresarial

FORTALECIMIENTO CAPACIDADES EMPRESARIALES: Intervención de 40 unidades productivas a través de jornadas enfocadas en fortalecimiento de capacidades empresariales en alianza con el SENA Regional Tolima, las temáticas abordadas fueron:

- Estrategia emprendedora
- Desarrollo de producto
- Manejo de herramientas para concretar ideas de negocio.

Imagen50. Jornada de fortalecimiento empresarial en alianza con el SENA



Fuente. Archivo fotográfico Ruta de Desarrollo Empresarial

JORNADA COLECTIVO PODER FEMENINO: Vinculación al encuentro liderado por el Colectivo Poder Femenino en el cual 41 emprendedoras participaron en la jornada “Las mujeres son tus amigas, no tu competencia” fortaleciendo sus habilidades blandas enfocadas en trabajo en equipo, articulación y trabajo colaborativo.

Imagen51. Jornada de fortalecimiento empresarial en el marco de la articulación con el colectivo poder femenino.



Fuente. Archivo fotográfico Ruta de Desarrollo Empresarial.

PI-EMPRENDE: Es la estrategia que busca acercar a los emprendedores que no tienen conocimiento sobre Propiedad Industrial a identificar sus activos intangibles que puedan ser susceptibles de protección por medio de la Propiedad Industrial.

Imagen52. Pieza grafica PI-Emprende



Fuente: Diseño realizado por Cámara de Comercio de Ibagué

Imagen53. Contenido capacitación PI emprende

Actividad		Fecha
Charla inicial y conceptos		22-feb
Diagnósticos		23-feb
		28-feb
		29-feb
		1-mar
Sensibilizaciones	Marcas	7-mar
	Diseños	7-mar
	Patentes	7-mar
Orientaciones personalizadas		8-mar
		13-mar
		14-mar
		15-mar
		18-mar

Fuente: Programa PI emprende

Orientaciones: Se realizaron orientaciones a 33 emprendimientos en 5 jornadas, donde cada emprendedor recibió una orientación personalizada de 40 minutos sobre el registro de marcas y diseños industriales.

Durante cada orientación se verificó el tipo de marca por emprendimiento, la clasificación para sus productos y/o servicios y se les indico en donde consultar y hacer la selección de los

productos y/o servicios por clase. Se les indico el valor de las tasas y los descuentos a los que podrían acceder, una introducción a SIPI y cómo hacer una consulta de antecedentes marcarios.

Como resultado de las orientaciones y el acompañamiento se obtuvieron 38 radicados (32 marcas y 6 diseños industriales).

MI NEGOCIO MI MARCA REGISTRADA: En el marco del convenio con Alcaldía de Ibagué se realizaron componentes Adecuación de la oferta que busca impactar empresas del sector que incentive al crecimiento empresarias. Dicho registro se obtuvo de manera gratuita dentro del convenio.

Imagen54. Pieza grafica Mi negocio mi marca registrada



Fuente: Diseño realizado por Cámara de Comercio de Ibagué

Descripción del acompañamiento: De las 76 empresas registradas 15 cumplían parcialmente el proceso para registro de marca, se realizó una búsqueda parcial por la página de la superintendencia de industria y comercio <https://sipi.sic.gov.co/> donde se busca cada marca para verificar que no se encuentre nada igual, similar o fonéticamente parecido que genere un riesgo al momento de la radicación de la marca.

En el proceso de selección se realizó una charla general del proceso de registro de marca ante la superintendencia de industria y comercio. Se explica los beneficios de tener una marca registrada y las causales de negación de la marca.

Los procesos de radicación para la aceptación o rechazo de la marca de acuerdo los tiempos de

la superintendencia de industria y comercio son de 6 meses a 1 año donde existen dos posibilidades, la radicación o la negación de la marca, dicho proceso debe ser único y exclusivo de la Superintendencia en la verificación de las marcas, la cámara de comercio de Ibagué presta la orientación.

Se realizó con cada empresario antecedentes marcarios el cual permite hacer una búsqueda fonética y figurativa del posible signo distintivo a solicitar, lo que permitió que los empresarios reforzaran su marca para el paso de solicitar el signo distintivo.

MI MARCA SE POSICIONA: Realizar charlas a empresarios de registro de marca y posicionamiento en el mercado actual en alianza con la empresa Cocreadores para generar en los empresarios asistentes, ideas de marcas, diseños de logo, industriales y manual de imagen.

Imagen55. Pieza grafica Mi negocio mi marca registrada



ORIENTACIÓN REGISTRO DE MARCA: Realizar orientación a los empresarios sobre registro de marca, y realizar acompañamiento a la radicación de la solicitud de la marca, algunos empresarios realizan la radicación de las marcas en orientación y otros empresarios deciden desistir ya que no cumplen con las condiciones de la superintendencia de industria y comercio en la exclusividad y diferenciabilidad de la marca.

EMPLEOS PARA LA VIDA – MI NEGOCIO GENERA EMPLEOS DIGNOS: En alianza con el Ministerio del Trabajo charlas en alianza con el ministerio del trabajo, para concientizar a los empresarios de la importancia de la formalización laboral, los requisitos, beneficios tributarios y las sanciones o riesgos que incurren en la contratación informal en sus empresas.

Imagen56. Pieza graficas empleos para la vida



SISTEMA GENERAL DE PENSIONES – REFORMA PENSIONAL: En alianza con Colpensiones se realizó charlas con Colpensiones, para concientizar a los empresarios y la comunidad en general de la reforma pensional, las modalidades de pensión, y las nuevas disposiciones del gobierno para las personas que deseen cotizar a pensión.

Imagen57. Pieza graficas charlas Colpensiones



Fuente: Diseño realizado por Cámara de Comercio de Ibagué

FORMALIZACIÓN Y ORIENTACIONES: En alianza con Academia fórmate, Blue Nova, Alcaldía se llevaron a cabo charlas en alianza con diferentes entidades para incentivar a la formalización empresarial, con el objetivo de entregar herramienta en creación de empresa, medios de vida, y requerimientos para los establecimientos de comercio.

Imagen58. Pieza graficas charlas formalización

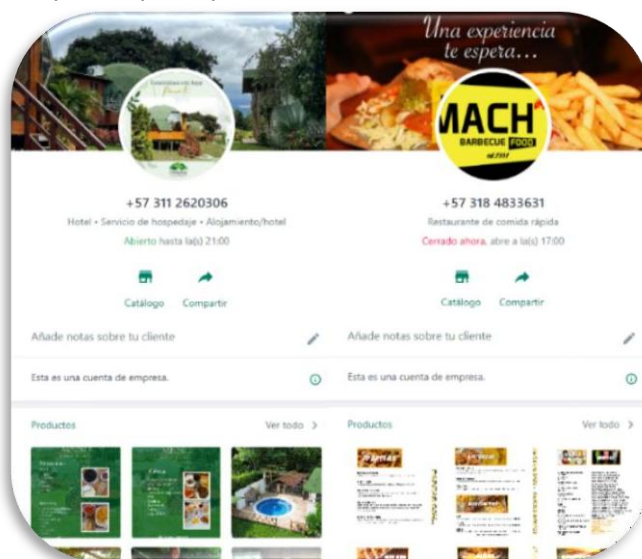


Fuente: Diseño realizado por Cámara de Comercio de Ibagué

FORTALECIMIENTO TRANSFORMACIÓN DIGITAL: Fomentar el crecimiento de las empresas y emprendedores de la jurisdicción, mediante acciones de adecuación financiera, estrategia, comercial, modelo de negocio, oferta transformación digital, internacionalización entre otras.

Se llevó a cabo un programa de intervención y asesoría especializada dirigido a 82 empresas con el objetivo de facilitar su transformación digital y mejorar su competitividad en el mercado actual. Durante este proceso, se abordaron diversas temáticas clave para el entorno digital, como la implementación de WhatsApp Business, la apropiación y fortalecimiento de sus estrategias en redes sociales (específicamente en plataformas como Facebook e Instagram) y la generación y uso de códigos QR. La implementación de WhatsApp Business permitió a las empresas optimizar la comunicación directa con sus clientes, ofreciendo una plataforma eficiente para la atención personalizada, la gestión de pedidos y la fidelización de usuarios a través de interacciones más ágiles y cercanas. Además, se trabajó en el diseño y la mejora de estrategias de marketing digital en redes sociales, con un enfoque en aumentar la visibilidad y el alcance de sus productos y servicios. Las empresas aprendieron a utilizar estas plataformas. Por otro lado, la generación y uso de códigos QR facilitó la digitalización de procesos como la promoción de productos, el acceso rápido a catálogos, menús o información de contacto, y la simplificación de pagos, lo que contribuyó a mejorar la experiencia del cliente. Gracias a estas asesorías, las empresas no solo pudieron fortalecer su presencia digital, sino también mejorar su capacidad de adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, optimizando su eficiencia operativa y generando un impacto positivo en sus resultados comerciales.

Imagen59. Resultados de empresas participantes en las asesorías de transformación digital.



Dentro del proceso de transformación digital rural en convenio con la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico, se realizó la capacitación a 23 empresarios/emprendedores/productores en el municipio de Cajamarca, gracias a Ya Estoy Online Agro y su formación – De la semilla a la Nube: Agro Digital, en donde lograron reconocer la importancia de herramientas digitales, aplicando el Whatsapp Business y mejorando su uso dentro de su negocio y avanzaron a un proceso formativo con la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico-CCCE

15 empresas/emprendimientos hacen parte del proceso formativo con MercadoLibre, en una serie de Capacitaciones, durante este trimestre, en los cuales pudieron conocer los componentes de la plataforma, la importancia de como publicar y que deben tener en cuenta a la hora de generar los precios.

Imagen60. formación De la semilla a la nube, Yo Estoy Online Agro Cajamarca.



Fuente. Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Imagen61. Formación virtual en técnicas de venta y adecuación de perfil en MercadoLibre.



Fuente. Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

En el marco del programa Alístate y TransfórmaT, se atendieron un total de 80 unidades productivas, las cuales recibieron una capacitación integral en transformación digital. Durante el proceso formativo, los participantes adquirieron conocimientos fundamentales en áreas clave como ventas, branding, publicidad y marketing digital, con el objetivo de potenciar su presencia y desempeño en el entorno digital. Además, se les brindó un diagnóstico personalizado de sus necesidades y se realizaron talleres prácticos, permitiendo que los beneficiarios aprovecharan al máximo las herramientas digitales y redes sociales, mejorando así sus estrategias comerciales y optimizando su rendimiento en el mercado.

Imagen62. Alístate y TransfórmaT – Taller Impulsa tus ventas con branding, publicidad y marketing digital.



Fuente. Archivo fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Se implementaron estrategias que promovieron la incorporación y desarrollo de procesos de innovación empresarial y de transferencia de conocimiento y tecnología orientados a fomentar en las empresas, el desarrollo de nuevos modelos de negocios, nuevos productos y servicios, así como, la promoción del trabajo articulado con los actores de innovación.

PROGRAMA IDEATON "ACOMPAÑANDO TUS IDEAS": El programa Ideaton Acompañando tus Ideas 2024 fue diseñado para fomentar la innovación y el crecimiento de unidades productivas en las regiones de Ibagué y Rovira. A través de una metodología estructurada en diversas etapas, se buscó proporcionar herramientas, conocimientos y recursos que permitieran a los emprendedores fortalecer sus proyectos y desarrollar soluciones innovadoras.

Para garantizar la participación de las unidades productivas, se ejecutó una estrategia de difusión utilizando diversos canales de comunicación. Se usaron redes sociales de la Cámara de Comercio de Ibagué para publicar contenido atractivo sobre el programa, se enviaron correos electrónicos dirigidos a empresas con 2 a 5 años de antigüedad y se enviaron mensajes de texto con comunicaciones concisas y claras para incentivar la inscripción.

El ciclo de talleres diseñado para guiar a los emprendedores en la transformación de sus ideas en proyectos viables incluyó cinco sesiones. El primer taller, Inmersión en el Mundo de la Innovación, introdujo a los participantes en los conceptos fundamentales de la innovación y su impacto en el crecimiento empresarial. Luego, en Diseñando tu Destino, se definieron objetivos empresariales y se alinearon con oportunidades de innovación. Posteriormente, en Tendencias y Entornos Competitivos, se exploraron tendencias del mercado y se realizó un análisis de competencia. En la etapa de Identificación de Oportunidades e Ideas, los participantes utilizaron técnicas creativas para generar ideas innovadoras y viables. Finalmente, Tu Idea al Mercado se centró en el desarrollo de presentaciones tipo pitch para exponer los proyectos.

Luego de completar el ciclo de talleres, los participantes elaboraron presentaciones tipo pitch de cinco minutos para exponer sus proyectos de innovación. Un jurado conformado por profesional evaluó las propuestas y seleccionó los mejores proyectos para recibir apoyo financiero. Los tres mejores proyectos fueron beneficiados con capital semilla, permitiendo la compra de materiales, insumos o equipos necesarios para la materialización de sus ideas.

El programa obtuvo importantes resultados, logrando la participación de 27 empresas en Ibagué y 23 en Rovira, sumando un total de 50 unidades productivas intervenidas por otra parte, seis unidades productivas accedieron a recursos por un valor total de 8 millones de pesos para la adquisición de insumos y equipos.

Imagen63. Participación de empresas programa Ideaton Acompañando tus Ideas



Fuente. Archivo fotográfico Unidad Desarrollo Empresarial

PROGRAMA INNOVEMOS 2024: Durante el segundo semestre de 2024 se desarrolló el programa Innovemos 2024, una iniciativa diseñada para fomentar una mentalidad innovadora en el tejido empresarial de la región. Su propósito fue facilitar la identificación y capitalización de oportunidades disruptivas, así como la creación o mejora de productos y servicios con alto valor agregado. El programa inició con la participación de 72 unidades productivas que completaron el proceso de inscripción oficial y avanzaron a través de tres fases metodológicas clave:

Fase 1: Mentes en Acción

En esta etapa, los participantes asistieron a talleres orientados a la introducción a la innovación empresarial y al desarrollo de una mentalidad innovadora. Se trabajó en la identificación de oportunidades, desafíos y alternativas de solución para fortalecer la capacidad de innovación dentro de sus negocios.

Fase 2: Iteración y Experimentación

Durante esta fase, se abordaron temas relacionados con el diseño y gestión de recursos en proyectos de innovación, la mitigación de riesgos y la presentación de ideas. La fase culminó con una visita al Laboratorio de Creatividad e Innovación Neurocity en Manizales, donde los participantes tuvieron la oportunidad de explorar nuevas metodologías y herramientas de innovación.

Fase 3: Conexión de Talentos

Esta etapa se centró en la vinculación de las unidades productivas con unidades de I+D+i, facilitando el acceso a redes de conocimiento y recursos para la consolidación de sus proyectos innovadores.

Entre el 26 de septiembre y el 16 de octubre se llevaron a cabo cuatro talleres presenciales en el salón de la Cámara de Comercio de Ibagué, con sesiones semanales que permitieron un aprendizaje progresivo y estructurado. Adicionalmente, se realizó un taller en Neurocity, donde los participantes fortalecieron habilidades en prototipado, validación de ideas y presentaciones tipo PITCH.

Los resultados del programa reflejan un impacto significativo en el ecosistema de innovación local. De las 72 unidades productivas inscritas, 37 participaron activamente en los talleres, 15 proyectos de innovación fueron presentados, y 3 de ellos resultaron beneficiados con acceso a capital semilla para su implementación.

Imagen64. Participación de empresas programa Innovemos 2024



Fuente. Archivo fotográfico Unidad Desarrollo Empresarial

Programa Sostenibilidad Ambiental Empresarial

Resultado: 89 Unidades productivas intervenidas.

Descripción de la actividad: Desarrolla acciones que ayuden a promover la sostenibilidad ambiental, bioeconomía y economía circular en las empresas de la jurisdicción

ACTIVIDADES

CURSO DE PRINCIPIOS DE LA HUELLA DE CARBONO: Durante el cuarto trimestre de 2024, la Cámara de Comercio de Ibagué llevó a cabo el Curso de Principios de la Huella de Carbono, con sesiones realizadas los días 23 y 30 de octubre. Esta iniciativa tuvo como propósito dotar a las empresas de herramientas fundamentales para la medición, gestión y reducción de sus emisiones de carbono, promoviendo la adopción de prácticas sostenibles y alineadas con estándares internacionales.

El curso registró la participación de 34 unidades productivas, logrando la certificación de 39 colaboradores, validada por Bureau Veritas, una entidad de prestigio global en certificaciones y normativas ambientales. Durante las sesiones, se abordaron conceptos clave relacionados con la medición y reducción de la huella de carbono, proporcionando conocimientos técnicos y estrategias para la implementación de prácticas responsables en los procesos empresariales.

Los principales componentes del curso incluyeron:

Medición de la Huella de Carbono: Métodos y herramientas para calcular las emisiones de CO₂e, permitiendo a las empresas identificar sus principales fuentes de impacto ambiental.

Gestión de Emisiones: Estrategias para la mitigación y reducción del impacto ambiental de las actividades productivas, fomentando una cultura empresarial comprometida con la sostenibilidad.

Lineamientos Técnicos: Normativas y estándares internacionales para garantizar la credibilidad y transparencia en los reportes de emisiones, fortaleciendo la capacidad de las empresas para cumplir con las exigencias del mercado y regulaciones ambientales.

Imagen65. Desarrollo del Curso Principios Huella de Carbono



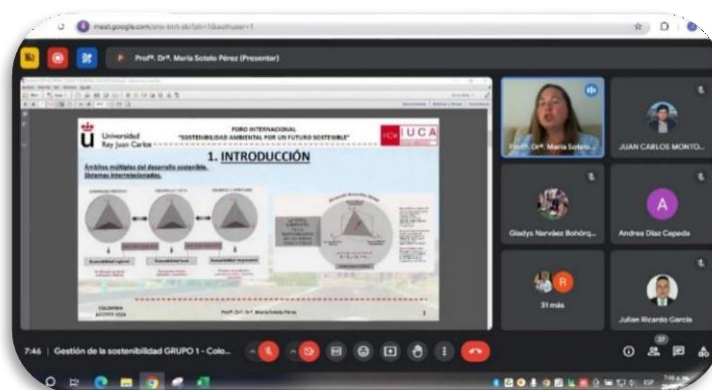
Fuente. Archivo fotográfico Unidad Desarrollo

CURSO SOSTENIBILIDAD PARA LAS ORGANIZACIONES: El curso de sostenibilidad tuvo como objetivo general equipar a los participantes con un entendimiento profundo y aplicado del paradigma del desarrollo sostenible, enfocándose en cómo las organizaciones pueden conciliar el crecimiento económico, la equidad social y la protección ambiental dentro de los límites planetarios.

Este objetivo se alcanzó mediante una exploración interdisciplinaria que abarcó la gerencia de la sostenibilidad, el consumo sostenible, las estrategias para valorizar cadenas de valor sostenibles y las mejores prácticas en economía circular. Los participantes desarrollaron competencias para integrar la sostenibilidad en la estrategia organizacional, promover la innovación sostenible y contribuir efectivamente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) dentro de sus organizaciones. Este curso formó líderes capaces de dirigir el cambio hacia prácticas empresariales que generen un impacto positivo tanto en la sociedad como en el medio ambiente, fomentando un futuro más sostenible y resiliente.

El curso combinó enfoques virtuales asincrónicos (4horas) y sincrónicos (15 horas), adaptándose a las necesidades de los participantes.

Imagen66. Desarrollo del Curso de Sostenibilidad para las organizaciones



Fuente. Archivo fotográfico Unidad Desarrollo Empresarial

Programa Conglomerados Empresariales

Resultado: 555 Unidades productivas intervenidas.

Descripción de la actividad: Fortalecer las iniciativas clúster y/o Conglomerados empresariales.

ACTIVIDADES

- **Clúster Café**

ACTUALIZACIÓN HOJA DE RUTA DE LA INICIATIVA: Como parte de los procesos de gestión adelantados desde la Cámara de Comercio de Ibagué, el equipo de trabajo realizó postulación a la Invitación 834 de 2023 denominada “Seleccionar las aglomeraciones/iniciativas clúster beneficiarias de la convocatoria AGLOMERACIONES PARA EL DESARROLLO: ACOMPAÑAMIENTO con el fin de recibir asistencia técnica y acompañamiento para trazar hojas

de ruta que promuevan su desarrollo” y la cual fue lanzada por Colombia Productiva como parte de las estrategias de fortalecimiento de la estrategia clúster.

De acuerdo con los resultados de viabilidad, la propuesta de la iniciativa clúster de café Cafénix, resultó viable y adjudicada el 6 de diciembre. De acuerdo con la metodología planteada por Colombia Productiva, el proceso de acompañamiento para la hoja de ruta de la iniciativa clúster tuvo una duración de 8 meses, que iniciaron a transcurrir a partir de enero de 2024.

Este proceso es óptimo para, no solo crear un espacio de confianza entre empresarios sino, y, sobre todo, reflexionar sobre las estrategias a futuro de las empresas y para poner en marcha proyectos e iniciativas para superar los retos que se presentan en un futuro inmediato y lograr una mejora competitiva.

El programa de asistencia técnica AGLOMERACIONES PARA EL DESARROLLO: ACOMPAÑAMIENTO, se ejecutó en las siguientes fases:

Imagen67. Fases de intervención para la actualización de la hoja de ruta



Fuente: Presentación- Reunión de inicio (Colombia Productiva)

- Etapa de caracterización y retos estratégicos: Durante esta etapa se realizaron actividades que permitieron realizar una caracterización de las empresas y entidades que hacen parte de la aglomeración, análisis sectorial, tendencias a futuro y definición de la cadena de valor.

Para el desarrollo de esta fase se realizaron cinco (5) entrevistas a actores claves de la aglomeración la cual contó con la participación de la firma consultora y el equipo local de la iniciativa clúster de café Cafénix. Adicionalmente se realizó consulta y análisis de base de datos de interés para el clúster. La información consolidada, se socializó el 14 de marzo de 2024, mediante una presentación pública a la cual se convocó toda la cadena de valor de la iniciativa clúster beneficiaria con el fin de presentar los resultados de esta etapa y atraer a empresarios a la iniciativa; en la presentación se contó con la asistencia de 56 actores de la cadena de valor y permitió validar la información recolectada.

Imagen68. Presentación pública Caracterización y retos del sector 14 de marzo de 2024



Fuente: Archivo fotográfico CCI.

- **Definición de Estrategia:** En esta etapa se llevó a cabo el análisis de opciones estratégicas para la iniciativa clúster, con el fin de diseñar su hoja de ruta desde la revisión de las oportunidades que tiene la iniciativa.

En esta etapa el equipo local y la firma consultora realizaron un (1) viaje de referenciación a la ciudad de Medellín, con el fin de analizar experiencias de otras regiones y/o conocer criterios de compra de clientes y/o validar tendencias del sector. En este viaje se pudo interactuar con la experiencia de la estrategia clúster de la cámara de Comercio de Medellín, y con algunos empresarios que pertenecen a esta estrategia, permitiendo conocer sus percepciones y visiones en cuanto a la estrategia y el negocio. La información consolidada, se socializó el 6 de junio de 2024, mediante una presentación pública a la cual se convocó toda la cadena de valor de la iniciativa clúster; en la presentación se contó con la asistencia de 49 actores de la cadena de valor y permitió validar la información recolectada.

- **Plan de acción:** A partir de las opciones estratégicas definidas, se realizaron mesas de trabajo con empresarios y entidades con el fin de construir un plan de acción a corto, mediano y largo plazo, que lleven al fortalecimiento de la aglomeración/clúster.
- **Modelo de Gobernanza:** Paralelo a las mesas de trabajo del plan de acción, también se diseñó y concertó el modelo de gobernanza de la iniciativa clúster, en el cual se definieron parámetros generales como
 - Identificación de líderes empresariales y entidades de apoyo que puedan acompañar y/o ejecutar acciones y/o proyectos definidos en la hoja de ruta.
 - Definición de requisitos/condiciones de participación en la aglomeración/iniciativa clúster.
 - Identificación de fuentes de financiación.
 - Propuesta de estructuración de las instancias de participación de la iniciativa como comité estratégico y mesas de trabajo.

- **Priorización de proyectos:** Paralelo a las mesas de trabajo de plan de acción y modelo de gobernanza, también se realizaron actividades para priorizar 3 proyectos, para lo que se creó un perfil definiendo: Nombre, Objetivo, Actividades, Duración y Presupuesto estimado.

1. Contrato de cofinanciación NRO. TC2-05 -2024

Como parte de los procesos de gestión adelantados desde la Cámara de Comercio de Ibagué, el equipo de trabajo realizó postulación a la Convocatoria de Cofinanciación 907 de 2024 denominada *“Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a proyectos de Aglomeraciones o Iniciativas Clúster (IC) que contribuyan al desarrollo de los territorios a través del mejoramiento de la productividad, sostenibilidad, acceso a mercados, sofisticación de su oferta de productos y/o servicios y transformación digital.”* y la cual fue lanzada por Colombia Productiva como parte de las estrategias de fortalecimiento de la estrategia clúster.

De acuerdo con los resultados de viabilidad, la propuesta de la iniciativa clúster de café Cafénix, resultó viable y adjudicada, para el desarrollo del proyecto “Fortalecimiento de los procesos de producción de café de especialidad para el acceso a mercados especializados”.

Como parte de los procesos de formalización se firma convenio con FIDUCOLDEX como administradora de los recursos otorgados por Colombia Productiva con fecha 30 de agosto de 2024. De acuerdo con la propuesta aceptada, el proyecto tendrá una duración de 12 meses, que iniciaron a transcurrir a partir 18 de septiembre de 2024, según acta de inicio.

La propuesta aceptada tiene como objetivo desarrollar actividades que permitan la sofisticación de producto y el acceso a mercados especializados de 60 caficultores pertenecientes a 10 asociaciones de la iniciativa clúster de café.

La financiación del proyecto conforme a la propuesta será la siguiente:

Tabla 5. Financiación del Proyecto

Entidad	Aporte
Colombia Productiva (Aporte económico)	\$232,800.000
CCI (Aporte económico)	\$ 17,460,000
CCI (Aporte en especie)	\$ 40,740,000
Valor Total del Convenio	\$291,000,000

Las 10 asociaciones beneficiarias del proyecto son:

Tabla 6. Asociaciones beneficiarias del proyecto

No Empresa	Razón Social de la empresa Usuario Final	Municipio
Empresa 1	Asociación de productores de cafés y agropecuarios de San Antonio	San Antonio
Empresa 2	Asociación de mujeres productoras y artesanas del café de Rovira	Rovira
Empresa 3	Asociación de productoras comercializadoras del sector agropecuario, ASOPROGRESANDO	Rovira
Empresa 4	ASOMUCASA	Santa Isabel
Empresa 5	Asociación de productores agropecuarios El Salto APASALTO	Venadillo
Empresa 6	Asociación campesina para el desarrollo social empresarial y ecológico de la vereda El guadual de Rovira Tolima	Rovira
Empresa 7	Asociación de productores de cafés especiales de Santa Isabel-ASOPARQUES	Santa Isabel
Empresa 8	Asociación FAMILUGO (familias de la vereda Lugo Alto de San Antonio Tolima)	San Antonio
Empresa 9	Asociación de Mujeres de Cafés Especiales del Departamento del Tolima. Amucet. Guardianas de la Montaña	Ibagué
Empresa 10	Asociación de Jóvenes Rurales de San Cayetano	Ibagué

Al cierre del año 2024, el proyecto contó con un avance técnico de 5,75%, correspondiente al desarrollo de las siguientes actividades:

- Realización de 30 diagnósticos productivos
- Realización de 5 diagnósticos socio empresariales

2. Convenio 2247 de 2024 – Alcaldía de Ibagué

Se realiza convenio con la Alcaldía Municipal de Ibagué para llevar a cabo la operación del “Ibagué Café Festival”, el cual se rigió por las siguientes condiciones:

Tabla 7. Características del convenio

Objeto:	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre la Alcaldía de Ibagué y una entidad sin ánimo de lucro (ESAL) para llevar a cabo un proceso de mejora de la competitividad y fortalecimiento en producción, comercialización y visibilización, además de la realización de la feria de cafés especiales “Ibagué Café Festival” en el marco del acuerdo 003 de 2020, dirigido al clúster de café y los demás actores que integran la cadena de valor del sector caficultor del municipio de Ibagué
Valor del convenio	\$485.000.0000 M/CTE.
Aporte Alcaldía	\$435.000.000
Contrapartida Cámara de Comercio de Ibagué:	\$50.000.000

Entre las actividades a destacar del convenio puede mencionarse las siguientes:

- Exhibición comercial: Se realiza convocatoria abierta para los actores de la cadena de café que deseen participar en la exhibición comercial realizada los días 16 y 17 de noviembre en el Panóptico de Ibagué.

Para esta actividad se otorgaron 35 stands comerciales, según el cumplimiento de los parámetros establecidos. Como resultado, los representantes de los stands reportaron \$39.583.500 en ventas durante los dos días de feria.

Imagen69. Registro fotográfico stands comerciales

Asociación ASOJOR.SCA 	Café La Melodía 
Kaifétural 	Asociación R10 
Asocafé 	1:16 Coffe 

Fuente: Archivo fotográfico CCI.

- **Agenda Académica:** Se consolidó agenda académica con diferentes temas de interés para el sector cafetero, para lo que se realizó convocatoria abierta a todos los actores del sector. Los temas desarrollados fueron:
 - Charla de sensibilización en temas de variedades, nuevas tendencias en el sector

y fortalecimiento productivo

- "Innovación y Emprendimiento para el Futuro del Café Especial (Harina para Alimentos con Pulpa de Café)"
- Las Siete Prácticas en el Beneficio para Obtener Café de Buena Calidad – Proceso 7P
- Taller de exportación café verde y café tostado; entrega y socialización de plan exportador.

Imagen70. Charla Sensibilización de variedades



Fuente: Archivo fotográfico CCI

- **Concurso de micro lotes “Ibagué: Origen de cafés especiales”:** El concurso de micro lotes permite reconocer y exaltar la calidad del café de Ibagué. En esta versión se hizo reconocimiento a dos categorías, los tradicionales y los variedades.

En total se hizo la recepción de 60 muestras de café que entraron a evaluación por un panel de catadores expertos, con condiciones estrictas de laboratorio que identificaron las características de cada muestra y seleccionaron los mejores cafés del concurso.

Los mejores 10 cafés del concurso participaron de una subasta tipo martillo, obteniendo bonificaciones por la calidad del producto. En esta actividad, el top 1 alcanzó un valor total por carga de diez millones de pesos.

En la siguiente tabla, puede visualizarse los resultados generales de la subasta:

Tabla 8. Resultados subasta del top 10 de los cafés

Posición	Caficultor	Corregimiento	Vereda	Finca	Variedad	Proceso	Categoría	KILOS	Precio Venta Carga	Precio Kilo	Valor Total Venta	Pago Precio Base	Sobre Precio
1	Milton Leonardo Monroy	11 San Juan de la china	San cayetano alto	San pedro	Geisha	Natural	Varietales	101	\$ 10.000.000	\$ 80.000	\$ 8.080.000	\$ 2.060.400	\$ 6.019.600
2	Argemiro Hernández	12 San Bernardo	San Cayetano	La Esperanza	Wush-Wush	Lavado	Varietales	50	\$ 7.400.000	\$ 59.200	\$ 2.960.000	\$ 1.020.000	\$ 1.940.000
3	Leopoldo González	13 Salado	Sinaí	Lote 2	Borbon Rosado	Natural	Varietales	220	\$ 3.500.000	\$ 28.000	\$ 6.160.000	\$ 4.488.000	\$ 1.672.000
4	María Lorena Combata	11 San Juan de la China	San Antonio	La Melodía	Caturra Chiriso	Lavado	Varietales	56	\$ 6.400.000	\$ 51.200	\$ 2.867.200	\$ 1.142.400	\$ 1.724.800
5	Guillermo Olaya	8 Villa Restrepo	Llanitos	agroturística Dulima	Geisha	Lavado	Varietales	205	NO SE VENDIO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
6	Jalli Fabian Téllez	3 Coello Cocora	Honduras	La Moneda	Castillo	Lavado	Tradicional	51	\$ 3.500.000	\$ 28.000	\$ 1.428.000	\$ 1.040.400	\$ 387.600
7	Leopoldo González	13 Salado	Sinaí	Lote 2	Geisha	Lavado	Varietales	189	\$ 2.850.000	\$ 22.800	\$ 4.309.200	\$ 3.855.600	\$ 453.600
8	José Anargel Rodríguez	13 Salado	China Alta	Morro Azul	Castillo Trinidad	Lavado	Tradicional	61	\$ 3.350.000	\$ 26.800	\$ 1.634.800	\$ 1.244.400	\$ 390.400
9	Luis Fernando Olaya	13 Salado	San cayetano	El Espejo	Castillo	Lavado	Tradicional	61	\$ 2.850.000	\$ 22.800	\$ 1.390.800	\$ 1.244.400	\$ 146.400
10	Arly González	13 Salado	Sinaí	Lote 2	Caturra Amarillo	Lavado	Tradicional	208	\$ 3.000.000	\$ 24.000	\$ 4.992.000	\$ 4.243.200	\$ 748.800
								997			\$ 33.822.000	\$ 20.338.800	\$ 13.483.200

Imagen71. Productores Top 10 del concurso de micro lotes – Ibagué Origen de cafés especiales



Fuente: Archivo fotográfico CCI

- **Concurso Barismo:** En el marco de la exhibición comercial, se realiza el concurso de arte latte y filtrados los días 16 y 17 de noviembre respectivamente. Esta actividad permite reconocer el esfuerzo y el arte en la preparación de las bebidas, una profesión complementaria y necesaria en la cadena del café. En total 39 participantes fueron evaluados por profesionales expertos, reconociendo los primeros 3 lugares en cada uno de los concursos.

Imagen72. Ganadores concurso de Filtrados



Imagen73. Ganadores concurso de Arte Latte



Fuente: Archivo fotográfico CCI

RECONOCIMIENTO AL PAPEL DE LA MUJER RURAL: El 4 de octubre de 2024, se realizó una misión comercial con 20 mujeres rurales de Ibagué, Tolima, en el marco de la Feria Cafés Expo de Colombia 2024, evento de gran relevancia para el sector cafetero, llevado a cabo en Corferias, Bogotá. Esta feria es uno de los encuentros más importantes de la industria cafetera a nivel nacional e internacional, donde se exponen lo mejor del café especial colombiano, así como las innovaciones y tendencias del mercado.

La participación en esta misión comercial brindó a las mujeres rurales de Ibagué una plataforma única para presentar sus productos, compartir sus experiencias y fortalecer sus vínculos con compradores, expertos y otros actores clave del sector caficultor.

Imagen74. Misión comercial Feria de Cafés especiales de Colombia



Fuente: Archivo fotográfico CCI

Adicionalmente, se realizó proceso de fortalecimiento de habilidades blandas a 20 mujeres rurales del sector cafetero de la ciudad de Ibagué. La actividad se desarrolló en 3 sesiones:

- **Neuro liderazgo Femenino:** las participantes interiorizaron las diferencias cerebrales según el género, el por qué los hombres y las mujeres piensan, sienten, deciden y lideran en forma diferente. Al analizar las principales características del cerebro femenino con relación al masculino se comprende por qué el cerebro de hombres y mujeres requiere de un tipo de entrenamiento a medida.
- **Diseño de objetivos:** las participantes interiorizaron sobre las diferencias cerebrales según el género, por ejemplo, por qué los hombres y las mujeres piensan, sienten, deciden y lideran en forma diferente. Al analizar las principales características del cerebro femenino con relación al masculino, comprenderás por qué el cerebro de hombres y mujeres requiere de un tipo de entrenamiento a medida.

También se abordó el rol de los neurotransmisores y las hormonas en el cerebro femenino con relación al masculino, y se estudiarán sus implicancias en la sensibilidad, la percepción, la memoria y la toma de decisiones.

- **Manejo de estrés:** La vida de hoy es complicada y afecta más todavía al funcionamiento cerebral. Es por ello indispensable, a través de esta formación, mostrarles a las mujeres cafeteras los elementos esenciales para mantener el estrés a raya en las situaciones que enfrentan día tras día. Lo que incide de forma directa en la productividad y crecimiento económico de las empresarias. Las investigaciones en neurociencias confirman día a día que el estrés, en sus diferentes variantes de intensidad y duración, produce daños en el cerebro. Algunos son reversibles, siempre que se tome consciencia y se realice un profundo cambio en la forma de pensar y el estilo de vida.

Imagen75. Diseño de objetivos -Fortalecimiento Mujer Rural Cafetera



Fuente: Archivo fotográfico CCI

FORTALECIMIENTO DE LAS TIENDAS DE CAFÉ: Este programa tuvo como objetivo apoyar a las tiendas de café de Ibagué mediante la estructuración y el ajuste de sus modelos de negocio, con el fin de optimizar sus procesos y mejorar su competitividad en el mercado. En este contexto, el programa se enfoca en brindar herramientas estratégicas a los emprendedores del sector caficulator local, ayudándolos a identificar y solucionar los desafíos que enfrentan en sus operaciones. A través de un enfoque práctico y personalizado, se facilita el proceso de análisis y reestructuración de sus modelos de negocio, adaptándolos a las necesidades actuales del mercado.

Una vez finalizado las sesiones de transferencia de conocimiento, 10 tiendas presentaron su modelo de negocio construido y/o ajustados según la transferencia de conocimiento realizada en el proceso. La presentación se hizo mediante un pitch comercial el cual fue evaluado de acuerdo con parámetros previamente establecidos. Los 5 mejores puntajes obtuvieron un capital semilla por valor de diez millones de pesos, representado en activos productivos, para fortalecer sus modelos de negocio.

Imagen76. Reconocimiento Tiendas de café que obtuvieron capital semilla



Fuente: Archivo fotográfico CCI

- **Clúster Música**

MISIÓN COMERCIAL MERCADO MUSICAL – BIME: Se llevó a cabo la misión exploratoria al mercado de la música **BIME**, el único mercado de la industria musical europeo, desarrollado en la ciudad de Bogotá.

Siendo este un encuentro entre los diferentes actores de la industria musical de Latinoamérica y Europa. 20 actores de la industria musical de la ciudad lograron conocer el desarrollo de la industria musical, entendiendo las tendencias y nuevos modelos de negocios, esto gracias a su nutrida agenda y el desarrollo de talleres cerrados durante la participación. Los empresarios lograron conocer los últimos cambios de la industria musical, gracias a la llegada de la IA.

Imagen77. Empresarios participando en BIME



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Es importante hacer parte a los emprendedores de la música de la ciudad en estos espacios ya que les permite conocer el estado actual de la INDUSTRIA MUSICAL a nivel mundial, convirtiendo este espacio en un proceso de benchmarking, dando unos avisos de procesos de mejora y generación de nuevos contactos.

Adicionalmente participamos de la mesa de trabajo con el ministerio de Cultura, quienes conocieron de primera mano los proyectos que se viene desarrollando en la ciudad, en Pro de gestar nuevas alianzas que permitan continuar con la circulación a nivel internacional BIME – Bilbao

MISIÓN COMERCIAL MERCADO DE LA MÚSICA CIRCULART: Empresarios del sector música participaron del 6 al 9 de junio de 2024 en la décimo quinta edición de Circulart, el mercado musical iberoamericano. En esta edición, la música fue nuevamente la protagonista en una programación que incluyó conversaciones en el Seminario de Derechos Digitales, presentaciones en vivo, encuentros informales de networking y Encuentros de Negocios. Empresarios de la industria musical, lograron conectar con diferentes actores de la industria a través del networking.

Imagen78. Empresarios participando Misión Comercial Mercado De La Música Circular



SHOWCASES: La Agrupación participante Ibaguereña fue “Indigital x Dj Guitto” Su show se realizó el 7 de junio a las 12:00 horas en el Teatro Pablo Tobón Uribe, permitiéndoles a todos los asistentes conocer este formato de Cumbia electrónica que se desarrolla en el centro de la ciudad, lo anterior con el fin de generar conexiones y nuevos contactos comerciales. Este evento fue promocionado a través de nuestras redes sociales e incluidas en el catálogo digital Circular 2024.

Imagen79. Imagen promocional y participación en rueda de negocios Circular



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Durante la rueda de negocios los empresarios participantes lograron tener 93 citas, 18 fechas proyectadas y 6 fechas negociadas, tres negocios en diferentes partes del mundo (Brasil, Canadá, Panamá) y tres negocios a nivel nacional Medellín, Bogotá y Cali.

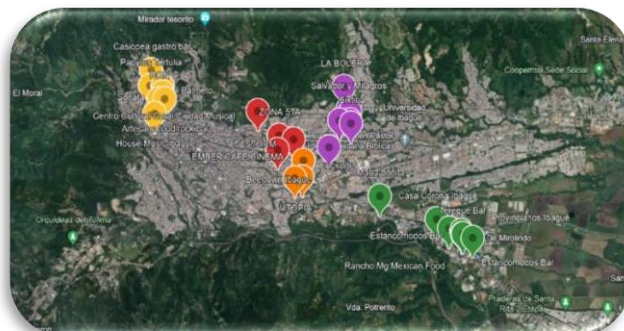
CARACTERIZACIÓN DE LOS EMV (ESTABLECIMIENTOS DE MÚSICA EN VIVO): Se implementó el proyecto de conexión comercial con los establecimientos que cuentan con música en vivo en la ciudad, siendo este una de las líneas estratégicas del clúster Música, razón por la cual se realizara una caracterización de los EMV de la ciudad, de tal manera que nos permita identificar las fortalezas y debilidades de estos empresarios.

El propósito de este análisis es fortalecer, desarrollar y ejecutar proyectos que promuevan y potencien la circulación de la música en vivo en nuestra ciudad, en alineación con las iniciativas

lideradas por la Secretaría de Cultura.

La caracterización se centra en los diferentes tipos de establecimientos que ofrecen música en vivo, incluyendo aquellos en el sector gastronómico, bares y discotecas. Esta clasificación busca proporcionar una visión integral de la oferta musical en la ciudad y evaluar cómo estos espacios contribuyen al clúster de música, el cual es coordinado por la Cámara de Comercio de Ibagué.

Imagen80. Mapa de Ibagué Ubicando los EMV



El análisis realizado tiene un doble impacto positivo. Primero, facilita la conexión y colaboración entre los diversos actores del sector musical y cultural, creando una red de apoyo y cooperación que beneficia a todos los involucrados. Segundo, contribuye a la promoción de estos lugares, que no solo ofrecen entretenimiento, sino que también agregan valor a su oferta mediante la música en vivo.

ESTRATEGIA MUVI: Es una estrategia que impulsa el ecosistema musical de la ciudad, a través de la Cámara de Comercio de Ibagué y la Alcaldía de Ibagué, esta iniciativa fortalece el talento local, activa los espacios de música en vivo y dinamiza el comercio, consolidándola como la Capital Musical de Colombia. Con cada nota, movemos la economía, la cultura y el espíritu de nuestra tierra, creando nuevas oportunidades para artistas y negocios.

Imagen81. Diseño promocional de la estrategia MUVI



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA MÚSICA: un espacio de evaluación, formación y potencialización de diferentes proyectos musicales.

- Esta postulación nos permitió conocer los proyectos musicales que se viene desarrollando en la ciudad.
- Se postularon 68 proyectos de los cuales 30 fueron seleccionados.

Desarrollo de talleres teóricos – prácticos que permitan el cierre de brechas identificadas durante la aplicación del diagnóstico. Diseñar un plan de acción basado en los hallazgos del diagnóstico para fortalecer las competencias y oportunidades del sector.

Metodología:

- Diseño de talleres de formación: Desarrollar un currículo que incluya el desarrollo de mínimo cuatro formaciones, enfocados en áreas afines a: alistamiento en mercados musicales, marketing, musical, legalidad en la industria musical, tributación para artistas, imagen y concepto artístico, entre otros.
- Implementación de talleres de formación: Desarrollo de Seis (6) talleres teóricos – prácticos de dos (2) horas.

Introducción: Con el fin de complementar las competencias de los artistas de la región, fortalecer la participación asertiva en mercados musicales e identificar potenciales productos artísticos de circulación internacional, hemos diseñado una estrategia de fortalecimiento a través de actividades de formación, capacitación y acompañamiento, las cuales podrán complementar el conocimiento y la participación asertiva de los artistas locales en un escenario nacional e internacional.

Para llevar a cabo la "Estrategia de Fortalecimiento al Sector Artístico Musical de la Ciudad", se han diseñado cuatro etapas claves: diagnóstico, desarrollo de talleres de formación, selección de proyectos con potencial y mentorías personalizadas. A continuación, se detallan las actividades que se realizarán en cada una de estas etapas:

Imagen82. Etapas del programa Ruta de Internacionalización de la Música



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

A continuación, se mencionan los talleres realizados:

“Ruta de industria musical”

Yeison Ernesto Gómez

El taller sobre ruta de industria musical para artistas de Ibagué tuvo como objetivo principal proporcionar herramientas prácticas y conocimientos claves sobre la industria musical a artistas emergentes y consolidados de la región. La sesión comenzó con la intervención del tallerista, quien presentó los objetivos del taller y destacó la importancia de fortalecer las capacidades de los artistas locales para competir en una industria cada vez más globalizada. Se presentan casos de éxito de artistas de Ibagué que han logrado destacar en la industria nacional e internacional. Posteriormente, se llevó a cabo interacción donde los participantes tuvieron la oportunidad de compartir preguntas y experiencias con los invitados.

“Marca y presencia artística”

José Luis Riaño

El taller “Marca y Presencia Artística” estuvo enfocado en enseñar a los artistas la importancia de construir una identidad sólida y coherente que les permita destacar en un mercado competitivo. José Luis Riaño compartió estrategias claves para definir y proyectar la marca personal, tanto en el ámbito digital como en presentaciones en vivo. El taller proporcionó una visión clara y práctica sobre cómo los artistas pueden potenciar su marca personal y alcanzar mayor reconocimiento en la industria musical.

“Como optimizar los medios y comunicar asertivamente mi música”

Luisa Piñeros

El taller "Cómo Optimizar los Medios y Comunicar Asertivamente mi Música", dictado por Luisa Piñeros, ofreció a los artistas de Ibagué herramientas clave para proyectar su música de manera efectiva en los medios de comunicación. Durante la sesión, se abordaron estrategias para estructurar un mensaje claro y atractivo, adaptándolo a diferentes formatos como entrevistas, notas de prensa y publicaciones en redes sociales. También se explicó cómo identificar el público objetivo y elegir los canales adecuados para maximizar el alcance de los lanzamientos musicales. En el taller se enfatizó la importancia de la autenticidad al comunicar y compartió ejemplos de buenas prácticas para generar interés en los medios tradicionales y digitales. Los participantes realizaron ejercicios prácticos, como redactar un pitch de su proyecto musical, recibiendo retroalimentación personalizada. El taller dejó como conclusión la necesidad de construir narrativas que conecten emocionalmente con la audiencia y de gestionar relaciones sólidas con periodistas y medios para posicionar sus propuestas artísticas de manera más efectiva.

Imagen83. empresarios en proceso formativo durante el programa Ruta de Internacionalización de la música



“Marketing digital para proyectos musicales”

Catalina Duarte

Durante la sesión, los participantes realizaron ejercicios prácticos para identificar su público objetivo y diseñar estrategias de contenido alineadas con su identidad artística. Catalina compartió casos de éxito de artistas que han logrado crecer orgánicamente y a través de inversión publicitaria, destacando la importancia de la constancia y la autenticidad en el entorno digital. El taller concluyó con un llamado a aprovechar el marketing digital no solo para promocionar música, sino para construir comunidades fieles y sostenibles alrededor de sus proyectos.

“Preparación para encuentro de negocios”

Diego Ramírez

El taller "Preparación para Encuentro de Negocios", dictado por Diego Ramírez, se enfocó en brindar a los artistas herramientas clave para presentarse de manera profesional en escenarios de networking y negociaciones musicales. Durante la sesión, se abordaron temas como la importancia de un kit bien estructurado, la elaboración de un pitch atractivo y cómo identificar oportunidades estratégicas en eventos de negocios de la industria. En el taller se compartió consejos prácticos para destacar en reuniones y mesas de trabajo, enfatizando la importancia de la preparación previa, el conocimiento del mercado y la construcción de relaciones sólidas. Los participantes realizaron simulaciones de pitch, recibiendo retroalimentación personalizada, lo que les permitió fortalecer su confianza y habilidades de negociación para futuros encuentros profesionales.

“Plataformas de Streaming y derechos de autor”

Virgilio Rodríguez

El taller "Plataformas de Streaming y Derechos de Autor" reunió a artistas de Ibagué interesados en maximizar el alcance de su música y proteger sus creaciones. Durante la primera parte, se abordaron las principales plataformas de streaming como Spotify, YouTube y Deezer, destacando cómo funcionan los algoritmos, las estrategias para subir música correctamente y los métodos para generar ingresos por reproducciones. Los participantes aprendieron a usar herramientas como Spotify for Artistas para analizar su desempeño y optimizar su posicionamiento en estas plataformas. En la segunda parte, se enfatizó la importancia de los derechos de autor y cómo el registro adecuado de las obras garantiza el reconocimiento y la protección legal de los artistas.

Se explicó el rol de entidades como SAYCO, las diferencias entre regalías mecánicas y de interpretación, y las mejores prácticas para monetizar la música sin perder control sobre sus derechos. Los asistentes valoraron la claridad de los conceptos y concluyeron la sesión con un panorama más claro para gestionar sus carreras de manera profesional.

ENCUENTRO DE NEGOCIOS – RUTA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA MÚSICA:

Generando una sinergia entre dos de las actividades realizadas en este convenio, caracterización de los establecimientos de Música en vivo en Ibagué + el desarrollo del programa Ruta de Internacionalización de la música, se llevó a cabo este encuentro de negocios el cual conto una agenda de 8 establecimientos y 12 artistas, se realizó un análisis de oferta y demanda según afinidad de géneros y servicios y se realizaron 8 citas de 5 minutos cada una.

El ejercicio de Encuentro de Negocios reunió a artistas locales de Ibagué con propietarios y representantes de establecimientos que ofrecen música en vivo, con el objetivo de fomentar alianzas y promover el talento regional en estos espacios.

Durante el evento, los artistas presentaron sus proyectos musicales a bares, restaurantes y otros lugares interesados en enriquecer su oferta cultural. Cada artista tuvo la oportunidad de hacer un pitch, destacando su estilo musical y propuestas de shows, mientras que los empresarios compartieron sus necesidades específicas, horarios de presentación y requisitos técnicos.

Imagen84. Empresarios participando de la rueda de negocios de la Música



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

El encuentro facilitó un espacio de diálogo donde tanto artistas como establecimientos pudieron negociar acuerdos de colaboración y programar presentaciones en vivo. Además, se discutieron temas como la promoción conjunta, la visibilización de la escena musical local y las condiciones de contratación, fortaleciendo la relación entre los artistas y los negocios de la ciudad.

El evento concluyó con una mayor comprensión mutua de cómo pueden beneficiarse unos a otros, y se generaron contactos que permitirán a los artistas tener un acceso más directo a estos espacios culturales en Ibagué.

- **Clúster Moda**

PLENARIA CLÚSTER MODA: Con la participación de más de 30 empresarios se realizó la reunión plenaria de la iniciativa en donde se compartieron los logros y avances de la iniciativa a la fecha, y se presentó la MEGA y la hoja de ruta de esta, los programas de fortalecimiento que se tienen proyectados a futuro y se retroalimentó la expectativa de los empresarios respecto al clúster.

Imagen85. Reunión Plenaria Clúster



FORTALECIMIENTO SOFISTICACIÓN MODA: En el marco del programa de fortalecimiento en temas de sofisticación y sostenibilidad de las marcas para el sistema moda, 3 conferencias durante los días 16, 18, y 19 de julio, con la especialista MONICA BONILLA, MBA en Dirección de Empresas de Moda, durante el desarrollo de las conferencias más de 30 empresarios apropiaron conocimiento en ADN de marca, sofisticación de producto, Tono de voz de la marca y moda sostenible.

Imagen86. Inicio programa de fortalecimiento



Fuente, archivo fotográfico clúster moda y confección

En el marco del programa de sofisticación de productos se realizó conferencia y taller de internacionalización de marcas con la presencia de speakers internacionales de las empresas HOW2GO E IFEMA DE MADRID, Los 47 empresarios asistentes conocieron la importancia de sofisticar productos para lograr un mejor potencial de accesos a mercados internacionales.

Imagen87. Conferencia taller de internacionalización



Fuente, archivo fotográfico clúster moda y confección

- **Clúster Turismo**

PLENARIA CLÚSTER TURISMO: Generar un espacio de socialización, conocimiento y relacionamiento con los empresarios del sector turismo para dar a conocer la estrategia, los resultados alcanzados en la iniciativa clúster y validar los objetivos y propósitos de la iniciativa clúster turismo.

El martes 16 de abril del año 2024, se realizó la plenaria Clúster Turismo, con la participación de 40 empresas y 5 instituciones. Esta plenaria se convirtió un espacio de participación para el intercambio de experiencias y buenas prácticas entre diferentes actores locales como empresarios, gestores turísticos e instituciones, algunos de los temas a tratar fueron; presentar la hoja de ruta de la iniciativa Clúster de Turismo, presentación del esquema de gobernanza, presentar el plan de desarrollo y estrategia de turismo – Secretaria de Cultura y Turismo de la Gobernación del Tolima y Socialización iniciativa Clúster de Salud.

Imagen88. Plenaria Clúster Turismo 2024 con la participación de empresarios e instituciones del sector



LANZAMIENTO PLATAFORMA EXPLORA TOLIMA CORAZÓN DE LOS ANDES: Se realizó la Apertura de la Plataforma Explora Tolima 'Corazón de los Andes', dirigida a todos los Empresarios del sector con el fin de fortalecer la promoción turística del destino e incrementar la oferta de paquetes y servicios a los turistas, el evento contó con la participación de 62 empresarios del sector.

Imagen89. Pieza Publicitaria de invitación a la apertura de plataforma Explora Tolima Corazón de los Andes



LA FERIA NAVIDEÑA IBAGUÉ VAMOS DE COMPRAS 2024: Realizada del 13 al 15 de diciembre en el Complejo Cultural Museo Panóptico de Ibagué como parte del Plan Navidad de la Cámara de Comercio de Ibagué, tuvo como objetivo dinamizar el comercio local y fomentar las compras en establecimientos formales durante la temporada navideña. Este evento buscó incentivar la economía regional al brindar un espacio de exposición para 46 comerciantes, emprendedores y empresas de sectores como gastronomía, textiles, accesorios, artesanías, hogar y mascotas. Para ello, se dispusieron stands estándar y premium para patrocinadores, equipados con mobiliario, iluminación y señalización acorde con la identidad gráfica del evento. Además de promover el comercio formal y la oferta local, la feria fortaleció alianzas estratégicas con actores del sector empresarial y cultural, convirtiéndose en una estrategia clave para impulsar los sectores productivos y la promoción turística de la región.

Imagen90. Feria navideña Ibagué Vamos de Compras 2024



- **Clúster TIC**

PROYECTO BID: Se ejecutó con éxito el proyecto BID 20 del 2024 para el fortalecimiento del Clúster Tolima TIC, fueron 480 millones gestionados a través de convocatoria cerrada para clústeres de servicios basados en conocimiento, financiado por el BID, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Colombia Productiva, y con el acompañamiento del Clúster Development.

Un reto que asumió la Cámara de Comercio de Ibagué y 14 empresas TIC beneficiarias
Entre los logros destacados se encuentran:

Portafolio de soluciones TI del Tolima exportables en 4 líneas:

- ✓ Transformación digital y desarrollo de software.
- ✓ Soluciones de infraestructura TI y conectividad.
- ✓ Videojuegos y realidad aumentada.
- ✓ Producción de contenidos y marketing digital.

ESTRATEGIA DE MARKETING: Se conformó la unidad comercial conformada por un Business Developer en Perú, tres (3) líderes de producto (líderes regionales TI), un analista de mercado y un estratega de marketing (empresario local), que lograron en conjunto constituir un modelo de operación, estructura de comisiones, proceso de seguimiento a prospectos, una guía de como acceder al mercado peruano, guía contable y tributaria, esquema de ingreso futuro mediante Join Venture o representación de ventas, análisis de mercado peruano con análisis de precios,

análisis de competidores, ferias y espacios comerciales de interés. Que además cierra con 77 prospectos de valor, contacto con Perú, cámaras, Colperu, Cámara Nacional de Comercio del Perú.

Una estrategia de marketing enfocada con contenido de valor, posicionamiento y ventas dirigida a Perú, con temas grabados con los empresarios como protagonistas, por la línea de negocio, que incluyó:

- ✓ Rediseño de concepto e identidad visual del clúster para el mercado internacional.
- ✓ Reactivación de activos digitales del Clúster: redes sociales, LinkedIn y YouTube.
- ✓ Producción audiovisual: 44 videos, 24 para redes sociales y 24 para YouTube y LinkedIn
- ✓ Diseño gráfico: 43 piezas gráficas y 42 piezas publicitarias.
- ✓ Creación de landing page por cada línea de negocio para capturar leads.
- ✓ Colaboración con influencer de tecnología en Perú.
- ✓ Campañas en Google Display, Youtube y Meta.
- ✓ Publicaciones en medios peruanos.

PLATAFORMA TECNOLÓGICA: de conexión entre la demanda global y la oferta TI regional. www.clustertolimatic.com que impulsa la colaboración entre empresas tecnológicas, negocios no tecnológicos e instituciones públicas y privadas, creando un espacio donde la oferta y la demanda TIC se encuentran para generar oportunidades.

- ✓ Conexiones estratégicas: Une a ofertantes tecnológicos del Tolima con demandantes TIC de manera ágil y efectiva.
- ✓ Gestión inteligente: Perfiles completos, publicación de demandas, envío de ofertas y herramientas avanzadas de búsqueda.
- ✓ Confianza y resultados: Valoraciones y reseñas que fortalecen relaciones sólidas y confiables.

Una preparación para el mercado peruano de la mano de Smartbrands empresa peruana. En temas como contabilidad y tributación, logística y distribución, aspectos culturales, entre otros. Dos espacios comerciales: La rueda de negocios inversa en el marco del Festech Tolima 2024. Con más de 50 asistentes, 28 oferentes TIC locales, compradores con presencia en varios países como: SmartBrands, Chocair Testing, Concilia, Ninbutech y Periferia IT Group. Está última adicional está interesada en instalarse en Ibagué como un centro de formación, empleo de talento TI y contratación de servicios de desarrollo de software a empresas locales.

Una agenda comercial en Lima Perú realizada del 18 al 20 de noviembre de 2024 con la participación de 12 empresas del Clúster, que llevaron a cabo 72 reuniones con empresas de sectores como salud, construcción, turismo, agroindustria, educación, presentando las soluciones TIC del Tolima, con prospectos de negocio en seguimiento: 1.519.173 USD y acuerdos comerciales firmados: 167.000 USD.

Finalmente, se documentó el piloto para que sirva como guía de ingreso al mercado peruano para otros empresarios, y se dejaron establecidas unas recomendaciones de sostenibilidad de la unidad comercial y la plataforma hacia el futuro.

Imagen91. Empresarios participantes en la Agenda Comercial Lima Perú- Visita IBM.



Fuente. Archivo del proyecto BID 20-2024.

- **Clúster Salud**

Beneficiarios: 47.

Para fortalecer el clúster de salud, se ejecutó el proyecto Destino Tolima N° TC - 008-2023 en alianza con Colombia Productiva, con el objetivo de mejorar la capacidad de 17 empresas para atraer y atender turistas que visitan el Tolima en busca de procedimientos médicos.

Entre las actividades más destacadas del proyecto se encuentran:

Caracterización, definición y entrega de 66 paquetes de servicios de salud en más de 15 especialidades, tales como cirugía plástica, ortopedia, medicina preventiva, entre otras.

Entrega del prototipo del área de atención al turista en salud con el cual se busca señalar las empresas que hacen parte de Destino Tolima Salud.

En el marco del proyecto TC 008-2023 se realizó la Formación del Talento Humano en atención al turista de salud e inglés básico para la atención al turista de salud mediante el diplomado de Gestores en Turismo de Salud con una durabilidad de 80 horas de las cuales contó con la participación de 31 personas pertenecientes al talento humano de las 17 IPS de Destino Tolima Salud. Esta formación se dividió en los siguientes componentes:

- A. Componente 1: Mercadeo en Salud
- B. Componente 2: Inglés Básico en Servicios de Salud
- C. Componente 3: Humanización

- Se creó unidad piloto de validación comercial de los productos y servicios de salud para validar la calidad de los paquetes, consolidar la red de tolimenses, comercializar los productos, integrar las bases de datos y proyectar las ventas del proyecto, así mismo, blindar jurídicamente, el modelo de negocio y las diferentes interacciones: IPS – Agente Comercial / intermediario, o de naturaleza civil, en este caso IPS – Turista de Salud / Paciente. Finalmente, se creó la estructura de gobernanza del modelo de negocio.
- Se mejoró la plataforma denominada Destino Tolima salud la cual cuenta con unas funciones esenciales en la plataforma que han permitido la visualización y administración de Paquetes de salud, IPS, Profesionales, ACI Asesores. Administración de: ACI Asesores, procedimientos o CUPS, paquetes, Usuarios, pacientes, agendas, profesionales, Especialidades, de igual forma se generarán informes de: paquetes por pacientes, paquetes por IPS, Valor total de la IPS contratado por rangos de fecha y la exportación de la información de cada uno de los módulos en formato XLS. <https://destinotolima.com/>

Imagen92. Empresarios participantes del proyecto Destino Tolima Salud



Fuente: Archivo del proyecto TC - 008-2023

- Por otro lado, en el Convenio 1237 con la Gobernación del Tolima se atendieron 30 empresas adicionales del clúster de salud, a través del Diplomado en Formación Especializada en Turismo de Salud, con una duración total de 146 horas, distribuidas en 100 horas presenciales, 20 horas virtuales y 42 horas de trabajo autónomo. Este programa capacitó a 80 participantes, incluyendo emprendedores, empresarios de salud, profesionales, estudiantes, actores del sector turístico y miembros de la comunidad en general.

El diplomado contó con los siguientes módulos:

- Módulo 1: Introducción al Turismo de Salud.
- Módulo 2: Modelo de Turismo de Salud del Clúster del Tolima.
- Módulo 3: Humanización del Servicio en Turismo de Salud.
- Módulo 4: Servicio al Cliente en el Contexto de Salud.
- Módulo 5: Inglés para Profesionales de Turismo de Salud.
- Módulo 6: Marketing y ventas en Turismo de Salud.
- Módulo 7: Seguimiento a Pacientes y Post-cuidado.
- Módulo 8: Emprendimiento en Turismo de Salud

- Módulo 9: Formación de Nuevos Profesionales.
- Módulo 10: Internacionalización en Turismo de Salud.
- Módulo 11: Formación en atracciones turísticas y culturales del departamento.
- Módulo 12: Colaboración con Prestadores Turísticos, Hoteles y demás actores de

la cadena de valor del turismo. Evaluación Final y Certificación.

PARTICIPACIÓN EN LA FERIA MEDITECH 2024 "POWERED BY MEDICA" : Se contó con la participación de 40 personas representantes de las empresas del sector salud y turismo de salud, quienes tuvieron la oportunidad de formar parte de un escenario de la red de tolimenses, verificación de paquetes y/o servicios de salud, entre otros.

Gracias al convenio 1237 con la Gobernación del Tolima, se organizó una misión comercial a la Feria Meditech 2024 en Bogotá el día 11 de julio, en la que participaron 41 empresarios de diversos sectores, como salud, turismo y seguros. Además, durante los cuatro días de la feria (9, 10, 11 y 12 de julio), se logró gestionar un stand 3x3 que facilitó el relacionamiento con posibles aliados comerciales y el posicionamiento de la marca Destino Tolima (17 IPS de la región detrás de la marca Destino Tolima). Esto permitió fortalecer el entorno del sector salud y abrir nuevas oportunidades de mercado para los empresarios participantes.

Imagen93. Empresarios participantes en misión Meditech 2024.



Fuente: Archivo del proyecto TC - 008-2023

“ENCUENTRO DE TOLIMENSES” EN MIAMI PARA PROMOCIONAR “DESTINO TOLIMA”:

El 26 de octubre se llevó a cabo el "Encuentro de Tolimenses", un evento en Miami cuyo objetivo fue visibilizar y posicionar la estrategia "Destino Tolima" en el ámbito del turismo de salud.

Durante el encuentro, se destacaron las capacidades y servicios médicos de la región, buscando atraer a visitantes internacionales interesados en tratamientos médicos de alta calidad. Se resaltaron las ventajas del turismo de salud en Tolima, incluyendo costos más accesibles, tratamientos especializados y atención personalizada, todo ello complementado con la belleza natural de la región.

Este evento fue diseñado para promocionar los servicios de salud ofrecidos por el proyecto

Destino Tolima Salud, así como para presentar las IPS y los profesionales que respaldan los paquetes médicos. Además, se buscó establecer conexiones con individuos interesados en convertirse en embajadores del proyecto, ya sea a través de la red de referidos o como representantes de la comunidad tolimense en el exterior. El encuentro contó con la participación de 48 personas, incluyendo profesionales de la salud, operadores turísticos y miembros de la comunidad latina, todos interesados en formar parte del proyecto Destino Tolima.

- **Clúster Construcción:**

Fortalecimiento de las empresas del clúster construcción: En el marco de la convocatoria Nro. 839 de 2023 y el contrato de cofinanciación No. TC-007-2023, diez (10) empresas del Clúster de Construcción del Tolima accedieron a recursos para el desarrollo de iniciativas estratégicas orientadas a mejorar la productividad y facilitar el acceso a nuevos mercados. La ejecución del proyecto se estructuró en dos líneas principales de trabajo:

1. Productividad

El objetivo fue optimizar los procesos internos de las empresas mediante la adopción de metodologías eficientes que agregaran valor a los proyectos constructivos. Para ello, se desarrollaron las siguientes actividades:

- Investigación de mercado y tendencias: Se analizaron sistemas modulares habitables, incluyendo la identificación del público objetivo, productos sustitutos y referentes nacionales e internacionales.
- Capacitación en Lean Construction: A través de un diplomado impartido por la Universidad Javeriana, los beneficiarios adquirieron herramientas para mejorar la eficiencia en sus proyectos.
- Ideación y diseño de sistemas modulares: Se desarrollaron múltiples propuestas de módulos habitables con criterios de escalabilidad, eficiencia y sostenibilidad.
- Prototipado y validación: Se construyó y probó un laboratorio modular habitable, integrando mejoras estructurales, eléctricas y bioclimáticas para optimizar su desempeño y aplicabilidad.
- Modelo de construcción y operación: Se definió un esquema de gobernanza y gestión del sistema modular para su escalabilidad dentro del sector.

2. Acceso a mercados

Esta línea de acción buscó fortalecer la presencia comercial de las empresas mediante estrategias de marketing y comercialización:

- Plan estratégico de marketing: Se diseñaron estrategias personalizadas para mejorar el posicionamiento y visibilidad de las empresas.
- Alistamiento comercial: Se realizó un diagnóstico FODA a cada empresa y se brindó asesoría en estrategias de mercado.
- Marketing digital: Se optimizaron sitios web, se implementaron campañas en Google Ads y Meta Ads, y se generaron contenidos de valor para redes sociales.

Resultados clave

- Construcción de un sistema modular habitable de 49 m² en 57 días.
- Aplicación de metodologías de gestión eficiente como Lean Construction.
- Identificación de más de 100 nuevos clientes para las empresas participantes.
- Desarrollo de estrategias comerciales digitales que mejoraron la visibilidad del sector.

Imagen94. 10 empresas certificadas modalidad diplomado en Lean Construction



Imagen95. Sistema modular habitable



Fuente. Archivo fotográfico Unidad Desarrollo Empresarial

Plenaria del sector de la construcción: El sector de la construcción del Tolima llevó a cabo su Primera Plenaria, un espacio de encuentro y diálogo estratégico que reunió a 30 empresarios de la jurisdicción, representando a 20 empresas del sector. Esta sesión tuvo como objetivo socializar los avances de los proyectos gestionados hasta la fecha y definir los desafíos y oportunidades que marcarán la agenda del segundo semestre de 2024.

Durante la plenaria, los asistentes trabajaron en torno a tres líneas temáticas clave:

1. Gestión eficiente: Optimización de procesos y aplicación de metodologías de mejora continua.
2. Sofisticación: Incorporación de innovación y nuevas tecnologías en los proyectos constructivos.

3. Acceso a mercados: Estrategias para fortalecer la competitividad y ampliar oportunidades comerciales.

A través de un taller participativo basado en la metodología Metaplan, se fomentó la interacción entre los empresarios, permitiendo la identificación de necesidades prioritarias y la construcción conjunta de estrategias de acción. Esta dinámica facilitó un diálogo colaborativo y enriquecedor, en el que los participantes compartieron experiencias y perspectivas sobre el futuro del sector. Como resultado, se definieron líneas estratégicas de trabajo para el segundo semestre de 2024, alineadas con las necesidades del sector y orientadas a fortalecer su crecimiento y sostenibilidad.

Imagen96. Desarrollo de la Plenaria del Clúster Construcción



Fuente. Archivo fotográfico Unidad Desarrollo Empresarial

Línea estratégica acceso a mercados: En el marco de la línea estratégica de acceso a mercados del Clúster de Construcción del Tolima, 15 empresas del sector participaron en la misión exploratoria a Expo Camacol 2024, evento que se llevó a cabo del 28 al 31 de agosto en Plaza Mayor, Medellín, Colombia.

Expo Camacol es reconocida como una de las ferias más importantes de la industria de la construcción en Latinoamérica, congregando a empresarios, proveedores, inversionistas y actores clave del sector para intercambiar conocimientos, explorar oportunidades comerciales y conocer las últimas innovaciones tecnológicas.

Durante la misión, los empresarios tuvieron la oportunidad de:

- Explorar nuevos mercados y evaluar tendencias emergentes en el sector.
- Establecer conexiones estratégicas con proveedores, fabricantes y aliados comerciales.
- Acceder a innovaciones tecnológicas en materiales, procesos y soluciones constructivas.
- Participar en eventos de networking y ruedas de negocios para fomentar su expansión comercial.

Imagen97. Participación de empresas del clúster construcción en la feria Expo Camacol



Fuente. Archivo fotográfico Unidad Desarrollo Empresarial

Programa Diversificación de Mercados

Resultado: 1233 Unidades productivas participan en eventos comerciales.

Descripción de la actividad: Diversificación de mercados, a través de la participación de eventos locales, nacionales e internacionales

ACTIVIDADES

FERIA PODER FEMENINO: En el marco de la articulación realizada con el colectivo Poder Femenino se desarrolla una feria del 29 de febrero al 3 de marzo con el apoyo del Centro Comercial Acqua Power Center, en la que 16 expositoras dieron a conocer sus marcas y lograron ventas por más de 5'500.000.

Imagen98. Feria enmarcada en la articulación con el colectivo poder femenino de las emprendedoras participantes del proceso de fortalecimiento empresarial



Fuente: Registro fotográfico Diversificación de mercados

DIA MUNDIAL DEL EMPRENDIMIENTO: Se desarrollo de la estrategia comercial enmarcada en el día mundial del emprendimiento (16 de abril) impactando a 24 emprendedores de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ibagué quienes lograron posicionamiento de sus marcas en el mercado local y ventas in situ de \$4'430.000.

Imagen99. Feria enmarcada en el Día Mundial del Emprendimiento.



Fuente: Registro fotográfico Diversificación de mercados

EXPOALTERNATIVAS: Vinculación de la Cámara de Comercio de Ibagué -CCI en la 5 versión de la feria Expoalternativas liderada en el Espinal Tolima por la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, apoya la participación de 6 emprendedores de la jurisdicción.

Imagen100. Participación de emprendedores de la jurisdicción del a CCI en la feria Expoalternativas.



Fuente: Registro fotográfico Diversificación de mercados

FORO MUNDO MUJER: La Cámara de Comercio de Ibagué apoyó la participación de 6 emprendedoras de la jurisdicción para su participación en el Foro Mundo Mujer 2024, liderado por la Fundación Mundo Mujer en la ciudad de Popayán en el que se lograron los siguientes resultados:

- Ventas in situ: \$4'239.000
- Ventas proyectadas: \$15'620.000
- La emprendedora Martha Lucia Homez logro ser seleccionada en el segundo puesto del proemio Leonor Velazco, recibiendo \$18'000.000 como incentivo para la consolidación de su unidad productiva.

Imagen101. Emprendedoras de la jurisdicción de la CCI en el Foro Mundo Mujer.



Fuente: Registro fotográfico Diversificación de mercados

FERIA ORÍGENES DE MI TOLIMA Feria artesanal, liderada por la Cámara de comercio de Ibagué en su versión No 5 se llevó a cabo del 22 al 31 de marzo de 2024 en el Centro Comercial Acqua Power Center, con la participación de 20 artesanos 18 de la ciudad de Ibagué y 2 invitados de otros municipios.

Durante el desarrollo de la Feria 20 empresarios artesanos lograron promocionar y comercializar sus productos, ventas por \$26.095.000.

Imagen102. Expositores Feria Orígenes de mi Tolima



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FESTIVAL INTERNACIONAL DE CINE DE CARTAGENA Se llevó a cabo la participación en el FICCI Festival Internacional de Cine de Cartagena de Indias. TRES (3) empresarios del sector cinematográfico lograron participar en Agenda académica; Inteligencia artificial para la creación de guiones cinematográficos, supervisión musical para el cine y televisión, clases magistrales como; el guion como elemento de producción. Espacios de networking; con empresas líderes como lo son Sony Music, preimágenes, ministerio de las TIC y ministerio de Cultura.

Adicionalmente se participó en el encuentro de Clúster culturales y creativos, dialogamos de los aportes significativos que se han logrado gracias a la apuesta institucional y alianzas estratégicas, visto desde el clúster Música, al igual que los retos que se han identificado para mejorar la competitividad.

Empresarios del sector cinematográfico lograron participar en Agenda académica; Inteligencia artificial para la creación de guiones cinematográficos, Supervisión musical para el cine y televisión, clases magistrales como; el guion como elemento de producción. Espacios de networking; con empresas líderes como lo son Sony Music.

Imagen103. Fotografía de empresarios participantes del FICCI



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FESTIVAL DEL LIBRO: Activación comercial del sector literario, a través de un escenario de promoción y comercialización en el centro de la ciudad.

Siendo el sector literario una apuesta cultural de la ciudad y dando cumplimiento al plan de trabajo estipulado en el convenio, se llevó a cabo un encuentro para aquellos ciudadanos que hacen parte del sector literario; un encuentro al cual se denominó Festival del libro, un espacio el cual contó con diferentes componentes que permitía visibilizar, formar y promocionar cada escrito, cada obra, cada libro escrito por un Ibaguereño.

6 empresas dedicadas a creación y comercialización de libros participaron como expositores durante el festival, logrando generar ventas in situ, adicionalmente fueron invitados autores Ibaguereños, para que dieran a conocer sus trabajos. En total se logró contar con 12 expositores.

Imagen104. Fotografía del Festival del Libro



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FERIA ARTESANAL Y DE AMASIJOS: se llevó a cabo la feria artesanal y de amasijos, un espacio físico donde artesanos de la ciudad de Ibagué lograron visibilizar y comercializar sus productos, en una de las temporadas más importante de la ciudad, esta actividad se desarrolló en alianza con la Alcaldía de Ibagué, artesanías de Colombia y el centro comercial Acqua Power Center. Activación comercial del sector artesanal, a través de un escenario de promoción y comercialización, logrando ventas superiores a los 16.800.000.

Imagen105. Expositores de la Feria Artesanal y Amasijos



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FESTIVAL DE MÚSICA ANDINA COLOMBIANA: Apoyamos el desarrollo del evento serenata a Ibagué, un festival de música organizado por la empresa Corporación Coros del Tolima, un evento innovador mezclando la música tolimese tradicional, sumándole un componente que reunió el talento musical de la ciudad a llevar a cabo un concierto gratuito a la ciudadanía.

Imagen106. Imagen promocional del festival de música Andina



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FESTIVAL DISONARTE: Disonarte es una plataforma de la industria musical, en el cual se desarrolla diferentes componentes que potencializan la creación y circulación musical a nivel local. La Cámara de Comercio de Ibagué y el clúster Música apoyó el FESTIVAL DISONARTE un festival de música alternativa, el cual cuenta con una variedad de espacios que permite el fortalecimiento de la industria musical que se viene desarrollando en la ciudad, (agenda académica, show case, conciertos y feria empresarial).

Imagen107. Promoción del Festival Disonarte



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Siendo una está una de las líneas del PAT 2025 apertura a nuevos espacios de promoción y comercialización de proyectos musicales, Disonarte logro programar durante su festival más de 10 artistas Ibaguereños; Dream Band, Zentropico, la música de Abril, Afrofresh.

FESTIVAL FOLCLÓRICO COLOMBIANO: La CCI patrocinador oficial del Festival Folclórico Colombiano. Siendo uno de los eventos más importantes de la ciudad, la CCI participo como patrocinador oficial destacando su apoyo al empresario Ibaguereño, que se prepara para estas ferias y fiestas y por supuesto aportando de manera significativa a todas las expresiones culturales de nuestra ciudad.

Imagen108. Patrocinador CCI en el Festival Folclórico Colombiano



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Adicionalmente se llevó a cabo la activación del 50° Festival Folclórico Colombiano en diferentes puntos de la ciudad; Terminal de transporte, Aeropuerto, centro comercial Acqua Power Center y el centro Comercial Combeima.

Imagen109. Activación comercial en el Festival Folclórico Colombiano



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

Imagen110. Publicidad durante el Festival folclórico Colombiano



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FESTIVAL INTERNACIONAL DE CINE DE TORONTO: Durante la participación del festival, se logró promocionar el largometraje Mi hijo y yo, una producción de cineasta Ibaguereño, adicionalmente se logró promocionar la ciudad como un destino fílmico. Se logró la participación en el Festival Internacional de Cine de Toronto, una vitrina del cine a nivel mundial.

La Empresa Valiente Gracia SAS, represento la ciudad de Ibagué, en el Festival Internacional de Cine de Toronto - TIFF del 07 al 14 de septiembre de 2024, esta participación se logró debido a la selección del cortometraje 1 HIJO & 1 PADRE en la sección Short Cuts del festival donde participan un selecto grupo de cortometrajes internacionales. Entre las actividades realizadas durante su participación, fue el screening de Pimpinero, Gasolina y Sangre dirigido por Andy Baiz y protagonizado por Juanes. Participé junto a ellos y otros miembros de la industria en un cóctel donde pudimos compartir experiencias de realización en Colombia y hablar del panorama de realización en lugares descentralizados como Ibagué. Ando Baiz se interesó por el trabajo hecho por Valiente Gracia en el Tolima y quedamos en reunirnos luego del festival, Adicionalmente se participó activamente en el mercado del festival logrando conexiones de gran apoyo importancia para continuar con el desarrollo del cine en Ibagué, se presentó el cortometraje 1 Hijo & 1 Padre en el cinema Scotiabank y se logró un lindo intercambio con el público internacional, en los distintos meetings hicimos contacto con posibles futuros socios interesados en nuestro trabajo como productora.

Imagen111. Representación de Ibague en el festival de cine de Toronto



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FESTIVAL INTERNACIONAL DE PIANO: Se llevo a cabo la participación en el Festival Internacional de Piano, organizado por el Conservatorio de las Rosas en Morelia, Michoacán, una de las ciudades con la denominación como Ciudad Creativa de la música ante la UNESCO y con la cual Ibagué tiene un hermanamiento que permite el fortalecimiento procesos formativos y circulación artística. Durante 4 días del mes de octubre se llevó a cabo la representación de Ibagué en este festival a través de Recitales, clases magistrales, intercambio cultural, talleres. Durante la participación del festival, se logró fortalecer los hermanamientos suscritos entre ciudades creativas de la música, Morelia – México.

Imagen112. Participación en el festival de piano Morelia



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

IBAGUÉ A LA MESA – TEMPORADA DE FIESTAS: IBAGUÉ A LA MESA es una estrategia de activación de las Temporadas, en este caso la Temporada de Fiestas folclóricas de junio: San Juan y San Pedro, que busca dinamizar la economía local, mediante la promoción de los establecimientos que oferten productos y/o servicios gastronómicos, turísticos y culturales, alusivos a una de las temporadas turísticas y comerciales más importantes del año; IBAGUÉ A LA MESA se llevara a cabo de manera "In-Situ", es decir, en cada establecimiento participantes (en sus propios locales), para ello, los restaurantes, tiendas de café participantes, o establecimientos participantes, ofrecerán al menos un "producto de temporada", bien sea un plato o menú "folclórico, sanjuanero, tolimense", alguna promoción especial o "combo", obsequio ligado a la compra, o cualquier otro tipo producto y/o servicio especial relacionado con su portafolio de temporada folclórica: paquete, pasadía, shows culturales/musicales, etc.

Imagen113. Pieza Gráfica y Código QR - Ibagué a la mesa



Fuente: Programa Ibagué a la Mesa

MISIÓN EMPRESARIAL ALIMENTEC CORFERIAS 2024 – ESTABLECIMIENTOS UNO A: 50 empresas se beneficiaron de la misión empresarial Alimentec 2024 en el marco del programa establecimientos uno a, programa para el fortalecimiento empresarial , que se realiza en convenio alcaldía de Ibagué – cámara de comercio de Ibagué; fortalecimiento empresarial encaminado a la mejora de la competitividad y sostenibilidad en establecimientos y en unidades productivas formales del sector gastronómico y agro-industrial de alimentos, del municipio de Ibagué, mediante un ciclo de 5 capacitaciones y la misión empresarial para visitar la Feria Alimentec Corferias Bogotá 2024.

Imagen114. Participantes Misión Alimentec 2024



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FERIA PANHARI 2024: Es un espacio de encuentro creado para las empresas del sector panificador (panaderías, reposterías, amasijos, y su encadenamiento productivo); creado en el área de Estrategia Sectorial, perteneciente a la Unidad de Desarrollo Empresarial y Regional de la Cámara de Comercio de Ibagué, en articulación con un grupo de empresarios de panaderías, quienes de manera juiciosa, han llevado a cabo un proceso asociativo que les ha permitido consolidar la Asociación de Panaderías del Tolima ASPANTOL, así mismo con el apoyo de la Gobernación del Tolima, Alcaldía de Ibagué, SENA Tolima y ADEPAN (Asociación Nacional de Productores de Pan) ; hoy en día son un referente para otros sectores.

A este evento se han venido sumando sumado otros aliados como instituciones académicas, entidades del gobierno local y regional, además contar con la participación de las grandes marcas comerciales y empresarios destacados del sector. La muestra comercial contó con la participación de 37 expositores, entre los que se incluyeron casas comerciales, panaderías, pastelerías y academias o centros de formación. De estos, 21 expositores pertenecían a la jurisdicción de Ibagué.

Imagen115. Participantes Expositores - PANHARI 2024



Fuente: Línea gráfica – Feria PANHARI 2024

Imagen116. Participantes del concurso de panadería en la feria PANHARI 2024



Fuente: Línea gráfica – Feria PANHARI 2024

EMPRESARIAL EXPO BELLEZA & SALUD CORFERIAS 2024: Expo Belleza & Salud es La plataforma comercial donde las empresas del sector hacen negocios fortaleciendo sus marcas a través de lanzamientos de productos innovadores y exitosas experiencias, apalancados en valiosos componentes como rueda de negocios, exhibición comercial, contenidos académicos, capacitaciones técnicas, experiencias y espectáculos en vivo.

Nuestro objetivo, desde el área de Estrategia Sectorial, perteneciente a la Unidad de Desarrollo Empresarial y Regional de la Cámara de Comercio de Ibagué, es brindar las herramientas a los empresarios y emprendedores, en los municipios de nuestra jurisdicción, que faciliten la apropiación de nuevos conocimientos, promover la implementación de nuevas tendencias, e innovación, elevando así la competitividad de sus negocios.

Imagen117. Misión Empresarial Expo Belleza



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

FERIA MIXTURA 2024: Mixtura 2024 Feria de cerveza artesanales, licores y cocteles, es creada en el área de Estrategia Sectorial, perteneciente a la Unidad de Desarrollo Empresarial y Regional de la Cámara de Comercio de Ibagué, en apoyo de Acqua Power Center, Gobernación del Tolima y Alcaldía de Ibagué.

Mixtura 2024 es un espacio de encuentro creado para las empresas y emprendimientos dedicadas a la producción de licores, cervezas artesanales y cocteles, y su encadenamiento productivo: productos, bienes y servicios relacionados con estos productos y los establecimientos en los cuales son elaborados y/o expendidos: proveedores, insumos, equipos, instituciones académicas etc. Mixtura es un evento creado en el área de Estrategia Sectorial, perteneciente a la Unidad de Desarrollo Empresarial Y Regional de la Cámara de Comercio de Ibagué, en articulación con un grupo de empresarios productores de Cervezas artesanales y licores, con la intención de promover un trabajo asociativo y articulado con este sector.

Imagen118. Feria Mixtura Centro Comercial Acqua



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

IBAGUÉ A LA MESA – TEMPORADA NAVIDEÑA 2024: Es una estrategia de activación de la Temporadas, en este caso la Temporada navideña: diciembre 2024 – enero 2025, que busca dinamizar la economía local, mediante la promoción de los establecimientos que oferten productos y/o servicios gastronómicos, turísticos y culturales, alusivos a una de las temporadas turísticas y comerciales más importantes del año.

IBAGUÉ A LA MESA se llevara a cabo de manera **"In-Situ"** , es decir, en cada establecimiento participante (en sus propios locales), para ello, los restaurantes, tiendas de café participantes , o establecimientos participantes, ofrecerán al menos un "producto de temporada", bien sea un plato o menú "navideño", alguna promoción especial o "combo", obsequio ligado a la compra, o cualquier otro tipo producto y/o servicio especial relacionado con su portafolio de temporada navideña: paquete, pasadía, shows culturales/musicales, etc.

Imagen119. Pieza publicitaria, plegable e individual Ibague a la mesa Temporada navideña



Imagen120. Cubrimiento Ibague a la mesa Temporada navideña



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

MISION ACADEMICA Y COMERCIAL COLOMBIATEX 2024: Participación de 200 empresarios de la región.

Imagen121. Participantes en COLOMBIATEX 2024



MISIÓN COMERCIAL BHARAT TEX NEW DELHI INDIA: Contó con la participación 3 empresarios.

Imagen122. Mesa de trabajo gestionando participación en la feria



MISIÓN ACADÉMICA Y COMERCIAL HEIMTEXTIL: Contó con la participación de 14 empresarios
Concertación participación en evento empresarios

Imagen123. Concertación participación en evento empresarios



Fuente: Archivo fotográfico clúster moda y confección

MISIÓN ACADÉMICA Y COMERCIAL FERIA DE LAS 2 RUEDAS “F2R”: Contó con la participación 120 empresarios.

Imagen124. Empresarios en el evento



Fuente: Registro fotográfico Cámara de Comercio de Ibagué

MISIÓN ACADÉMICA Y COMERCIAL A CREATEX: Contó con la participación de 35 empresarios.

Imagen125. Pieza gráfica de la convocatoria a la Misión



Fuente: Archivo fotográfico clúster moda y confección

MUESTRA COMERCIAL DESFILE SAMPEDRINO DE MASCOTAS: Contó con la participación de 30 empresarios.

Imagen126. Muestra comercial Desfile Sampedrino



Fuente: Registro fotográfico sector mascotas

MISION ACADEMICA Y COMERCIAL COLOMBIAMODA 2024: Contó con la participación de 235 empresarios.

Imagen127. Empresarios participantes en la Misión Académica Comercial Colombiamoda 2024



ESPACIOS COMERCIALES COLOMBIAMODA 2024: Contó con la participación de 44 empresarios.



IBAGUE NEGOCIOS Y MODA 2024: 48 empresarios fueron impactados con este evento.

Visita de invitados especiales a la feria



Fuente: Archivo fotográfico clúster moda y confección

MISIÓN FERIA COLOMBIA 4.0: Se realizó misión TIC a COLOMBIA 4.0: Los empresarios y emprendedores del Clúster TIC estuvieron sumergidos en el mundo de Colombia 4.0, el encuentro de ecosistemas digitales más importante de Latinoamérica.

El evento contó con la presencia de más de 25.000 personas de manera presencial y virtual, con un Laboratorio de Inteligencia Artificial - IA el cual ofreció seis experiencias:

- Filtros interactivos con reconocimiento facial
- Un entrevistador de inglés con IA
- Un asistente de ilustración (Sketch AI)
- Comandos de voz que generan imágenes (Imaginary AI)
- un creador de videos que convierte fotos en animaciones tipo GIF.

En paralelo, la agenda académica con 130 conferencias programadas con temas como HealthTech, GovTech, TravelTech, AgroTech, videojuegos, animación, computación en la nube, Blockchain, entre otros temas de la cuarta revolución industrial. Veintinueve (29) asistentes del Clúster TIC fueron beneficiarios

Imagen128. Empresarios beneficiados participantes de Colombia 4.0



Fuente: Foto archivo Colombia 4.0

FESTECH: Se gestionó la realización de la rueda de negocios FESTECH, EL 15 de noviembre del 2024 en el centro de convenciones Alfonso Pumarejo – Gobernación del Tolima con 40 asistentes y 28 oferentes TIC locales.

también se tuvo compradores peruanos clave:

- Smart Brands
- Chocair Testing

- Koncilia
- Ninbutech
- Periferia IT Group.

Con un total de prospectos en seguimiento de: USD 129.770.

Imagen129. Empresarios participantes Rueda de negocios FESTECH



Fuente. Archivo fotográfico FESTECH.

VISITA A HOSTDIME – NEBULA DATA CENTER: El 4 de diciembre de 2024 se visitó Host Dime – Nébula Data Center en la Zona Franca de Tocancipá con 21 empresarios/ emprendedores del Clúster TIC. Se organizó una misión empresarial al Data Center más grande de Latinoamérica, operado por Host Dime, con el objetivo de explorar oportunidades de alianza para fortalecer la infraestructura de nube de los empresarios participantes.

Durante la visita, se destacaron las capacidades tecnológicas avanzadas de este centro y se discutieron estrategias para implementar soluciones de vanguardia en sus empresas.

Estas actividades fortalecieron la presencia del Clúster TIC en el ecosistema tecnológico nacional e internacional, promoviendo el intercambio de conocimientos, la innovación y el desarrollo de oportunidades comerciales.

Imagen130. Empresarios participantes de la misión a HOSTDIME.



UNIDAD DE PLANEACIÓN

UNIDAD DE PLANEACIÓN

ESTUDIOS ECONÓMICOS Y EMPRESARIALES

Meta: Elaboración de 30 estudios económicos y empresariales en sectores y temas estratégicos que sirvan como insumo para la toma de decisiones y el diseño de políticas orientadas al desarrollo y el crecimiento del tejido empresarial de la jurisdicción.

Resultado: Durante la vigencia 2024, la meta se superó en un 133%, al realizar un total de 40 estudios, los cuales estuvieron distribuidos de la siguiente manera:

Estudio económico: Documento que ofrece un análisis detallado sobre el stock empresarial, la creación de empresas y las salidas empresariales en la jurisdicción de la CCI. Este estudio se realizó en cumplimiento de las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Sociedades.

Encuestas de percepción: Estas encuestas abarcan diversos aspectos empresariales y económicos de la región, permitiendo obtener una visión integral de la situación actual y/o coyuntural, y las perspectivas futuras desde la concepción del empresario.

Boletines de dinámica empresarial: Se presenta un panorama detallado del comportamiento y la evolución mensual y anual del tejido empresarial en la jurisdicción de la CCI y el departamento del Tolima, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones estratégicas.

Indicadores económicos y empresariales: Estas presentaciones ofrecen una visión del desempeño socioeconómico y empresarial de la región por medio de cifras de mercado laboral, Producto Interno Bruto (PIB), importaciones, exportaciones, demografía, pobreza, y otros indicadores relacionados.

Estudios sectoriales: Estos estudios de caracterización presentan un análisis detallado de sectores específicos de la economía, que a su vez son liderados por la CCI (salud, construcción y afiliados), proporcionando información de la estructura empresarial, así como, indicadores económicos que soportan la dinámica del sector.

Boletines sectoriales: Estos boletines presentan un análisis detallado y enfocado en la dinámica empresarial y las características de seis sectores clave de la economía (tiendas, peluquerías, farmacias, panaderías, ferreterías y restaurantes) de los municipios que conforman la jurisdicción de la CCI.

Otros estudios: En este inciso se encuentran documentos que proporcionan información valiosa sobre la competitividad y las necesidades del entorno empresarial en la región.

Tableros: Los tableros interactivos ofrecen una visión dinámica y actualizada del tejido empresarial en la jurisdicción de la CCI.

Para acceder a la información de estudios económicos y empresariales, visite la siguiente página web: <https://ccibague.org/estudios-economicos-y-empresariales-2025/>

PROYECTOS

Estructuración de proyectos

El equipo de proyectos de la Cámara de Comercio de Ibagué desempeña un papel estratégico en la gestión de iniciativas enfocadas en fortalecer el tejido empresarial y mejorar la competitividad regional. Su labor abarca la identificación de oportunidades, la formulación y presentación de propuestas, así como la gestión de recursos ante entidades cofinanciadoras a nivel local, regional, nacional e internacional. Todo ello con el propósito de impulsar el desarrollo económico, la innovación y la sostenibilidad en la región.

Cada proyecto se estructura a partir de un análisis detallado de las necesidades del ecosistema empresarial, garantizando que las iniciativas formuladas sean viables y generen un impacto significativo en el crecimiento y consolidación de los sectores productivos.

Una vez aprobados los proyectos por las entidades financiadoras, el equipo de proyectos facilita la suscripción y formalización de los convenios. La ejecución de estos convenios está a cargo de la Unidad de Desarrollo Empresarial y Regional, responsable de asegurar que cada acción contemplada en las propuestas se implemente de manera eficiente y efectiva, maximizando los beneficios para los empresarios de la jurisdicción. Adicionalmente, el equipo de proyectos realiza el seguimiento a la ejecución de las iniciativas.

En la vigencia 2024, la Cámara de Comercio de Ibagué estructuró y presentó diversas propuestas para la gestión de recursos destinados al fortalecimiento del tejido empresarial. Como resultado, se elaboraron y presentaron 22 iniciativas ante distintas entidades cofinanciadoras, de las cuales 13 fueron aprobadas, evidenciando la eficacia en la formulación de proyectos alineados con las necesidades del entorno empresarial.

El resultado de estas gestiones se tradujo en la adjudicación de recursos cofinanciados por un valor de \$3.552.486.103, complementados con una contrapartida de \$1.161.308.857, aportada por la Cámara de Comercio de Ibagué, aliados estratégicos y/o beneficiarios de los proyectos. De esta manera, se alcanzó un valor total de \$4.713.794.960 en proyectos aprobados. Sin embargo, es importante señalar que 9 de las propuestas presentadas no obtuvieron la aprobación por parte de las entidades cofinanciadoras.

A continuación, se presenta el resumen de las propuestas presentadas:

Tabla 9. Propuestas aprobadas

Nombre del Proyecto	N° de Contrato	Entidad Cofinanciadora	Valor Total del Proyecto	Valor de Cofinanciación	Valor de Contrapartida	Duración	Estado Actual
Desarrollo de capacidades empresariales del municipio de Ibagué.	Convenio de Asociación 1489 del 2024.	Alcaldía de Ibagué	\$ 242.720.000	\$ 169.904.000	\$ 72.816.000	213 días.	Finalizado
Fortalecimiento de las empresas del Clúster TIC INNOVATIC	Contrato de cofinanciación BID No. 20 de 2024.	ProColombia	\$ 384.000.000	\$ 288.000.000	\$ 96.000.000	183 días.	Finalizado
FortaleSER	Convenio de cooperación No. 023-2024.	iNNpulsa Colombia	\$ 1.950.616.550	\$1.485.922.550	\$ 464.694.000	322 días.	En ejecución
Programa de acompañamiento integral para conectar territorios AI-CT.	Convenio de asociación No. 6200015837/2024.	Asocentro - Cámara de Comercio de Bogotá	\$ 123.132.142	\$ 65.000.000	\$ 58.132.142	183 días	Finalizado
Fortalecimiento desarrollo y ejecución de proyectos de fomento y circulación.	Convenio de asociación No.0839 del 2024.	Alcaldía de Ibagué	\$ 116.666.667	\$ 81.666.667	\$ 35.000.000	152 días.	Finalizado
Fortalecimiento del sector salud- clúster y/o aglomerados y su rol en el desarrollo económico.	Convenio de asociación No. 1237 del 2024.	Gobernación del Tolima	\$ 220.000.000	\$ 154.000.000	\$ 66.000.000	240 días.	Finalizado
Fortalecimiento de la competitividad del sector cacaoero a través de estrategias comerciales y estándares de calidad.	Convenio de Asociación No. 2012 del 2024.	Gobernación del Tolima	\$ 142.857.143	\$ 100.000.000	\$ 42.857.143	180 días.	Finalizado
Fortalecimiento de centros de acopio y beneficio para mejorar la competitividad del sector Cacaoero en el Tolima.	Convenio de Asociación No. 1382 del 2024.	Gobernación del Tolima	\$ 425.365.241	\$ 297.755.669	\$ 127.609.572	120 días.	Finalizado
Fortalecimiento de los procesos de producción de café de especialidad para el acceso a mercados especializados.	Contrato de cofinanciación No. TC2-2024.	Colombia Productiva	\$ 291.000.000	\$ 232.800.000	\$ 58.200.000	365 días.	En ejecución
Travesía Mágica 2024.	Convenio de cooperación interinstitucional No. 010 de 2024.	Cámaras de comercio de la ribera del Magdalena alto y medio	\$149.437.217	\$139.437.217	\$10.000.000	365 días.	En ejecución
Fortalecimiento de la capacidad de gestión programática de la Cámara de Comercio de Ibagué e implementar los programas de desarrollo empresarial.	Convenio de Colaboración No. 867 de 2024.	Confecámaras	\$50.000.000	\$10.000.000	\$40.000.000	128 días.	Finalizado
Café Festival 2024.	Convenio de Asociación No. 2247 de 2024.	Alcaldía de Ibagué	\$485.000.000	\$435.000.000	\$50.000.000	90 días.	En ejecución
Reactivación económica de Mipymes formalizadas afectadas por el incendio de la calle 19 en la ciudad de Ibagué-Tolima.	Convenio de Asociación No. 4264 de 2024.	Gobernación del Tolima	\$133.000.000	\$93.000.000	\$40.000.000	30 días.	En ejecución

Tabla 10. Propuestas no aprobadas

Nombre del Proyecto	Entidad a la que se presentó el proyecto	Valor Total del Proyecto	Valor de Cofinanciación	Valor de Contrapartida
Fortalecimiento de las unidades productivas lideradas por mujeres en el Tolima	Gobernación del Tolima	\$272.500.000	\$190.750.000	\$81.750.000
Mujer Emprende*	Fondo Mujer	N/A	N/A	N/A
Beca de circulación nacional de las artes, las culturas y los saberes del Ministerio de Cultura.	Ministerio de Cultura	\$60.000.000	\$60.000.000	\$0
Propuesta para realizar el estudio de viabilidad del centro de acopio de leche con vocación para transformación quesera en Roncesvalles – Tolima.	Asolecher	\$220.000.000	\$220.000.000	\$0
Programa integral para el acompañamiento técnico y socio empresarial a productores de maíz en el departamento del Tolima.	Gobernación del Tolima	\$1.255.733.337	\$1.255.733.337	\$0
Sofisticación de la oferta turística del nodo centro del Tolima para el desarrollo de mercados internacionales.	Colombia Productiva	\$291.000.000	\$232.800.000	\$58.200.000
Fortalecimiento a las empresas de producción musical mediante la apropiación y uso de herramientas tecnológicas que permita el acceso a nuevos mercados.	Colombia Productiva	\$291.000.000	\$232.800.000	\$58.200.000
Análisis de cadmio, plomo y elementos menores y mayores en suelos y granos secos de cacao en el marco del Proyecto C4D.	Partners of the Americas	\$332.934.658	\$330.000.000	\$2.934.658
Fortalecimiento comercial de 30 unidades productivas mediante su participación en una rueda de negocios.	Ministerio de la Igualdad y la Equidad	\$77.492.800	\$77.492.800	\$0

COMUNICACIONES

Objetivo estratégico: Fortalecer la presencia institucional frente a los grupos de interés para ser un aliado estratégico de la región.

- Primera línea de acción:** Ejecutar estrategia que permita visibilizar la milla extra que entrega la CCI a quienes integran el círculo de empresarios afiliados, la meta establecida fue de beneficiar a 30 empresarios en temas publicitarios y logramos superarla e impactar a 33 empresarios a través de diversas actividades que se describen a continuación:

Promocionar las empresas de los empresarios afiliados:

Empresarios del Círculo de Afiliados fueron los protagonistas del calendario 2024, además de haber participado en la campaña de renovación mercantil. A continuación, se relacionan en la siguiente tabla.

Tabla 11. Empresas participantes del calendario 2024 y campaña de renovación mercantil

EMPRESA	MES ASIGNADO EN CALEDARIO	CALENDARIO
Distribuidora Papelería La Nueva	Enero	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Alkurnia Floristería	Febrero	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Naturangel La 37	Marzo	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Laboratorio Clínico Especializado SAS	Abril	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Distribuidora Samy R	Mayo	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Entreaguas Reserva Agroecoturística	Junio	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Panadería Ibanasca	Julio	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Tienda Los Pinzón del Libertador	Agosto	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Detalles Olafo	Septiembre	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Gómez Importaciones	Octubre	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Brooklyn Store	Noviembre	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link
Fantasía Aristi	Diciembre	https://drive.google.com/file/d/1iGmcVAMTAAhLGYZjXRIG3n2w6EMv-PPb/view?usp=drive_link

empresas antes relacionadas en la tabla, también se vincularon a la campaña de renovación mercantil, lo que nos permitió visibilizar aún más sus empresas.

Adicional a estas, dos empresas más hicieron parte de la campaña de renovación, quienes recibieron la visita del equipo de comunicaciones, quienes se encargaron de hacer el material fotográfico, el cual se regaló a los empresarios para publicitar su producto o servicio:

Tabla 12. Empresas que participaron en la campaña de renovación mercantil

EMPRESA	EVIDENCIA
Sala de Belleza amarantos	https://www.instagram.com/p/C2SGEpjMKEc/
Provicacao	https://www.instagram.com/p/C2vIrMdPw0C/

Publicidad en medios de comunicación: Con el apoyo de un medio de comunicación aliado, logramos hacer publicidad a las siguientes empresas a través de publirreportajes audiovisuales que según manifestaciones de los empresarios les generó visibilidad.

Tabla 13. Empresas que recibieron publicidad a través de medios de comunicación

EMPRESA	MEDIO DE COMUNICACIÓN	FECHA DE PUBLICACIÓN	EVIDENCIA	ALCANCE
Jeep y Sabor	Ecos del Combeima	27/02/2024	https://www.facebook.com/watch/?v=7574883279242813	21 reacciones y 929 visualizaciones
Promotora y Constructora Deconstructec SAS	Ecos del Combeima	26/03/2024	https://www.facebook.com/ecosdelcombeima/videos/940720497361477/	14 reacciones y 1.500 visualizaciones
Clínica Sens	Ecos del Combeima	5/04/2024	https://www.facebook.com/ecosdelcombeima/videos/465874735767586/	45 reacciones, 3 comentario y 4.500 visualizaciones

Desde la oficina de comunicaciones de la CCI, se activan constantemente campañas que nos permiten trabajar directamente con los empresarios, una de ellas Mi Tendero Favorito, frases Amor y Amistad. Con estas vinculamos a 9 empresarios del Círculo de Afiliados.

Tabla 14. Empresas que participaron en la campaña Mi Tendero Favorito y Frases Amor y Amistad.

EMPRESA	CAMPAÑA	FECHA	EVIDENCIA
Merkafresh	Mi Tendero Favorito	26/08/2024	https://www.instagram.com/reel/C_JW3eovmbm/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRIODBiNWFIZA==
Supermercado Juan Norte	Mi Tendero Favorito	25/08/2024	https://www.instagram.com/reel/C_GHvbbx1PF/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRIODBiNWFIZA==
Supertienda Jarry	Mi Tendero Favorito	24/08/2024	https://www.instagram.com/reel/C_ECgZRvGrd/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRIODBiNWFIZA==
Tienda Donde Gaby	Mi Tendero Favorito	26/08/2024	https://www.instagram.com/reel/C_Ju4-jvGaD/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRIODBiNWFIZA==
Tejidos y Bordados Randers	Amor y amistad	25/09/2024	https://www.instagram.com/p/DAXDnmfv55h/?igsh=MTA0aWR1bHkzazAxeA==
Papelería Ofiescol	Amor y amistad	26/09/2024	https://www.instagram.com/p/DAY_2MbPRT2/?igsh=aWc4ZmNyZ2U4cXk3
Colchones London Beds	Amor y amistad	23/09/2024	https://www.instagram.com/p/DARxdrSvJN3/?igsh=MTVwZWx6Ymk0eWN5bQ==
On Tour	Amor y amistad	24/09/2024	https://www.instagram.com/p/DAUbrRkvsyW/?igsh=MWlyNHRxeDlnM2Ntdg==
La Gómez Mayoristas Distribuidora	Amor y amistad	23/09/2024	https://www.instagram.com/p/DARFWO_vnq9/?igsh=MXFpMTMydjR4ZDJyNw==

Dos de los empresarios que participaron en el evento nacional Búrguer Master eran integrantes del Círculo de Afiliados, por tal motivo los destacamos dentro del total de empresas de la ciudad que hicieron parte de dicho concurso. Para dar a conocer su participación, se convocó a los medios de comunicación locales a rueda de prensa, de esta manera logramos 15 réplicas del boletín de prensa elaborado por la oficina de comunicaciones de la CCI, así como noticias propias de los medios de comunicación que asistieron a la convocatoria.

Tabla 15. Empresas del Círculo de Afiliados que participaron en el Burger Master

EMPRESA	FECHA PUBLICACIÓN	EVIDENCIA
Plaza Express La Pola	25/04/2024	https://ccibague.org/conoce-los-restaurantes-ibaguerenos-que-participaran-en-el-burger-master-2024/
Papitas & Compañía	25/04/2024	https://ccibague.org/conoce-los-restaurantes-ibaguerenos-que-participaran-en-el-burger-master-2024/

Otra forma de publicitar las empresas del Círculo de Afiliados es a través de la elaboración de videos promocionales que realiza el equipo de comunicaciones, esta actividad se coordina con el asesor de afiliados y se generan las visitas para elaborar el material audiovisual.

A continuación, relacionamos las empresas beneficiadas con este tipo de productos durante el año 2024.

Tabla 16. Empresas a las que se les realizó video promocional

EMPRESA	FECHA PUBLICACIÓN	EVIDENCIA
Ingenia BPM	07/06/2024	https://www.instagram.com/reel/C76xFBIOYu8/
Apiario La Esperanza	25/09/2024	https://www.instagram.com/reel/DAWgFD0v3Zy/
Seapto GanaGana	21/11/2024	https://www.instagram.com/reel/DCoz1rhRCdJ/?igsh=eHloajhwN3psdXNx

Desde la oficina de comunicaciones se apoyó a dos empresarias del Círculo de Afiliados, en actividades que se han empezado a implementar entre los servicios exclusivos a los que tienen derecho. Uno de ellos fotografía para actualizar su portafolio y acompañamiento al lanzamiento de su nueva sede.

Tabla 17. Empresas acompañadas en lanzamiento de su sede y en toma de fotografías para portafolio

EMPRESA	ACTIVIDAD	FECHA DE PUBLICACIÓN	EVIDENCIA
Luchitas arte y cuero	Toma de fotografías para portafolio	NA	https://drive.google.com/drive/folders/1lkZDXM7cuFfkoKY3YWljhTraCK6ArB7?usp=sharing
Aseo Hogar	Acompañamiento lanzamiento sede	7/07/2024	https://drive.google.com/drive/folders/1EDI1x9JjimP9O7gGQkAVcYpNifgtmx7W?usp=drive_link

2. Segunda línea de acción: Difusión de programas y servicios de la Cámara de Comercio de Ibagué.

Cámara Activa: Realizar Cámara en Acción por lo menos de forma trimestral en los diferentes municipios de la jurisdicción de la CCI, escenarios donde se deben dar a conocer los servicios de la Entidad, así como recoger las necesidades del sector empresarial.

Esta es una actividad en la que no logramos alcanzar la meta, ya que propusimos tres y de estas solo se llevó a cabo, una que en su momento no fue priorizada porque la entidad tuvo varios cambios significativos durante el año, entre ellos el cambio de presidente ejecutivo, lo que hizo imposible su ejecución.

La única Cámara en Acción que después se nombró Cámara Activa, se desarrolló en el mes de noviembre, una vez hubo nombramiento del presidente ejecutivo. Dicha actividad se llevó a

cabo en el barrio Kennedy ubicado al sur de la capital del Tolima.

Imagen131. Camara Activa en el barrio Kennedy



Tercera línea de acción: Visibilizar los recursos que jalona la CCI para el fortalecimiento empresarial

En este punto, nos concentramos en dar a conocer las publicaciones más relevantes que logró la oficina de comunicaciones a través de la emisión de comunicados y boletines de prensa, entre otras estrategias para llegar a medios de comunicación con publicaciones de impacto, dando a conocer la consecución de recursos de la Cámara de Comercio de Ibagué, a través de la firma de convenios o la ejecución de proyectos, los cuales se invierten en programas y otras acciones que benefician a diversos sectores y/o actividades económicas.

Tabla 18. Relación de publicaciones donde se destaca la consecución de recursos de la CCI a través de convenios y/o proyectos

TEMA	FECHA	EVIDENCIA	MEDIO DE COMUNICACIÓN
FortaleSER, la ruta de apoyo que potenció el crecimiento de 325 microempresas del Tolima y Nariño	29/01/2024	https://www.ecosdelcombeima.com/economia/nota-237031-fortaleser-la-ruta-de-apoyo-que-potencio-el-crecimiento-de-325-microempresas	Ecos del Combeima
El cacao con denominación especial que exportarán más de 70 mujeres tolimenses	18/03/2024	https://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/El-cacao-con-denominaci%C3%B3n-especial-que-exportar%C3%A1n-m%C3%A1s-de-70-mujeres-tolimenses.aspx	Agronet
Tolima busca fortalecer toda la cadena productiva del cacao	01/03/2024	https://www.portafolio.co/economia/agro/los-planes-de-tolima-para-fortalecer-su-cadena-productiva-del-cacao-599622	Portafolio
Empleabilidad, otro desafío para tolimenses y trabajadores de la región	19/06/2024	https://www.eltiempo.com/mas-contenido/empleabilidad-otro-desafio-para-tolimenses-y-trabajadores-de-la-region-3354311	El Tiempo
Liderazgo femenino: la apuesta de los tolimenses	20/06/2024	https://www.eltiempo.com/mas-contenido/liderazgo-femenino-la-apuesta-de-los-tolimenses-3354694	El Tiempo

TEMA	FECHA	EVIDENCIA	MEDIO DE COMUNICACIÓN
Se fortalecen proyectos de agro sostenible	20/06/2024	https://www.eltiempo.com/mas-contenido/se-fortalecen-proyectos-de-agro-sostenible-3354579	El Tiempo
Tolima proyecta el cultivo de cacao a nivel internacional	23/02/2024	https://elcronista.co/actualidad/tolima-proyecta-el-cultivo-de-cacao-a-nivel-internacional	El Cronista Ibagué

Cuarta línea de acción: Visita constante a empresas de la región, con el **programa CCI en su empresa**.

A través de este programa llegamos a las instalaciones de las empresas para conocer las necesidades de sus propietarios, promocionar los servicios y generar la cercanía que requiere el sector empresarial.

En el marco del día del emprendimiento, realizamos una serie de transmisiones desde la fanpage de la Cámara de Comercio de Ibagué y dimos a conocer el trabajo de cuatro empresas en edad temprana, esto con el objetivo de apoyarlas en su trabajo de posicionamiento en el mercado. Adicionalmente, acompañamos a las empresas INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTECH SAS e Indupanela en momento de hacer su primera exportación a Europa. Así mismo, enmarcamos en la misma estrategia las empresas que participaron en la campaña de amor y amistad mencionada en la primera línea de acción. Por lo tanto, a continuación, solo relacionaremos los emprendimientos impactados y la visita a las dos empresas que se unieron para exportar su producto.

Tabla 19. Empresas visitadas en el marco del programa CCI EN Su Empresa

EMPRESA	FECHA PUBLICACIÓN	ACTIVIDAD	EVIDENCIA
Industrias Molini lito Foodtech SAS	25/01/2024	Exportación de panela pulverizada a Europa	https://www.instagram.com/reel/C2K0IU7Ri_a/?igsh=Z3lyaTB0ajZ2c2hu
Indupanela	25/01/2024	Exportación de panela pulverizada a Europa	https://www.instagram.com/reel/C2K0IU7Ri_a/?igsh=Z3lyaTB0ajZ2c2hu
Acierta BPO	19/04/2024	Día del Emprendimiento	https://www.instagram.com/reel/C589HhKPqd7/?igsh=ZmdoYWFyZ2N1ZXJp
Tino Pelos Agroveterinaria	18/04/2024	Día del Emprendimiento	https://www.instagram.com/reel/C56RKnaBZc-/igsh=MTZrOGowMTNwcjBjNA==

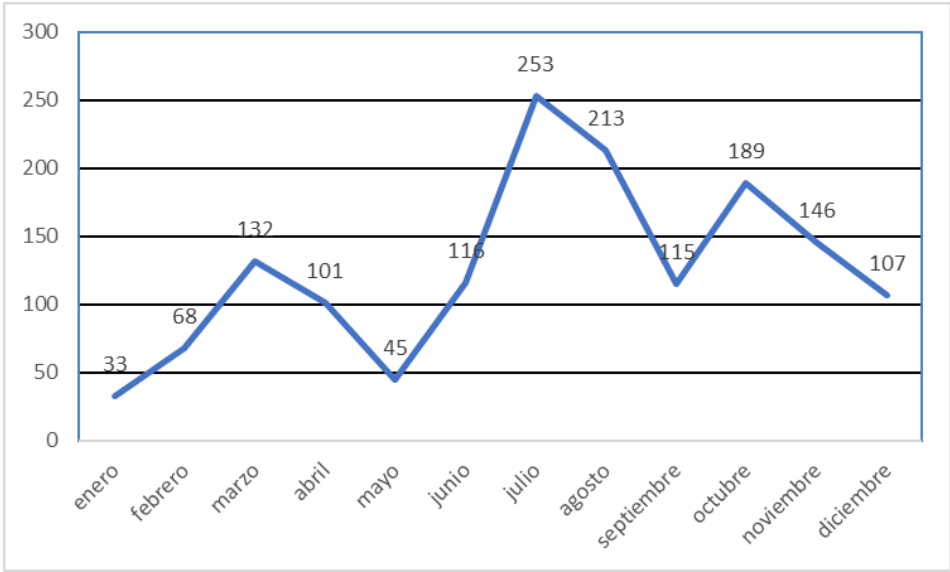
EMPRESA	FECHA PUBLICACIÓN	ACTIVIDAD	EVIDENCIA
Casa Barón Cerveceros	16/04/2024	Día del Emprendimiento	https://www.instagram.com/reel/C51KA8oPNDE/?igsh=dmF6MjR1cXRydTd0
Distribuciones La Cigüeña	17/04/2024	Día del Emprendimiento	https://www.instagram.com/reel/C53tVCfip9d/?igsh=dmJiNnpodW50aGdp

3. Quinta Línea de acción: Tener presencia permanente en agenda noticiosa del departamento.

Con esta actividad logramos a través de la inversión en pauta publicitaria en los medios de comunicación, así como, con la elaboración de material periodístico de interés de la prensa local. De esta manera logramos en el año 2024 registrar 1.518 noticas, evidenciándose un incremento del 64% en noticias registradas en medios de comunicación con respecto al año 2023.

Las noticias registradas en medios se encuentran consolidadas en el formato monitoreo de medios (Código: CM-F-005).

Imagen132. Gráfica con el número de noticias registradas en medios de comunicación de enero a diciembre 2024



CALIDAD -SERVICIO AL CLIENTE

PROCESO CALIDAD

Con el fin de continuar promoviendo una cultura de la calidad en la entidad, durante el 2024 se desarrollaron las siguientes actividades principales:

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA LIDERES DE PROCESO:

El día 26 de junio del 2024, con el apoyo de la empresa Servicios de Consultoría para Mejorar la Gestión SAS se realizó formación a líderes de proceso y auditores internos en Sistemas de Gestión de la Calidad ISO 9001:2015. Requisitos / Enmienda AMD 1:2024 - Acciones relativas al cambio climático, con una intensidad de 4.0 horas, la cual tuvo participación de 21 funcionarios.

Imagen133. Formación SGC ISO 9001:2015. Requisitos. Enmienda 1 AMD 1:2024



COMITÉ DE LA CALIDAD: Durante el año 2024 se realizaron tres (3) sesiones de trabajo del comité de la calidad en fechas 2 de mayo, 30 de agosto y 6 de noviembre del 2024 en cuyos espacios se realizó seguimiento al desempeño del Sistema de Gestión de la Calidad.

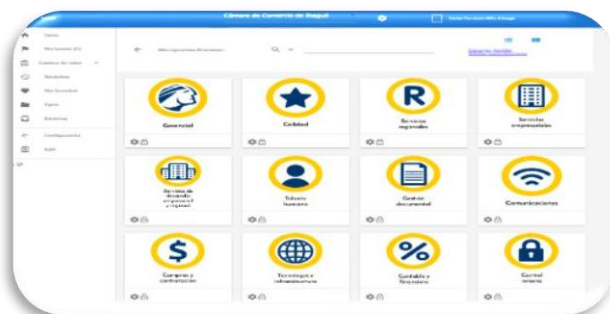
Imagen134. Reunión Comité de la Calidad



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué

ELABORACIÓN Y MODIFICACIÓN DE INFORMACIÓN DOCUMENTADA: En el transcurso del año 2024 mediante el aplicativo Binaps fueron atendidas y llevadas hasta instancia de aprobación ciento treinta y un (131) solicitudes de cambios de información documentada, de las cuales el 25% fueron de elaboración, el 38% de modificación y el 37% de eliminación, cambios surtidos acorde a las directrices del Sistema de Gestión de la Calidad.

Imagen135. Módulo Documentos Aplicativo Binaps



NO CONFORMIDADES Y ACCIONES CORRECTIVAS : En el año 2024 producto de la dinámica del Sistema de Gestión de la Calidad se levantaron catorce (14) no conformidades provenientes de las siguientes fuentes: Servicios no conformes (2), resultados de indicadores (2), Información documentada (1), eventos de riesgos (1), reclamos (1) y auditorías (7).

AUDITORÍA INTERNA AL SGC: Del 2 al 10 de Diciembre del 2024 se realizó auditoría interna Sistema de Gestión de la Calidad de forma presencial. con la participación de nueve (9) auditores internos y un (1) auditor interno líder, con el objetivo de determinar su conformidad, eficacia y mejora, tomando como criterios los requisitos de la norma ISO 9001:2015, del cliente, legales y reglamentarios e información documentada de la entidad, con una intensidad de veintiocho (28) horas, cubriendo once (11) procesos, arrojando siete (7) no conformidades y treinta y ocho (38) observaciones y diecisiete (17) oportunidades de mejora.

Imagen136. Cierre Auditoría Interna Sistema de Gestión de la Calidad



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué

REVISIÓN POR LA DIRECCIÓN DEL SGC: El 8 de enero del 2025 se llevó a cabo la revisión por la alta dirección con participación de los líderes de proceso, abordando todos los temas definidos en el numeral 9.3 de la norma ISO 9001:2015, con el fin de tomar decisiones y acciones de avance relacionadas con: Oportunidades de mejora, necesidades de cambio del Sistema de Gestión de la Calidad y las necesidades en cuanto a recursos (Humanos, tecnológicos, físicos, financieros e información).

Imagen137. Revisión por la Dirección Sistema de Gestión de la Calidad



AUDITORIA DE RECERTIFICACIÓN DEL SGC POR BUREAU VERITAS CERTICATION: El día 17 de enero del 2025, finalizó con éxito el proceso de auditoría externa al Sistema de Gestión de la Calidad realizado de forma presencial con una intensidad de veinte (20) horas por parte del organismo evaluador de la conformidad BUREAU VERITAS bajo la norma ISO 9001:2015 y con alcance en los servicios: “Registros públicos delegados por el estado, administración de los métodos alternos de solución de conflictos, afiliaciones y capacitaciones empresariales, investigaciones y estudios económicos y empresariales, formulación, estructuración y ejecución de proyectos y programas empresariales, orientaciones empresariales para emprendedores, empresarios y ciudadanía en general”, cuyos resultados le permitieron a la entidad mantener la certificación actual del Sistema de Gestión de Calidad.

Imagen138. Auditoría Externa Proceso Gerencial



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué

MESA DE TRABAJO SEGURIDAD QUÍMICA Y CAMBIO CLIMÁTICO: Como líder de los intereses del sector empresarial, desde el mes de Julio del 2024 la CCI Preside la Mesa de Seguridad Química y Cambio Climático – COTSA, la cual permitió mediante trabajo conjunto con la Alcaldía Municipal, Cortolima, Policía Nacional, Universidad del Tolima, ICA y Sena, sensibilizar a la población expuesta en la vereda potrero grande del Municipio de Ibagué, sobre los riesgos a la salud y el ambiente por el uso, manejo y disposición final inadecuado de plaguicidas de uso agrícola

Imagen139. Instalación mesa de seguridad química y cambio climático



LINEA DE TRABAJO SERVICIO AL CLIENTE

Con el objetivo de seguir promoviendo una cultura del buen servicio al cliente y el continuo mejoramiento de la calidad de los servicios en la entidad, durante el año 2024 se llevaron a cabo las siguientes actividades:

CAPACITACIÓN EN SERVICIO AL CLIENTE PARA FUNCIONARIOS: en el mes de febrero de 2024 se realizó la capacitación de Servicio al Cliente dirigida a 109 funcionarios la cual tuvo como objetivo: comprender la importancia de la atención y servicio cliente como parte esencial de la estrategia diferenciadora y generadora de valor agregado para toda la entidad.

Imagen140. Pieza invitación al personal a la capacitación de Servicio al Cliente



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué

CERTIFICACIÓN COMPETENCIAS LABORALES: En Alianza con el SENA en el mes de junio de 2024 se logró certificar a veintiocho (28) funcionarios en la norma transversal por excelencia “NSCL 210601020 “Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa”. Este proceso de certificación se llevó a cabo en cuatro etapas, las cuales fueron:

- Sensibilización al proceso de certificación de competencias laborales: “Atender clientes de acuerdo con el procedimiento y normativa” realizada el 9 de mayo de 2024.
- Prueba de conocimiento norma 210601020 “Atender cliente de acuerdo con procedimiento y normativa realizada el día 16 de mayo de 2024.
- Prueba de oportunidad realizada el día 31 de mayo de 2024.
- Cierre proceso de certificación de competencias laborales NSCL “Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa realizada el día 11 de junio de 2024.

Imagen141. Participación en la certificación de Competencias Laborales funcionarios de la Cámara de Comercio de Ibagué



Sensibilización al proceso de certificación



Prueba de conocimiento



Prueba de oportunidad



Certificado de competencia laboral

Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué

ARTICULACIÓN AGENCIAS PUBLICAS DE EMPLEO (APE SENA, COMFENALCO y COMFATOLIMA): En aras de mitigar la tasa de desempleo en el Departamento de Tolima, facilitando la conexión entre el talento local y las oportunidades laborales ofrecidas por las empresas de la jurisdicción, en el año 2024 se lograron:

Habilitar dos puntos de atención físicos en las sedes de la Cámara de Comercio de Ibagué (Sede Centro y Sede Acqua) para la oferta de servicios de las tres agencias de empleo (APE SENA, COMFENALCO y COMFATOLIMA) donde se brindó orientación a 1.891 personas, se realizó 885 registros de hojas de vida, se publicaron 405 vacantes, se contrataron 237 personas y se registraron 103 empresas en plataforma.

Imagen142. Agencia de empleo Horarios y puntos de atención en la Cámara de Comercio de Ibagué



Punto de atención Sede Centro



Punto de atención Sede Acqua

AGENCIA PÚBLICA DE EMPLEO SENA			
(Sede centro)		(Sede Acqua)	
Lunes y Martes	8:30 a.m. - 12:00 m.	Miércoles	8:30 a.m. - 12:00 m.
	2:00 p.m. - 5:00 p.m.		2:00 p.m. - 5:00 p.m.
AGENCIA DE GESTIÓN Y COLOCACIÓN DE EMPLEO COMFATOLIMA			
(Sede centro)		(Sede Acqua)	
Miércoles	8:00 a.m. - 12:00 m.	Martes y Jueves	8:30 a.m. - 12:00 m.
	2:00 p.m. - 5:00 p.m.		2:00 p.m. - 5:00 p.m.
AGENCIA DE GESTIÓN Y COLOCACIÓN DE EMPLEO COMFENALCO TOLIMA			
(Sede centro)		(Sede Acqua)	
Jueves y Viernes	8:00 a.m. - 12:00 m.	Viernes	8:30 a.m. - 12:00 m.
	2:00 p.m. - 5:00 p.m.		2:00 p.m. - 5:00 p.m.

Horarios de atención agencias de empleo

Se realizaron Seis (6) ferias de empleo, siete (7) micro ferias de empleo, cuatro (4) talleres y dos (2) capacitaciones con una participación de 4.012 asistentes entre buscadores de empleo, empresas y aliados.

Imagen143. Eventos de las agencias de empleo



Feria empleos para el Tolima



Feria oferta de servicios agencias de empleo

Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué

COMISION REGIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN (CRCI)

Las CRCI son instancias clave para la articulación de esfuerzos entre actores públicos, privados, académicos y sociales en las regiones de Colombia. Estas comisiones buscan fomentar el desarrollo económico sostenible, la competitividad y la innovación a nivel territorial, en alineación con las estrategias nacionales. Sus principales funciones incluyen:

1. Planeación Estratégica Regional

- Definir las prioridades de desarrollo competitivo y de innovación en las regiones.
- Formular agendas regionales alineadas con el Plan Nacional de Desarrollo y las políticas de competitividad e innovación.

2. Articulación de Actores

- Promover la colaboración entre gobiernos locales, empresarios, instituciones académicas y sociedad civil.
- Consolidar redes de trabajo que faciliten la implementación de proyectos estratégicos.

3. Gestión de Recursos y Proyectos

- Identificar y gestionar recursos públicos y privados para financiar iniciativas regionales.
- Promover proyectos que impacten la productividad, innovación y sostenibilidad del territorio.

4. Monitoreo y Evaluación

- Realizar seguimiento a los indicadores de competitividad e innovación en la región.
- Evaluar el impacto de las iniciativas y proponer ajustes para maximizar resultados.

5. Fortalecimiento de Capacidades Regionales

- Impulsar la formación y capacitación en competencias clave para la competitividad e innovación.
- Generar espacios de transferencia de conocimiento y buenas prácticas entre regiones.

6. Fomento de la Innovación

- Incentivar la adopción de tecnologías avanzadas y estrategias de innovación en los sectores productivos.
- Apoyar la creación y consolidación de ecosistemas de innovación regional.

7. Integración al Contexto Nacional e Internacional

- Participar activamente en la Red Nacional de Comisiones de Competitividad e Innovación.
- Impulsar la integración de las regiones a cadenas de valor globales.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Entre las actividades desarrolladas por la CRCI Tolima entre los meses de junio y noviembre del año 2024, se encuentran:

- 1.** Firma acuerdo de participación fundadores para la creación de la Agencia de Promoción y Atracción de Inversión de Ibagué y el Tolima – Invest in Tolima. (Cámara de Comercio de Ibagué; Cámara de Comercio de Sur y Oriente del Tolima; y Cámara de Comercio de Honda, Guaduas y Norte del Tolima).

Imagen144. Firma de acuerdo para la creación de la Agencia de Promoción y Atracción de Inversión de Ibagué y el Tolima – Invest in Tolima.



2. El "Encuentro Red Invest en Ibagué" fue un evento de gran envergadura que reunió a representantes de todas las redes Invest existentes en Colombia. Este encuentro nacional, único en su tipo, se convirtió en un espacio de diálogo, intercambio de ideas y creación de alianzas estratégicas entre los principales actores del ecosistema del país. Durante el evento, se abordaron temas clave como las tendencias de inversión, los desafíos y oportunidades para atraer capitales, y el fortalecimiento de la colaboración entre regiones. Los participantes tuvieron la oportunidad de establecer contactos, compartir experiencias y conocer de primera mano los proyectos y oportunidades de inversión en diferentes zonas de Colombia.

Imagen145. Encuentro Red Invest del país.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

En un esfuerzo por impulsar la inversión en la región, representantes de Invest in Tolima, la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental y la CRCI se reunieron en la Gobernación del Tolima, con el objetivo principal de revisar la hoja de ruta establecida para la implementación de la Ventanilla Única del Inversionista (VUI) y afinar las propuestas que serán presentadas al Ministerio.

4. Se llevó a cabo una reunión entre representantes de la CRCI y Norvy Leal de Procolombia, con el propósito de abordar el convenio de cooperación de internacionalización N. 192-2024. El encuentro se centró en dos puntos principales: revisar los avances y resultados del convenio hasta la fecha, y planificar las acciones para el último periodo del año. Se discutieron estrategias para maximizar el impacto del convenio, se analizaron los desafíos y oportunidades presentes, y se definieron las prioridades para los próximos meses.

5. Se realizó la plenaria de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación del Tolima CRCI TOLIMA. En ella, se presentó el Plan Departamental de Desarrollo por parte de la Dra. Adriana Magaly Matiz, permitiendo a los miembros de la CRCI conocer de primera mano las prioridades del gobierno departamental y aportar sus perspectivas para su implementación. Así mismo, se presentó el análisis del Índice de Competitividad presentado por la Universidad del Rosario brindando a los asistentes una visión objetiva de la situación actual del Tolima, facilitando la identificación de áreas de mejora. La participación del Consejo Privado de Competitividad enriqueció el debate con la visión del sector empresarial, impulsando la búsqueda de soluciones conjuntas a los desafíos de competitividad.

Imagen146. Reunión CRCI con la Gobernación del Tolima, Universidad del Rosario y el Consejo Privado de Competitividad.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

6. En la Universidad de Ibagué se llevó a cabo una importante reunión con actores clave del ecosistema de competitividad del departamento. El encuentro tuvo como objetivo principal dar a conocer la metodología ágil que Colombia Productiva implementará para la recolección y actualización de proyectos que formarán parte de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación (ADCI). La participación de representantes de diversos sectores, como el público, privado y académico, resaltó la importancia de la ADCI como herramienta fundamental para impulsar el desarrollo económico y la competitividad en la región. La metodología ágil propuesta por Colombia Productiva permitirá agilizar el proceso de identificación y priorización de proyectos, garantizando que la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación- ADCI se mantenga actualizada y responda a las necesidades reales del territorio.

Imagen147. Reunión con actores del entorno de competitividad de Ibagué y el departamento del Tolima.



7. En un ambiente de colaboración y reconocimiento mutuo, representantes del MinCIT y Colombia Productiva celebraron una reunión de cierre de brechas, donde se evaluaron los resultados de iniciativas conjuntas que han logrado avances significativos en la competitividad empresarial.

8. Con el objetivo de impulsar la competitividad en el departamento del Tolima, se llevó a cabo una mesa de trabajo, con la participación de los integrantes del Comité Ejecutivo de la CRCI. En este espacio de diálogo y colaboración, se analizaron las brechas existentes en el entorno empresarial del Tolima y se identificaron oportunidades de trabajo conjunto con el MinCIT y Colombia Productiva. Se determinó que el pilar "Entorno para los Negocios" sería el foco de acción prioritario para cerrar brechas, y se definió un plan de trabajo con acciones concretas que permitan mejorar las condiciones para el desarrollo empresarial en la región.

Imagen148. Reunión cierre de brechas Mincit y Colombia productiva.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

9. Con el objetivo de promover el desarrollo regional a través de la inversión privada, se llevó a cabo un encuentro con directores y líderes regionales de la Fiduprevisor S.A. En esta reunión, se ultimaron los detalles para la organización del evento "Obras por Impuestos", que se proyectaba que se desarrollara el 21 de octubre del 2024.

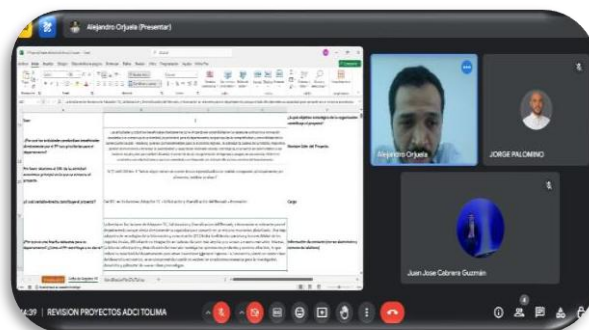
Imagen149. Encuentro con directores y líderes regionales de la Fiduprevisor S.A



10. En un esfuerzo conjunto por impulsar la competitividad e innovación en el Tolima, representantes del sector académico, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo-MINCIT y la CRCI TOLIMA se reunieron para revisar y priorizar los proyectos que integrarán la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación (ADCI). Se recibieron un total de 25 proyectos

para el departamento del Tolima, los cuales fueron cuidadosamente evaluados con base en criterios de impacto, viabilidad y alineamiento con las prioridades estratégicas del departamento.

Imagen150. Revisión de Proyectos incluidos dentro de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación – ADCI.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

11. Con el objetivo de impulsar la transformación productiva y el desarrollo sostenible en la región Centro Sur de Colombia, se proyectó una importante alianza entre la Universidad de Antioquia y las Cámaras de Comercio de Sur y Oriente del Tolima, y de Honda, Guaduas y Norte del Tolima. Estas instituciones unirían esfuerzos para conformar un equipo multidisciplinario que estructurará un proyecto de investigación de alta calidad, enfocado en el fortalecimiento de los ecosistemas de Ciencia, Tecnología, Innovación y Emprendimiento (CTi+E). Se proyectó que se presentara a la Convocatoria 42 de Minciencias, la cual busca generar un impacto positivo a través de la colaboración con la Universidad de Antioquia, Agrosavia y otros aliados estratégicos. Esta iniciativa reflejó el compromiso de las instituciones involucradas con el desarrollo regional y la construcción de un futuro más próspero y sostenible.

Imagen151. Reunión para la alianza entre la Universidad de Antioquia y las Cámaras de Comercio de Sur y Oriente del Tolima, y de Honda, Guaduas y Norte del Tolima para la presentación a la Convocatoria 42 de Minciencias.



12. Con el objetivo de impulsar la inversión y el desarrollo económico en el Tolima, junto con la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental se planificó la socialización de la Ventanilla Única del Inversionista (VUI). Esta herramienta, que busca simplificar trámites y facilitar la llegada de nuevas inversiones, será presentada a los alcaldes, secretarios de despacho y

Cámaras de Comercio del departamento el 5 de noviembre del 2024. La VUI se posiciona como un instrumento fundamental para mejorar la competitividad y productividad del Tolima, atrayendo inversión y generando nuevas oportunidades de desarrollo.

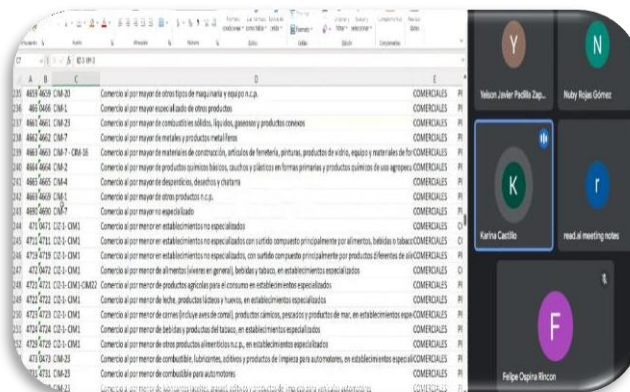
Imagen152. Reunión socialización Ventanilla Única del Inversionista – V.U.I



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

13. Con el objetivo de impulsar la organización territorial y la eficiencia administrativa en Cajamarca, se llevó a cabo una reunión entre Confecámaras, la Secretaría TIC de la alcaldía y otros actores clave. El encuentro se centró en la realización de pruebas de la plataforma Makroius, una herramienta tecnológica que permitirá al municipio gestionar de manera integral su información territorial y avanzar hacia su objetivo de convertirse en un Municipio V.U.E. (Ventanilla Única Empresarial)

Imagen153. Reunión con Confecámaras y la secretaria TICS de la Alcaldía de Cajamarca para realizar pruebas de la plataforma Makroius.



14. Se llevó a cabo una reunión con la Cámara de Comercio Colombo-Árabe con el objetivo de explorar la participación de empresarios colombianos en la feria de Abu Dabi el próximo año. Se buscaba identificar a cuatro empresarios destacados que puedan representar al país en este importante evento internacional. La participación en la feria de Abu Dabi ofrece a los empresarios la oportunidad de establecer contactos comerciales, explorar nuevos mercados, dar a conocer sus productos y servicios, y fortalecer la presencia de Colombia en el mercado árabe

Imagen154. Reunión con la Cámara Colombo – Árabe.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

15. Con el objetivo de impulsar el desarrollo social del departamento a través de la inversión privada, se llevó a cabo un exitoso evento sobre Obras por Impuestos en alianza con la FIDUPREVISORA S.A, donde se le entregó información de primera mano sobre el proceso de obras por impuestos.

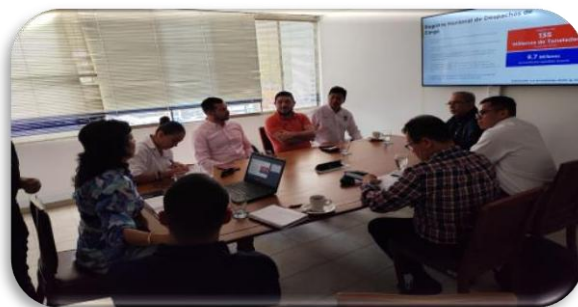
16. En un esfuerzo por fortalecer la resiliencia del sector empresarial ante los desafíos del cambio climático, el Departamento Nacional de Planeación (DNP) ofreció capacitación a empresarios de la región sobre una herramienta clave para la gestión de riesgos climáticos en apoyo con la CRCI. Esta iniciativa buscó dotar a las empresas de las herramientas y conocimientos necesarios para identificar, evaluar y mitigar los riesgos asociados al cambio climático, protegiendo así sus operaciones y contribuyendo a la sostenibilidad de sus negocios.

Imagen155. Capacitación a empresarios de la región sobre una herramienta clave para la gestión de riesgos climáticos.



17. Con el objetivo de facilitar la inscripción de proyectos departamentales en la Ventanilla Única del Inversionista (VUI), la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental, en conjunto con las Cámaras de Comercio del Tolima, llevó a cabo una jornada de socialización sobre el diligenciamiento del formulario correspondiente. La participación activa de las Cámaras de Comercio fue fundamental para asegurar que los representantes de los municipios de su jurisdicción conozcan el proceso y puedan registrar sus proyectos en la plataforma de la VUI. Esta iniciativa buscó impulsar la inversión y el desarrollo económico en el departamento, facilitando la gestión de proyectos y promoviendo la transparencia.

Imagen156. Socialización sobre el diligenciamiento del formulario de la VUI.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

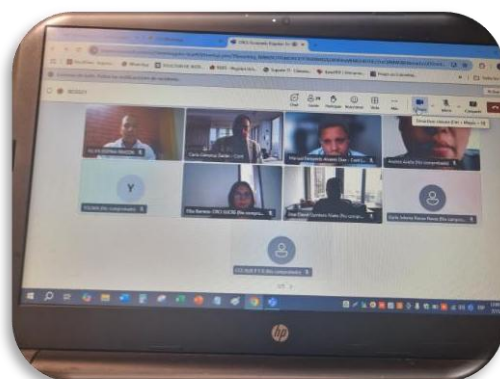
18. Con el objetivo de mejorar la competitividad del departamento del Tolima, la CRCI TOLIMA participó activamente en la mesa de trabajo de la Alianza Logística Regional. En este espacio de diálogo y colaboración, se identificaron y definieron proyectos que podrían contribuir a la reducción de los costos logísticos en la región. Las fichas técnicas de estos proyectos, que ya reposan en la documentación de la CRCI TOLIMA, serán un insumo clave para la elaboración del plan de acción 2025. Reducir los costos logísticos es fundamental para impulsar la productividad, facilitar el comercio y atraer nuevas inversiones al departamento.

Imagen157. Reunión Alianza Logística Regional ANDI



19. Asistencia a la charla del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo donde se abordaron cinco ejes estratégicos clave para el desarrollo económico del país que incluyen el fortalecimiento de encadenamientos productivos y la integración de MIPYMES. Se destacó la importancia de un enfoque territorial que permita co-construir políticas desde las comunidades, así como la necesidad de crear proyectos sostenibles de alto impacto. Así mismo, se discutió la relevancia del crédito asociativo y la colaboración entre entidades para facilitar el acceso a financiamiento, especialmente para las unidades productivas de la economía popular.

Imagen158. Participación en la charla del MINCIT.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

20. Con el objetivo de optimizar la planificación urbana y el desarrollo territorial en Cajamarca, se realizó una visita a la alcaldía para revisar el avance en la creación de una aplicación innovadora. Esta herramienta permitirá al municipio verificar en tiempo real la compatibilidad de los usos de suelo, lo que agilizará los procesos de aprobación de proyectos y construcciones, evitará conflictos de uso de suelo y promoverá un desarrollo urbano más ordenado y sostenible. La participación del consultor de Confecámaras garantizó que la aplicación cumpliera con los estándares técnicos y las necesidades del municipio.

Imagen159. Revisión de avances para la creación de una aplicación innovadora para la compatibilidad del uso de suelos.



21. Se realizó una reunión con la nueva directora de Rentas del municipio para ponerla al corriente sobre los avances en la actualización de la plataforma de envío de matrículas a la alcaldía en tiempo real. Este proyecto, que forma parte fundamental de la Ventanilla Única Empresarial (V.U.E.), representó un paso crucial hacia la modernización de la información empresarial.

Imagen160. Reunión con la nueva directora de Rentas del municipio.



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

22. En una muestra de compromiso con la articulación regional y la participación en instancias nacionales, se llevó a cabo el comité ejecutivo de las CRCI de la región Centro-Oriente. El objetivo principal de la reunión fue elegir al representante de la región ante el comité de territorialización y las reuniones del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI). Tras un proceso de diálogo y consenso, se eligió al delegado de Norte de Santander para desempeñar esta importante labor.

Imagen161. Reunión para elección del representante de la región ante el comité de territorialización y las reuniones del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI).



23. Se llevó a cabo una reunión entre representantes de la Cámara de Comercio de Ibagué y Norvy Constanza Leal de Procolombia, con el propósito de revisar el plan de acción del convenio N. 192-2024. Durante el encuentro, se analizaron los avances y resultados del convenio, se identificaron los desafíos y oportunidades presentes, y se trazaron las líneas de acción. Al finalizar la reunión, se entregó el informe final de actividades que se proyectaron para todo el año, lo que permitió evaluar el cumplimiento de los objetivos y el impacto del convenio en el desarrollo del comercio internacional de la región.

Imagen162. Reunión con representante de Procolombia para revisión del plan de acción del convenio N. 192-2024

PLAN DE TRABAJO CONVENIO No. 192-2024				
OBJETIVOS				AÑO 2024
ACTIVIDADES	OBJETIVOS	RESPONSABLE	META	
Información	Información	Falco Ospina	22 actividades de información general	
EXPORTACIONES	CAPACITACIÓN	Falco Ospina		
	Oportunidades	Falco Ospina		
	Fomento Exportación	Falco Ospina	20 empresas participantes de los diferentes programas de fomento de las exportaciones de los sectores de comercio exterior en el departamento de Ibagué	
	VALORES DE APLICACIÓN	Falco Ospina		
	LA INDUSTRIA	Falco Ospina		
Asesoramiento exportador	Asesoramiento exportador	Falco Ospina	20 empresas beneficiarias de asesoramiento a través de asesorías	

Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CRCI (2024).

24. Con el objetivo de fortalecer la capacidad del Departamento del Tolima para gestionar la cooperación internacional de manera efectiva, se participó en un taller para la construcción del plan de cooperación internacional, con el acompañamiento de la Agencia Presidencial de Cooperación - APC Colombia. Los planes territoriales de Cooperación Internacional (PTCI) son instrumentos clave para implementar la Estrategia Nacional de Cooperación Internacional de Colombia (ENCI) 2023-2026, y este taller representó un paso fundamental para alinear las iniciativas departamentales con las prioridades nacionales.

Imagen163. Participación en el taller para la construcción del plan de cooperación internacional



25. Con el objetivo de impulsar una dinámica empresarial más eficiente y organizada en Ibagué, se participó activamente en la mesa de trabajo en conjunto con la Secretaría de Gobierno y la Secretaría de Planeación del municipio. El foco de la mesa fue la revisión y actualización del decreto 419 del 2006, que regula los establecimientos de comercio en la ciudad. Esta iniciativa busca adaptar la normativa a las nuevas realidades del sector empresarial, promoviendo la formalización, simplificando trámites y generando un entorno más favorable para el desarrollo de las empresas.

Imagen164. Participación activa en la mesa de trabajo que se tiene en conjunto con la secretaria de gobierno y la secretaria de planeación de Ibagué para la actualización del decreto 419 del 2006



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Presidencia – CCI (2024).

UNIDAD JURÍDICA

UNIDAD JURIDICA

SERVICIOS REGISTRALES

En el marco de la vigencia 2024, la Unidad Jurídica de la Cámara de Comercio de Ibagué (CCI) ha consolidado su labor en la promoción y fortalecimiento de los registros públicos, avanzando en la migración hacia servicios virtuales y mejorando la eficiencia en los procesos registrales, lo que ha permitido un aumento notable en la satisfacción de los usuarios. A continuación, se detallan los logros más significativos alcanzados durante este período.

1. PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA TEMPORADA DE RENOVACIÓN 2024

Durante el año 2024, se ejecutó la Temporada de Renovación, visitando los 11 municipios de nuestra jurisdicción. Este esfuerzo tuvo como objetivo principal acercar a los empresarios locales a la oferta de servicios empresariales de la Cámara de Comercio, de manera personalizada y adaptada a las necesidades de cada municipio, labor que se realiza en conjunto y en esfuerzo con las demás unidades de la CCI, superando los resultados obtenidos en años anteriores, logrando una mayor cobertura y satisfacción por parte de los empresarios.

Tabla 20. Recaudo Cámara Móvil 2024

MUNICIPIOS	RECAUDO 2021	RECAUDO 2022	RECAUDO 2023	RECAUDO 2024
SANTA ISABEL	0		\$ 4.333.000	\$ 4.342.298
ALVARADO	0	\$2.050.000	\$ 2.838.200	\$ 4.123.000
PIEDRAS	0	0	\$ 5.100.600	\$7.586.900
ROVIRA	\$11.705.050	\$13.521.500	\$ 12.714.400	\$ 14.991.500
SAN ANTONIO	\$5.187.050	\$5.220.900	\$ 3.829.800	\$ 5.413.700
VENADILLO	\$10.250.301	\$13.340.000	\$ 7.857.200	\$ 6.669.400
RONCESVALLES	0		\$ 2.282.700	\$ 2.411.800
ANZOÁTEGUI	0	\$2.861.000	\$ 6.674.340	\$ 4.099.900
CAJAMARCA	\$6.076.100	\$ 5.731.700	\$ 10.486.400	\$ 8.886.900
VALLE DE SAN JUAN				\$ 2.310.600
TOTALES	\$ 33.219.051	\$ 42.725.100	\$ 56.116.640	\$ 60.835.998

2. CAPACITACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA SEGURIDAD JURÍDICA

La participación de la Cámara de Comercio de Ibagué -CCI en las capacitaciones organizadas por la Confederación de Cámaras de Comercio y la Superintendencia de Sociedades ha sido clave para el fortalecimiento de la seguridad jurídica de los registros públicos, permitiendo mejorar la calidad de la asesoría jurídica brindada a los empresarios, además de reforzar la confianza en los registros públicos de la Cámara.

3. OPERACIÓN DE LOS REGISTROS PÚBLICOS Y RESULTADOS

Frente a la operación de los registros públicos se evidencia más de 266.000 operaciones registrales y más de 40.000 inscripciones de diferentes actos dentro del Registro mercantil, Registro de entidades sin ánimo de lucro, Registro de entidades de economía solidaria, Registro único de proponentes y un porcentaje inferior al 0.4% de solicitudes de revocatorias o recursos de reposición y/o apelación en contra de las inscripciones generadas por la CCI, lo que representa una seguridad jurídica de más del 99% frente a control de legalidad adelantado por la CCI frente a su función registral.

4. AVANCES EN LA VIRTUALIZACIÓN DE SERVICIOS Y REDUCCIÓN DE COSTOS

La CCI ha consolidado su estrategia de virtualización de trámites, avanzando significativamente en la migración de servicios presenciales a plataformas digitales. Esto ha permitido una reducción de costos para los usuarios finales, tanto en términos de tiempo como de dinero y que se alinea a las metas del nuevo plan estratégico de la CCI 2025-2029.

- Servicios Virtuales:
 - Mas10.000 orientaciones virtuales realizadas.
 - Más de 70.000 servicios virtuales, lo que representa un aumento superior al 16% respecto al año anterior.

Imagen165. Comparativo servicios registrales presenciales vs virtuales vigencia 2024

Servicios Registrales Prestados			
	2023	2024	Crec. %
Servicios Registrales	257.506	266.823	3,62%

	2023	2024	Crec. %
N° Servicios Virtuales	62.821	73.263	16,02%

	2023	2024	Crec. %
Certificados Virtuales	39.534	45.300	14,58%

	2023	2024	Crec. %
Certificados Presenciales	44.349	40.584	-8,49%

	2023	2024	Crec. %
Renovaciones Mercantiles Virtuales	10.827	12.953	19,64%

	2023	2024	Crec. %
Renovaciones Mercantiles Presenciales	51.836	49.344	-4,81%

5. TENDENCIAS EN LA VENTA DE SERVICIOS VIRTUALES

La virtualización ha sido clave en el cambio de hábitos de los empresarios. En comparación con 2023, se ha registrado un aumento significativo en la venta de servicios virtuales, tanto en renovaciones como en certificados.

- Aumento de ventas:
 - 19% en renovaciones virtuales.
 - 14% en certificados virtuales.

Este cambio refleja un aumento en la migración de los empresarios hacia los servicios virtuales, lo que subraya la importancia de seguir innovando en este sentido.

Finalmente, la Unidad Jurídica de la Cámara de Comercio de Ibagué en 2024 ha sido fundamental para garantizar la seguridad jurídica y mejorar la eficiencia de los servicios prestados. Los resultados obtenidos en la Temporada de Renovación, la participación en las capacitaciones, el aumento de las gestiones virtuales y la alta tasa de seguridad jurídica en los registros públicos demuestran el compromiso de la CCI con los empresarios de nuestra región. A medida que seguimos avanzando en la virtualización de servicios y en la optimización de procesos, la Cámara de Comercio de Ibagué reafirma su rol como un aliado clave para el desarrollo empresarial en el Tolima.

CENTRO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

En el año 2024, el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Ibagué ha continuado fortaleciendo su misión de ofrecer soluciones accesibles y efectivas para la resolución de conflictos. Con una nueva estrategia centrada en hacer más accesibles sus servicios, se implementaron cambios clave en el reglamento y tarifas, además de participar activamente en eventos como el Festival de la Conciliación. La formación constante de nuestros conciliadores también ha sido una prioridad para mejorar la calidad del servicio y la profesionalización de nuestros colaboradores.

a) Acciones y Logros

b) Implementación del Nuevo Reglamento y Modificación de Tarifas

- En respuesta a la necesidad de hacer más accesibles los servicios, actualización de nuestro reglamento a los cambios normativos, el Centro de Conciliación implementó un nuevo reglamento aprobado por el Ministerio de Justicia y del Derecho, que introduce una reducción significativa de tarifas. Esta medida ha sido diseñada para aumentar la competitividad del centro y facilitar el acceso a los servicios ofrecidos.

Las nuevas tarifas han permitido una mayor accesibilidad a los servicios de conciliación, haciendo que más ciudadanos puedan beneficiarse de soluciones rápidas y efectivas a sus conflictos.

Participación en el Festival de la Conciliación

- En colaboración con el Ministerio de Justicia y del Derecho, el Centro de Conciliación participó en el Festival de la Conciliación 2024, un evento clave en la promoción de la conciliación en el país. Durante este festival, en el cual se brindaron servicios gratuitos de conciliación a personas de los estratos 1, 2 y 3, contribuyendo significativamente a la inclusión social y al acceso a la justicia. El evento fue una oportunidad para fortalecer la visibilidad del centro y acercar a la comunidad a los mecanismos alternativos de resolución de conflictos.

Formación en Métodos Alternativos de Solución de Conflictos

- En el marco de su misión de fortalecer los métodos alternativos de solución de conflictos, el centro efectuó su Diplomado de Formación en Conciliadores en Derecho, avalado por el Ministerio de Justicia y del Derecho, el cual combinó aspectos teóricos y prácticos, con la participación de docentes expertos provenientes de diversas regiones del país, lo que enriqueció la experiencia de los participantes y finalizó con la graduación de 23 abogados y estudiantes de Derecho, quienes ahora están mejor preparados para ofrecer servicios de conciliación ante cualquier centro del país.

Adicionalmente, para asegurar que los conciliadores estuvieran al tanto de las últimas normativas, el centro organizó una capacitación en la Ley 2220 de 2022, la cual establece los lineamientos para la práctica de la conciliación en Colombia. Los beneficios de esta capacitación incluyeron:

- Mejora en el manejo de las audiencias de conciliación.
- Actualización en los procedimientos y normativas legales, asegurando que el centro opere dentro del marco jurídico establecido por la ley.

En resumen, 2024 ha sido un año de transformación y fortalecimiento para el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Ibagué. A través de innovaciones tarifarias, la capacitación continua de nuestros conciliadores y nuestra participación en eventos de alto impacto, hemos logrado un avance significativo en la mejora de los servicios ofrecidos y en la promoción de la justicia alternativa en la región.

Para los próximos años, el centro se compromete a seguir avanzando en la accesibilidad de sus servicios y en la formación de nuevos conciliadores y la incorporación de nuevos servicios consolidándose como un referente en la resolución pacífica de conflictos.

SITUACIÓN JURÍDICA 2024

Al cierre de la vigencia 2024 cursan seis (6) procesos judiciales de los cuales dos (1) corresponde a demandas de la Cámara de Comercio de Ibagué

DEMANDANTE	JUZGADO	RADICADO	TIPO DE PROCESO	PRETENSIONES	CUANTIA	DESARROLLO PROCESAL
Edgar de Jesús Cardona Corrales	Tribunal Administrativo del Tolima	73001233300020240002300	Acción de nulidad	Declarar la nulidad de las inscripciones registrales No. 17278 y 17299 efectuadas por la Cámara de Comercio de Ibagué en virtud del registro público del acta No. 072 y 073 adicionales al acta 070 del 4 de febrero de 2012 emitida por la Asamblea de Asociados de la entidad Cooperativa de Transportes Velotax Ltda.	N/A	18/03/2024. Se admite demanda. 22/03/2024. Se corre traslado para contestar medida cautelar. 01/04/2024. Cámara de Comercio contesta traslado de la medida cautelar. 09/05/2024 Se realiza contestación de la demanda por parte de la Cámara de Comercio de Ibagué. 28/06/2024 Auto que niega la medida cautela solicitada por el demandante. A la fecha pendiente de fijación de audiencia inicial, ajustar trámite, proferir sentencia anticipada o resolver excepciones
Shangri -LA SAS	Juzgado 3 Civil del Circuito de Ibagué	73001310300320220016500	Proceso de imposición de servidumbre	Imposición de una servidumbre eléctrica en predio de la Cámara de Comercio de Ibagué	N/A	29/07/2022 Se admite demanda. 12/08/2022 Se contestó demanda por parte de la Cámara de Comercio de Ibagué. 10/10/2023 Se elaboró despacho comisorio para visita en sitio por parte del Juzgado. 23/02/2024 So ordena la remisión d la lista por parte del Juzgado. 19/07/2024 Se designa perito. 19/11/2024 Se aporta avalúo por parte del perito. 09/12/2024 se corre traslado del dictamen pericial. En este momento el proceso se encuentra al despacho.
Agustín Manrique Galeano - Alcaldía de Melgar Tolima	Juzgado 7 Administrativo de Ibagué	73001333300720220009100	Acción Popular	Ordenar al Ordenar Municipio de Melgar, abstenerse de pagar cualquier suma por concepto de la condena impuesta en el Laudo Arbitral del 12 de marzo de 2019, proferido por el Tribunal de Arbitramento de la Cámara de Comercio de Ibagué, conformado por el árbitro único Juan Pablo García Peñalosa, por concepto de honorarios, derivados del contrato N. 164 de 2005.	N/A	21/04/2022 Se admite demanda. 29/07/2022 Se profiere auto negando medida cautelar. 14/04/2023 Se profiere auto que repone parcialmente y niega por improcedente el recurso interpuesto por uno de los demandados y el municipio de Melgar. 11/09/2023 se fija fecha para audiencia especial de pacto de cumplimiento . 02/10/2024 Se realizó audiencia de pacto de cumplimiento la cual se declaró fallida.
Ruth Romero Camargo	Juzgado 09 Administrativo de Ibagué	73001-33-33-009-2022-00099-00	Acción Popular	Realizar las acciones necesarias para corregir los yerros en los cuales incurrió el Tribunal del Arbitramento al dictar el laudo arbitral adiado 12 de junio de 2020 dentro del proceso distinguido con el radicado CCI-01E-20152	N/A	El laudo arbitral de fecha 12 de junio de 2020 fue realizado siguiendo los lineamientos que ordenó el Consejo de Estado. - La acción popular incoada no es el la procedente para declarar la nulidad y/o exigir la corrección de yerros por presuntamente vulnerar derechos colectivos a la moralidad administrativa, defensa del patrimonio público. Se configura falta de legitimación en causa por pasiva. Ausencia de nexo causal Inexistencia de prueba del grave riesgo aludido.
Ricardo Gartner Escobar	Corte Suprema de Justicia	7300131030020150003901	Recurso Extraordinario de Casación	Casación de la sentencia del 23 de enero de 2018 emitida por el Tribunal Superior de Distrito Judicial de Ibagué	N/A	30/08/2023 la Corte Suprema no Casa la sentencia. 06/09/2023 La parte actora solicita adición y aclaración de la sentencia. 09/04/2024 La Corte Suprema niega la solicitud de adición y aclaración de la sentencia y devuelve expediente para el cumplimiento del fallo.
Osman Camilo Pérez Salgado	Juzgado 4 Laboral de Ibagué	73001310500420240021800	Ordinario Laboral	Reintegro al puesto laboral, reliquidación de factores salariales, reajuste de beneficios extralegales.	\$ 353.000.000	21/08/2024 Se inadmite demanda. 27/08/2024 Se realiza subsanación y se admite demanda. 06/11/2024 Se reforma demanda. 20/11/2024 La Cámara de Comercio de Ibagué contesta demanda laboral. 19/12/2024 Se fija audiencia pública de conciliación para el 10/02/2025.
Cámara de Comercio de Ibagué	Juzgado 8 Oral Laboral del Circuito de Ibague	73001333300820240001100	Accion de nulidad y Restablecimiento del Derecho	Nulidad del Acto Administrativo LIQUIDACION CERTIFICADA DE DEUDA N. AP-00775649 del 20 octubre del 2022 "Por medio del cual se determina una obligación clara, expresa y exigible de pagar por concepto de aportes pensionales a favor de Colpensiones", así como la Resolución número AP 2023_12916418 del 20 de agosto de 2023, el cual resolvió el recurso de reposición incoado.	\$ 5.713.500	28/05/2024 Se admite demanda. 14/02/2025. Pasa al despacho para sentencia.

UNIDAD ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

UNIDAD ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

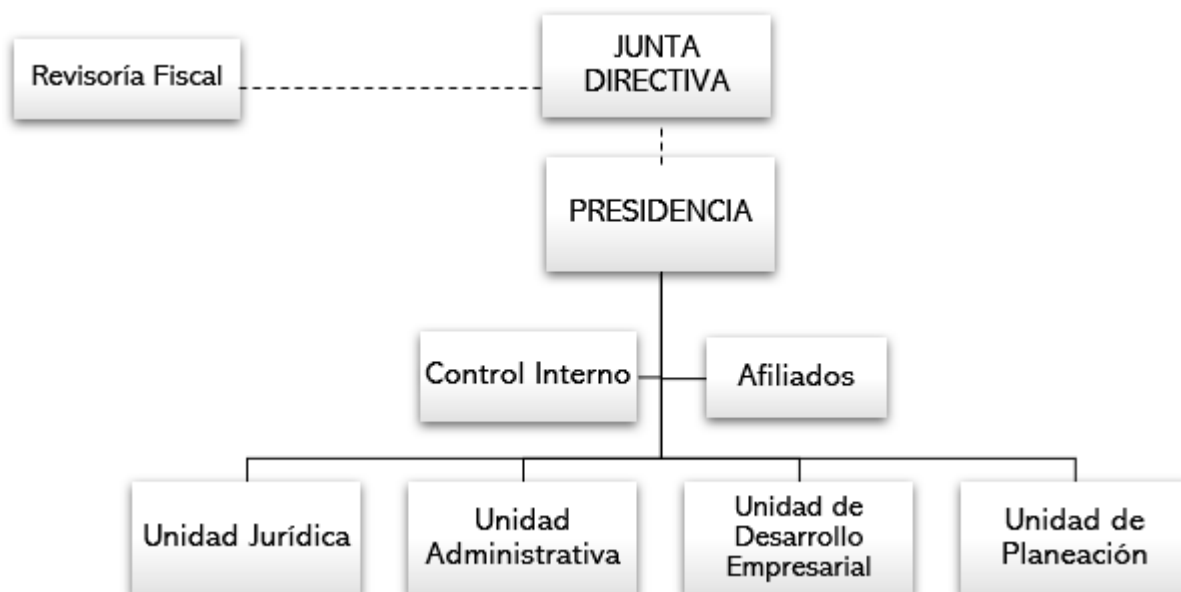
TALENTO HUMANO Y SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

En este informe, encontrarán una visión detallada de las actividades, estrategias y resultados alcanzados en relación con la gestión del recurso humano en la Cámara de Comercio de Ibagué.

El objetivo principal de nuestra gestión es promover un ambiente laboral que impulse el crecimiento profesional, la motivación y el compromiso de todos nuestros funcionarios y colaboradores. A lo largo del informe, detallaremos las prácticas y políticas implementadas para lograr este objetivo, así como los resultados obtenidos, los desafíos enfrentados y las estrategias para el 2024 y propuestas para el futuro.

Durante el año 2024, el proceso de Talento Humano de la Cámara de Comercio de Ibagué basó su gestión en los lineamientos del Plan Estratégico y los propósitos del Plan de Acción. Se obtuvieron excelentes resultados gracias al desarrollo de los planes y programas establecidos en el Plan de Bienestar, el Plan de Capacitación, el Plan Anual de Trabajo y el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Este éxito fue posible gracias al apoyo del equipo de trabajo y al liderazgo de la Alta Dirección en el fortalecimiento del personal.

Imagen166. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL CÁMARA DE COMERCIO DE IABGUÉ



Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Talento Humano

La estructura orgánica de la Cámara de Comercio de Ibagué-CCI está conformada por noventa y nueve (99) funcionarios, las unidades funcionales son las siguientes: Presidencia, Administrativa y Financiera, Jurídica, Desarrollo Empresarial y Planeación.

Para la Cámara de Comercio de Ibagué- CCI es importante el desarrollo de su personal y la gestión del ciclo de sus procesos por lo cual anualmente se realiza una planificación de capacitaciones, inducción y reinducción del personal, planificación de actividades de bienestar y otros, como parte del proceso de Talento Humano.

Tabla 21. Planes que fueron desarrollados en la vigencia del 2024

						PROGRAMA ANUAL DE FORMACIÓN PERSONAL												Código: T-H-001		Pag: 32		01/04/2023		Página 1 de 1	
CONSEJEROS																									
EJECUTIVO						M de FUNCIONARIOS CONVOCADOS												M de FUNCIONARIOS ASISTENTES		H		RECURSOS			
						PERIODO (AÑO)																			
TEMA	COMPONENTE	TIPO	INTENSIDAD	FACITADOR	DIRIGIDO A	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE								
Reinducciones procesos	Organizacional - SST - Calidad	Capacitación	5 horas	Directores/Lideres unidades	Funcionarios	1	1																		
Servicio al Cliente	Desarrollo Humano	Capacitación	1 hora	Externo - Comfenalco	Funcionarios		1	1	1																
Seguridad de la Información	Organizacional	Capacitación	1 hora	John Jairo Dussan	Funcionarios		1	1	1																
Gestión Tickets	Organizacional	Capacitación	1 hora	Comunicaciones	Funcionarios		1	1	1																
Prevención de lesiones oculares y cuidado visual	SST	Capacitación	1 hora		Funcionarios			1	1																
Manejo del estrés con aromaterapia	Desarrollo Humano	Capacitación	1 H	Maria Jimena Gutierrez	Funcionarios					1	1														
Enmienda ISO 2024, SGC ISO 9001:2015. Cambio Climático	Calidad	Capacitación	2 H	Dali Bautista León	Líderes de Proceso						1	1													
Pwer BI - Analítica de datos	Desarrollo Humano	Capacitación	44 horas	Comfelco- Desarrollo	Funcionarios							1	1												
Reforma Pensional	Organizacional	Capacitación	1 hora	Sergio Camacho - Skamndia	Funcionarios							1	1												
Atención Heridas y lesiones osteomusculares	SST	Capacitación	2 horas	Bolívar ARL	Brigada de Emergencias							1	1												
Enfermedades virales transmisión aérea	SST	Integración	1 hora	Copasst	Funcionarios							1	1												
REIKI	Desarrollo Humano	Capacitación	1 hora	Maria Jimena Gutierrez	Funcionarios							1	1												
Renacer de las emociones	Desarrollo Humano	Capacitación	1 hora	Edutegia	Funcionarios							1	1												
Primeros Auxilios para riesgo vital	SST	Capacitación	1 hora		Funcionarios seleccionados							1	1												
Programa de formación brigadas	Organizacional	Capacitación	3 horas	Bolívar ARL	Brigada de Emergencias									1	1										
Trabajo en Equipo	Organizacional	Capacitación	1 hora	Bolívar ARL	Funcionarios									1	1										
Sensibilización Riesgo Biomecánico - Inspecciones ergonómicas	SST	Capacitación	1 hora	Bolívar ARL	Gestores Municipales									1	1										
Capacitación de funciones y responsabilidades Comité de Convivencia Laboral	SST	Capacitación	2 horas	Stephanie Ferreira	Comité Convivencia									1	1										
Protocolo de actuación comité de Convivencia	SST	Capacitación	2 horas	ARL	Comité Convivencia									1	1										
IA para la optimización de tareas	Desarrollo Humano	Capacitación	1 hora		Funcionarios									1	1										
Protección y cuidado salud mental	SST	Integración	1 hora	Bolívar ARL	Funcionarios										1	1									
Reforma Pensional	Organizacional	Integración	1 hora	Bolívar ARL	Funcionarios										1	1									
Mindfulness para el bienestar y la productividad	Desarrollo Humano	Capacitación	1 hora	Bolívar ARL	Funcionarios											1	1								
Primeros Auxilios Psicologicos	SST	Capacitación	1 hora	Bolívar ARL	Comité Convivencia											1	1								
Marketing y herramientas digitales	Desarrollo Humano	Capacitación	1 H	Diego Molina	Funcionarios												1	1							

Fuente: Cámara de Comercio de Ibagué. Talento Humano

Para el 2024 se mostró el cumplimiento de las metas establecidas dentro del plan de capacitación conforme a la planificación realizada. Para el cierre del año, del total de capacitaciones planificadas se ejecutó el 91,25% dando cumplimiento la meta establecida por encima en un 80%.

Con respecto a los resultados del año 2023 se presentó crecimiento en el indicador dando cumplimiento de este.

Los factores determinantes Positivos que incidieron al cumplimiento del indicador obedecen a la planificación y aprobación de las actividades de capacitación por parte de la dirección, otro de ellos el resultado de la intervención algunos de los factores de riesgos presentes en los trabajadores de la CCI.

Imagen167. Indicador de cumplimiento Plan de capacitaciones 2024

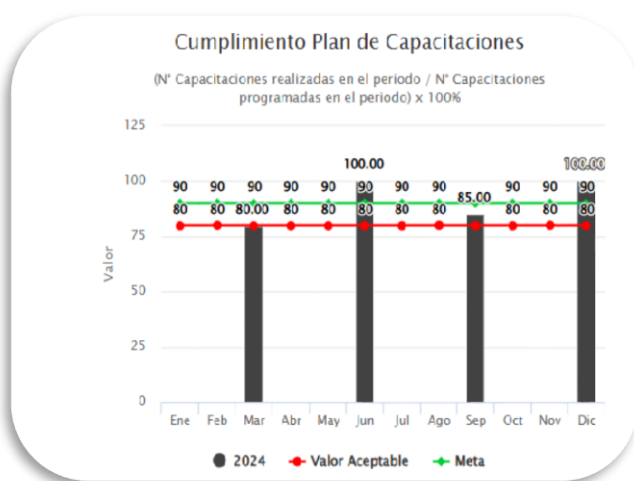


Imagen168. Algunas de las capacitaciones y talleres destacados



Las actividades realizadas integraron actividades de salud mental ofreciendo diversas ventajas tanto para los empleados para la aplicación en su vida laboral y familiar. Algunas de ellas:

1. **Mejora del bienestar general:** Reducción del estrés, la ansiedad y la depresión, contribuyendo a un ambiente laboral más saludable y positivo.
2. **Aumento de la productividad:** Productividad laboral, la reducción del estrés y los problemas emocionales permitiendo a los trabajadores enfocarse mejor en sus tareas y tomar decisiones más eficaces.
3. **Reducción del ausentismo laboral:** Al tratar y prevenir problemas de salud mental, los empleados son menos propensos a faltar al trabajo debido a enfermedades relacionadas con el estrés o trastornos emocionales.
4. **Mejora en el clima laboral:** fomentar un ambiente de apoyo, empatía y comprensión, en busca de relaciones interpersonales y la colaboración en equipo.

Imagen169. Horas de formación individuales financiadas de capacitación.



Al cierre del 2024 la Cámara de Comercio de Ibagué -CCI ejecutó un total de 508 horas de formación financiadas, si bien es importante precisar que el cumplimiento de este indicador depende proporcionalmente de los recursos percibidos por la CCI y la afectación de adenda produjo un impacto sobre los recursos de gestión interna entre esos el plan de capacitación y las horas financiadas.

Algunas de las capacitaciones destacadas en el 2024 se encontraron: Insolvencia, Data Analyst Full Program, Medios magnéticos, Programa aceleración clúster.

Tabla 22. Plan de bienestar2024

CORPORACIÓN COMERCIO CALI		PLAN DE BIENESTAR, ESTÍMULOS E INCENTIVOS PARA FUNCIONARIOS CCI													
TALENTO HUMANO															
COMPONENTE	OBJETIVO	ACTIVIDAD	ESTADO	TRIMESTRE								RECURSOS			OBSERVACIONES
				I TRIMESTRE		II TRIMESTRE		III TRIMESTRE		IV TRIMESTRE		Asistencia	Fuerzas	Tiempo	
				P	E	P	E	P	E	P	E				
COMPONENTE PSICOSOCIAL	Medir el Clima Organizacional en busca de la identificación de acciones encaminadas a fortalecer la comunicación corporativa, habilidades blandas y el trabajo en equipo	Evaluación clima laboral										X	X		cada 2 años
	Evaluar los aspectos psicosociales de los funcionarios que permitan obtener una medida de factores generadores de estrés o disfunción laboral	Medición riesgo Psicosocial	Ministerio de Trabajo									X	X		cada 2 años
SALARIO FUNCIONAL	Graduaciones, Matrimonio	Comunicación presidencia diciembre 2017												X	A requerimiento
	Día de la familia	Comunicación presidencia diciembre 2017												X	A requerimiento, una vez al año
	Día de cumpleaños	Comunicación presidencia diciembre 2017												X	A requerimiento, una vez al año
	Trabajo en casa, alternancia	Ley 2088 de 2021 Comunicación interna GG-F-014-2696 10 de mayo de 2024												X	
FORMACIÓN Y DESARROLLO	Otorgar en el primer trimestre del año vigente un auxilio para gastos de escolaridad a hijos de funcionarios, este será otorgado a funcionarios con 1 año de trabajo continuo en la entidad y conforme al salario devengado	Auxilio para hijos de funcionarios	Reglamento Auxilio educativo (Presidencia y Junta Directiva - Actualizado 2023)										X		Primer bimestre del año
	Se reconoce auxilio educativo a funcionarios con 2 años continuos en la entidad que certifiquen estudios de pregrado o post grado	Auxilio educativo para funcionarios en programas académicos y de post grado	Reglamento Auxilio educativo (Presidencia y Junta Directiva - Actualizado 2023)										X		Sujeto al Reglamento Auxilio Educativo
	Auxilios para formación especializada y de actualización para el cargo	Fortalecer las competencias de los funcionarios mediante la identificación de necesidades para su cargo y el reconocimiento económico de formaciones complementarias											X		Sujeto al Reglamento Auxilio Educativo
	Otorgar un auxilio económico un segundo idioma	Otorgar un auxilio económico para el estudio de un segundo idioma	Reglamento Auxilio educativo (Presidencia y Junta Directiva - Actualizado 2023)										X		Sujeto al Reglamento Auxilio Educativo
	Reconocimiento del 100% de la incapacidad	Reconocimiento del 100% de la incapacidad												X	
INCENTIVOS ESTÍMULOS	Otorgar una prima equivalente al salario devengado por el funcionario la cual será fraccionada para pago en los meses de junio y diciembre	Realizar pago de una prima extrasalarial otorgada en los meses de junio y diciembre	Resolución 003 28 de mayo de 1985 (Presidencia y Director Ejecutivo)										X		Sujeto al Reglamento Prima salarial reconocida por la Junta Directiva
	Incentivar la actividad deportiva de los funcionarios mediante el apoyo económico a grupos deportivos de trabajadores	Apoyo para indumentaria deportiva Apoyo para tarifas en gimnasios y centros de acondicionamiento											X		Sujeto a participación de olimpiadas y campeonatos intercampanas
	Otorgar un bono económico a funcionarios para el disfrute en época de navidad y agninaldas	Bono navideño											X		
	Otorgar medio SMLV a casos de ocurrencia de muerte o enfermedad grave de familiar	Auxilio de calamidad	Comunicación presidencia diciembre 2017										X		Sujeto a imprevistos y calamidades
	Se otorga auxilio equivalente a medio SMLV a funcionarios que certifiquen matrimonio o nacimiento de hijo	Auxilio de matrimonio Auxilio maternidad/paternidad	Comunicación presidencia diciembre 2017										X		Sujeto a manifiesto de funcionarios
	Prestación de asistencia médica y soporte vital en el trabajo mediante un servicio especializado de atención prehospitalaria	Contratación de servicio de ambulancia para las oficinas de la CCI											X		Servicio contratado de ambulancia
	Otorgar subsidio de 50% mensual a funcionarios con vehículos en los establecimientos con convenio con la entidad	Subsidio mensualidad parquadero	Comunicación presidencia GG-F-014-2516 17 de enero 2024										X		
PROTECCIÓN Y SERVICIOS	Establecer un portafolio de servicios para el acceso a planes de salud, recreación y de apoyo financiero para funcionarios activos	Actualización e ingreso de beneficios económicos con prestación de servicios a tarifas preferenciales para trabajadores										X			Portafolio de convenios con empresas aliadas
	Proporcionar accesibilidad a servicios de interés laboral y personal que permitan la facilidad de los trámites dentro de las instalaciones de la CCI	Feria de servicios: Salud Vivienda Bancaria										X	X		
	Proporcionar convenios con entidades bancarias que permitan el acceso a recursos financieros y descuentos a través de la nómina	Mantenimiento e inclusión de convenios bancarios para préstamo de dinero y descuentos de libranza										X			Portafolio de convenios
	Brindar amparo a trabajadores en situaciones extraordinarias que den como resultado la muerte del trabajador o encontrarse con una enfermedad grave	Póliza de vida											X		
COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL	Commemoración cumpleaños CCI	Celebración cumpleaños CCI										X	X		
	Celebración fiestas patrimonio del departamento	Fuñtorito cci										X	X		
	Día de la mujer/Día del hombre											X	X		
	Día de la madre / Día del padre											X	X		
	Reconocimiento de fechas especiales generales o institucionales, con inclusión del grupo familiar en las actividades especificadas	Baby shower (bienvenida hijos de funcionarios) Halloween funcionarios e hijos										X	X		
		Integración de amor y amistad										X	X		
		Novenas navideñas										X	X		
	Desarrollar actividades encaminadas al fomento del deporte y la integración entre funcionarios	Actividades grupales bienestar: capacitación (canimatas, cometas, yoga etc., jorubas, cadoo zumbas)										X	X		Enmarcados Ministerio del Trabajo
	Implementar actividades que permitan el fortalecimiento de lazos internos e incorporación de la familia	Actividades propias de los comités SST	Decreto 1072 SST									X	X		Enmarcados Ministerio del Trabajo
		Integración despedida de año Olimpiadas deportivas/calidad										X	X		

Algunas de las ventajas del mantenimiento de planes de bienestar con el personal:

- **Prevención de problemas a largo plazo:** La integración de actividades preventivas integradas al plan de bienestar ayudan a identificar y abordar problemas de salud mental

antes de que se conviertan en trastornos graves, lo que beneficia a largo plazo tanto a los empleados y CCI.

- **Aumento de la retención de talento:** promoción de entornos laborales atractivos, lo que permite la mejora de la fidelización de los trabajadores y reducir la rotación de personal.
- **Desarrollo de habilidades emocionales:** mediante la implementación de planes de bienestar, los empleados pueden aprender técnicas de manejo emocional, resiliencia y comunicación efectiva, herramientas esenciales tanto para su vida profesional como personal.
- **Mejora de la toma de decisiones:** Los planes de bienestar impactan sobre la salud mental favoreciendo entornos amigables, mejora de la salud en el trabajo, reducción de accidentes y un estado mental más equilibrado, lo cual permite tomar decisiones de manera más racional y con mayor claridad, beneficiando la efectividad en la gestión y en las tareas diarias.

INDICADOR ROTACIÓN DEL PERSONAL

A continuación, se presenta el indicador de rotación del personal para el 2024, la obtención de estos datos nos permitió obtener indicadores de rotación del personal, necesidades de personal, revisión de plan de bienestar laboral entre otros.

Tabla 23. Indicador de Rotación de personal 2024

Cierre Diciembre	AÑO 2024
Planta de personal aprobada	99
Promedio trabajadores temporales	17
Rotación	13
Procesos de selección	18

Estrategias para la Retención de Personal y Reducción de la Rotación Laboral

Para garantizar la permanencia de nuestros empleados y reducir la rotación laboral, es esencial implementar estrategias y prácticas que fomenten la satisfacción, el compromiso y el desarrollo profesional de los colaboradores. A continuación, se detallan algunas de estas iniciativas:

A) Desarrollo Profesional

La CCI ofrece diversas oportunidades para el crecimiento y desarrollo profesional de sus empleados, tales como apoyos educativos para estudios superiores y de posgrado, así

como programas de capacitación general y personalizada, diseñados para fortalecer las competencias laborales de acuerdo con las necesidades y aspiraciones de cada funcionario.

B) Bienestar.

Promovemos un equilibrio saludable entre el trabajo y la vida personal, mediante la reducción de la jornada laboral (45 horas semanales), horarios flexibles que incluyen fines de semana libres, incentivos económicos y un plan integral de bienestar que apoya a nuestros colaboradores tanto en lo laboral como en lo personal.

C) Ambiente de trabajo seguro y saludable

Nos aseguramos de cumplir con todas las normativas de seguridad y salud en el trabajo, garantizando un entorno laboral seguro. Además, promovemos prácticas que fomentan el bienestar físico y mental de nuestros empleados, creando un espacio donde se prioriza su salud y comodidad.

D) Implementación de nuevas modalidades de trabajo

A raíz de la pandemia del COVID-19, la CCI adoptó el trabajo remoto, modalidad que se ha mantenido para siete funcionarios de manera permanente. Además, ofrecemos la opción de trabajo desde casa en casos excepcionales, brindando flexibilidad y adaptabilidad en las condiciones laborales.

1. SISTEMA DE GESTION DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

El sistema de Gestión de seguridad y salud en el trabajo de la Cámara de Comercio de Ibagué, basado en sus objetivos que son:

1. Identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer los respectivos controles.
2. Proteger la seguridad y salud de todos los trabajadores, mediante la mejora continua del SGSST en la empresa.
3. Cumplir la normatividad nacional vigente aplicable en materia de riesgos laborales.
4. Implementar actividades continuas donde se involucre a los trabajadores a fomentar el cuidado de la salud y la prevención de los riesgos en el entorno en general.
5. Establecer y mantener procedimientos y programas documentados para la realización de actividades críticas identificadas en nuestras operaciones y comunicar dichos

procedimientos a nuestros colaboradores, con el fin de prevenir la ocurrencia de accidentes y enfermedades laborales, daños a la propiedad y al medio ambiente.

En el transcurso del año 2024, se buscó como todos los años la implementación y realización de actividades que busquen la satisfacción y motivación de los funcionarios de la empresa, con el compromiso y apoyo de la dirección. Este obtuvo una calificación del 93.6% con una interpretación ACEPTABLE.

Lo que respecta a la accidentalidad y enfermedades laborales en los trabajadores su comportamiento se mantuvo en 0.

Los resultados arrojados para el cierre del 2024 indican un cumplimiento satisfactorio del Plan de Trabajo Anual del SG-SST y así mismo reflejan que la CCI cuenta con un Sistema de Gestión dinámico y funcional al objetivo de la seguridad y salud en el trabajo.

FORTALEZAS DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EN LA CCI

- **Apoyo integral a todas las Unidades:** La Oficina de Talento Humano actúa como un puente de apoyo transversal a todas las unidades de la CCI, enfocándose en promover el bienestar de los funcionarios y el buen ambiente laboral. Esto asegura que cada miembro de la organización pueda desarrollar su potencial en un entorno de colaboración y respeto.
- **Planificación estructurada de actividades:** Las actividades anuales están debidamente establecidas bajo un cronograma organizado, lo que permite una ejecución eficiente y la posibilidad de medir los avances y logros en los distintos programas de bienestar y desarrollo.
- **Participación de los trabajadores:** La participación de los trabajadores en diversas actividades y a través de los diferentes grupos de interés de la CCI promueven la generación constante de ideas para la mejora continua son factores clave que refuerzan el sentido de pertenencia y la innovación dentro de la organización. Esto promueve una cultura de cooperación y creatividad.
- **Funcionamiento óptimo de los comités:** El buen funcionamiento de los comités paritario y de convivencia, junto con la participación de los empleados en los mismos, asegura que se mantenga un ambiente laboral saludable, inclusivo y respetuoso. Esto permite abordar de manera efectiva las necesidades y preocupaciones de los trabajadores.
- **Desarrollo continuo y evaluación de desempeño:** Se implementan procesos regulares de evaluación de desempeño que permiten identificar las fortalezas de los empleados, así como las áreas de mejora. Esto favorece el desarrollo profesional, el reconocimiento de logros y la implementación de programas de capacitación alineados con las necesidades individuales y organizacionales.

- **Compromiso con el bienestar integral:** La gestión del talento humano se extiende más allá de los aspectos laborales, abordando el bienestar integral de los empleados, incluyendo su salud mental, física y emocional. Esto no solo mejora el clima laboral, sino que también contribuye a la reducción del estrés y mejora la productividad.
- **Fortalecimiento de la cultura organizacional:** A través de programas de formación y actividades recreativas, se refuerzan los valores y la cultura de la CCI, asegurando que todos los empleados se alineen con la misión, visión y objetivos estratégicos de la organización, lo que mejora el compromiso y la cohesión grupal.

GESTIÓN DOCUMENTAL

1. Implementación de RPA en Tecnología y Gestión Documental en 2024

Imagen170. Implementación de RPA en Tecnología y Gestión Documental en 2024



Mediante el trabajo conjunto entre las oficinas de Tecnología y Gestión Documental, en el año 2024 implementamos un nuevo bot basado en tecnología emergente Robotic Process Automation- RPA, diseñado para reducir el trabajo operativo de alto impacto y gran volumen en el proceso de registros públicos.

PEDRO TRAMITES

Este bot, llamado PEDRO TRAMITES, se unió a la CCI en enero de 2024 y se especializa en tramitar los documentos de inscripción automática que ingresan por las diferentes sedes de la entidad (renovaciones y mutaciones). La automatización ha permitido reducir significativamente la carga operativa de los funcionarios de caja, gestores y asesores de afiliados, quienes anteriormente realizaban esta actividad al atender a cada usuario.

Logros:

- Reducción de 3 personas temporales durante la temporada de renovación 2024.
- Disminución del 59% en horas extras del equipo de Gestión Documental en comparación con la temporada de 2023.
- Cumplimiento del 97,1% de los términos definidos para la distribución de documentos desde Gestión Documental.
- Reducción en el tiempo de atención en los turnos de sala para renovaciones y mutaciones, ya que la labor de indexación y distribución de estos trámites ahora es realizada por PEDRO TRAMITES en lugar de los funcionarios.

2. Integración del Gestor Documental y el ERP para mayor control en el Registro Contable de Facturas y Cuentas de Cobro

Imagen171. Integración del Gestor Documental y el ERP para mayor control en el Registro Contable de Facturas y Cuentas de Cobro



A través de la implementación de la doble radicación de facturas y cuentas de cobro, se ha logrado un mayor control en el proceso contable, permitiendo:

- **Control de duplicidad:** Evitando el registro de facturas y cuentas de cobro duplicadas.
- **Visualización de imágenes desde JSP7:** Facilitando la consulta de documentos almacenados directamente desde la plataforma (DocXFlow).
- **Control del registro contable dentro del mes:** Asegurando que el registro contable se realice dentro del mes correspondiente, incluso si el trámite aún está en proceso.
- **Retorno automático de documentos al gestor documental:** Eliminando el proceso manual de descarga y carga de documentos producidos en el ERP.

3. Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública

La Cámara de Comercio de Ibagué (CCI) está comprometida con la transparencia y el fácil acceso a la información pública por parte de todos los usuarios. En cumplimiento con lo establecido en el Anexo Técnico No.1 - Directrices de Accesibilidad Web de la Resolución 1519 de 2020 del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, la sede electrónica de la Cámara de Comercio de Ibagué, ubicada en la URL <https://www.ccibague.org>, ha adoptado las medidas necesarias para garantizar la accesibilidad.

Como evidencia de este compromiso, hemos obtenido un nivel de cumplimiento de **100/100** en la presentación del reporte ITA para el período 2024, con fecha de 31 de julio del mismo año, solicitado por la Procuraduría General de la Nación.

Imagen172. Reporte de cumplimiento ITA para el periodo 2024



4. Transformación Digital en la Cámara de Comercio de Ibagué

Imagen173. Campaña Amigos del Planeta CCI



La Cámara de Comercio de Ibagué (CCI) ha adoptado nuevas tecnologías para gestionar documentos electrónicos y mejorar el control de la información. La conversión de flujos de trabajo físicos a electrónicos y la implementación de nuevos procedimientos garantizan la eficiencia administrativa y la seguridad de los datos.

La campaña "Amigos del Planeta CCI" y la estrategia cero papel han permitido la producción, revisión y aprobación de documentos en línea, mejorando tiempos de respuesta y reduciendo el consumo de papel en un 90% y velando por el adecuado aseguramiento de la información institucional. Esto fomenta buenos hábitos ambientales y contribuye a la preservación del medio ambiente.

Logros:

- Aumento del 30% en el uso de dispositivos móviles para la firma electrónica de formularios de registros públicos en comparación con 2023.
- Conversión del 80% de los flujos documentales a electrónicos en procesos administrativos.
- Reducción de aproximadamente 345 resmas de papel en el proceso de renovación del registro mercantil.

TECNOLOGÍA E INFRAESTRUCTURA

El área de Tecnologías de la Información (TI) debe gestionar una infraestructura tecnológica con la capacidad adecuada para garantizar los niveles de disponibilidad, seguridad y desempeño requeridos por los servicios TIC en la institución, adicionalmente sugerir e implementar nuevas tecnologías que permitan mejorar los procesos al interior de la entidad.

Automatización Robótica de Procesos RPA – PEDRO

Se implementó Pedro Trámites, encargado de tramitar los documentos automáticos que ingresan por las diferentes sedes de la entidad (renovaciones y mutaciones).

Adecuaciones Físicas, lógicas y eléctricas al Centro de Procesamiento de Datos

Adecuaciones físicas y de espacio, acometidas eléctricas HA, adecuación de puntos de categoría 6ª, enlaces redundantes entre los gabinetes, reorganización de estructura existente, configuración de la red y servicios de conectividad.

Actualización del Home ccibague.org

Se rediseñó el home del sitio de la entidad de acuerdo con las recomendaciones del equipo de Comunicaciones y Tecnología.

Seguimiento clic

A través del servicio de etiquetas de Google Tag Manager se implementa el seguimiento a cada clic dado en las secciones Inicio y Servicio en Línea de la página web de la entidad, de esta manera se puede conocer la estadística de las opciones más utilizadas por los visitantes al sitio.

TESORERÍA

La Tesorería, tiene como función principal la realización de pagos a los beneficiarios finales como proveedores, contratistas, prestadores de servicios y funcionarios de la entidad, por diferentes conceptos necesarios para el desarrollo de las actividades delegadas por el estado e incentivar y apoyar el desarrollo económico del empresariado y la región; Dentro de las actividades cotidianas se realiza pagos a entidades prestadoras de servicios públicos y entidades gubernamentales por concepto de impuestos, servicios públicos, aportes de salud y pensión, traslado de recursos a fondos de inversión, y realizar los aportes al sistema de Salud y Pensión; con la realización de estos pagos se garantiza la funcionalidad de la entidad y el desarrollo de su objeto Cameral, adicionalmente como misión primordial la búsqueda permanente de fuentes de ingresos diferentes, como es la inversión de los remanentes en títulos valores que generen rentabilidad y estabilidad financiera a la entidad con recursos públicos y privados.

Dentro de la gestión que adelanta la tesorería se relacionan aspectos como:

Pago de proveedores, Devoluciones a empresarios por tramites del Rúes y propios del Registro mercantil, entidades sin ánimo de Lucro ESAL y proponentes, reportes de Caja menor, pagos electrónicos desde la banca empresarial , Inversiones en CDTs Inversiones en fiduciarias, rendimientos de las Inversiones, actividades y los resultados obtenidos por cada uno dentro de los presentes años (2023.2024) contextualizado en términos de economía, eficiencia y eficacia.

Durante el período se desarrollaron actividades como la elaboración de comprobantes de Egreso, pago a proveedores por diferentes mecanismos como transferencia electrónica, pago con Cheque, o pago de gastos menores a través de recibos de legalización de gastos menores (dinero en efectivo), Inversiones en CDT y colocación o traslados de Dineros a la Fiduciaria, realización de Arqueos de caja, Reembolsos de Caja Menor, estas actividades contribuyen a el fortalecimiento financiero, el buen funcionamiento de las áreas de la entidad, de manera transversal con la cancelación y/o de las obligaciones a proveedores de bienes y servicios, servicios públicos, nómina de funcionarios, contratistas e inversiones de capital en títulos valores teniendo en cuenta las condiciones actuales del mercado.

A continuación, se enumeran los principales logros:

Optimización del capital circulante Se revisan saldos periódicamente se monitorea permanentemente la necesidad de flujo de efectivo, y los dineros no requeridos durante el periodo se invierten en CDTs u otras alternativas de inversión como las Fiduciarias.

Gestión de los riesgos de tesorería en mercados Se Implementaron medidas y lineamientos por la junta directiva de las inversiones de forma segura y rentable con decisiones en bancos de excelente calificación de riesgo AAA mediante certificados de depósito a término CDTs y con políticas claras de inversión sin la concentración de dineros en una sola entidad financiera, que ofrezcan las mejores tasas, así como la reinversión de los intereses para el caso de los recursos de carácter privado.

La reducción del costo de las actividades de tesorería. Para esto se han celebrado y fortalecido convenios con entidades financieras para el manejo de los recursos, nómina y Adquirencias con un porcentaje mínimo de retribución a la entidad basados en el principio de reciprocidad, y cero costo para los empleados de la entidad en el manejo de las herramientas tecnológicas del banco y de los retiros efectuados

Actividades Desarrolladas en área de Tesoreria más relevantes y de impacto en la organización

Tabla 24. Pago efectuados a Proveedores con recursos Públicos
En el Periodo 2023 -2024

 TRABAJANDO POR UNA REGIÓN DE EMPRESARIOS			CAMARA DE COMERCIO DE IBAGUE RELACION PAGO A TERCEROS (PROVEEDORES CONTRATISTAS) AÑO 2024 - 2023		
TERCEROS PUBLICO PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS					
FECHA	ORIGEN RECURSOS	VALOR TOTAL PAGADO	FECHA	ORIGEN RECURSOS	VALOR TOTAL PAGADO
ENERO 2024	PUBLICO	453.350.000,00	ENERO 2023	PUBLICO	366.975.738,00
FEBRE 2024	PUBLICO	331.155.143,00	FBRERO 2023	PUBLICO	529.511.916,00
MARZO 2024	PUBLICO	458.714.079,00	MARZO 2023	PUBLICO	504.829.857,00
ABRIL 2024	PUBLICO	689.809.304,00	ABRIL 2023	PUBLICO	348.535.368,00
MAYO 2024	PUBLICO	481.111.155,00	MAYO 2023	PUBLICO	398.089.256,00
JUNIO 2024	PUBLICO	587.757.642,00	JUNIO 2023	PUBLICO	237.530.138,00
JULIO 2024	PUBLICO	550.821.175,00	JULIO 2023	PUBLICO	372.929.217,00
AGTO 2024	PUBLICO	536.598.717,00	AGOSTO 2023	PUBLICO	372.929.217,00
SPTBRE 2024	PUBLICO	672.407.949,00	SEPTBRE 2023	PUBLICO	590.488.191,00
OCTUB 2024	PUBLICO	545.195.331,00	OCTBRE 2023	PUBLICO	298.553.174,00
NOVBRE 2024	PUBLICO	405.929.312,00	NOVBRE 2023	PUBLICO	215.021.978,00
DICBRE 2024	PUBLICO	1.627.725.830,00	DICIBRE 2023	PUBLICO	547.269.493,00
TOTALES		7.340.575.637,00			4.782.663.543,00

RECURSOS CANCELADOS POR CONCEPTO DE GASTOS MENORES Y LEGALIZADOS MEDIANTE REEMBOLSOS DE CAJA MENOR

En el año 2024 se legalizaron \$101.893.114 de recursos públicos correspondientes a pagos de menor cuantía legalizados con facturas, recibos y soportes equivalentes de proveedores y funcionarios, al igual que servicios públicos que no están habilitados por pago PSE.

INVERSIONES EFECTUADAS CON RECUROS PUBLICOS EN CERTIFICADOS DE DEPOSITO A TERMINO CDTs

Tabla 25. Relación títulos valores CDT PERIODO 2024-2023

 CAMARA DE COMERCIO DE IBAGUE RELACION TITULOS VALORES CDT AÑO 2024 - 2023								
PUBLICOS								
INVERSIONES EN TITULOS VALORES CCI								
ENTIDAD	FECHA DE APERTURA	FECHA VCTO.	TIPO INTERES	VALOR CDT	DIAS PLAZO	TASA % E.A.	ORIGEN RECURSOS	VALOR INTERESES
AÑO 2024								
BCO SERFINANZA	14/11/2023	12/02/2024	VCTO	1.000.000.000	90	14,80	PUBLICO	35.107.540
BCO CAJA SOCIAL	5/06/2024	6/08/2024	VCTO	1.000.000.000	90	10,00	PUBLICO	24.014.000
BANCOLOMBIA	3/05/2024	3/11/2024	VCTO	1.000.000.000	180	10,35	PUBLICO	50.475.000
BANCO DE OCCIDENTE	3/05/2024	30/10/2024	VCTO	1.000.000.000	180	10,65	PUBLICO	51.174.000
BANCO DAVIVIENDA	8/08/2024	8/11/2024	VCTO	1.000.000.000	90	9,85	PUBLICO	22.814.400
BANCO DE OCCIDENTE	9/09/2024	8/03/2025	VCTO	115.000.000	180	9,85	PUBLICO	5.235.057
TOTAL				4.115.000.000				188.819.997
AÑO 2023								
BCO FINANDINA	16/05/2023	16/08/2023	VCTO	1.000.000.000	90	14,10	PUBLICO	33.526.000
BCO FINANDINA	16/05/2023	16/11/2023	VCTO	1.000.000.000	180	14,35	PUBLICO	69.345.500
BCO SERFINANZA	12/05/2023	12/11/2023	VCTO	1.000.000.000	180	14,30	PUBLICO	69.111.500
BCO SERFINANZA	12/05/2023	12/11/2023	VCTO	1.000.000.000	180	14,30	PUBLICO	69.111.500
TOTAL				4.000.000.000				241.094.500

Las inversiones con recursos públicos en certificados de depósito a término CDTs para el año 2024 fueron de \$4.115.000.000 y para el año 2023 presento una inversión en CDTs \$4.000.000.000. La inversión en CDTs con recursos de origen público y la reinversión de los mismos recursos, en el transcurso del mismo año, acorde a su vencimiento por \$4.115.000.000 comprendidos en dineros de excedentes de renovación de registros públicos en temporada y que son provisión para el desarrollo de las actividades de funcionamiento de la entidad para todo el periodo fiscal vigente. Frente a el año 2023 se invirtieron en CDTs \$4.000.0000.000 de los cuales se recogieron una vez vencidos y no tuvieron renovación debido a la necesidad de disponible o flujo de efectivo necesario para el funcionamiento de la entidad con el fin de cubrir los gastos de operación y funcionamiento .

Los intereses recibidos por inversiones en CDTs con recursos públicos para el año 2024 fueron de \$188.819.997 con una inversión total de \$4.115.000.000 frente a \$241.094.500 generadas

en el año 2023 con un decrecimiento del 21.67%

Los intereses recibidos por inversiones en CDTs para el año 2024 fueron obtenidos con mayores recursos invertidos, esto debido al comportamiento del mercado financiero que mantuvieron tasas relativamente moderadas y tendientes a la baja, frente a las ofertadas por las entidades financieras en el año 2023 cuando hubo un mejor comportamiento de las negociaciones en títulos y políticas del mercado bancario y financiero fijadas por el gobierno nacional.

INVERSIONES REALIZADAS EN FIDUCIARIA (FIBUGOB –FIDUOCCIDENTE)
RENDIMIENTOS GENERADOS EN LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS DE INVERSION

La fiduciaria Bogotá fondo de inversión Fidugob presenta una rentabilidad de \$101.332.512 para el año 2024. Con una tendencia negativa frente al año anterior, una vez que se presenta un estancamiento del comportamiento de los mercados internacionales y las políticas de índole local que no permite una recuperación y estabilidad económica del país.

Para el año 2023 se genera un ambiente de confianza y optimismo que repercute en el incremento de la tasa de interés del sector financiero y a su vez en los títulos CDTs, y fondos de Inversión por igual, se decide la permanencia y estabilidad de los recursos en estos últimos, generando unos rendimientos de \$229.059.478 por tal motivo la inversión de la entidad se dirigió hacia la opción más fuerte y rentable que fueron los encargos fiduciarios .

La inversión de recursos en la Fiduciaria de occidente Fiduoccidente fondo de inversión aperturada a partir del mes de mayo 2023, para el manejo de recursos públicos generando una rentabilidad para el segmento de año de funcionamiento de \$3.276.083:

DEVOLUCIONES EFECTUADAS A EMPRESARIOS POR LA LEY 1429 – RUES Y TRAMITES
DE REGISTRO PUBLICOS LOCALES

Se presenta un incremento respecto del año 2024 frente al 2023 de los dineros devueltos a los empresarios del 20.67%, gracias a estrategias implementadas en el plan de acción del año 2023 y que se dio continuidad en el año 2024, donde se intensifican las acciones para llegar a contactar más empresarios pendientes por devolución de dineros con el envío de correos electrónicos y llamadas a teléfonos de contacto.

Tabla 26. Devoluciones de dinero efectuadas en el año 2024 por tramites registrales

TOTAL ANUAL DEVOLUCIONES DE DINERO	
AÑO 2024	AÑO 2023
121,605,200	\$100,775,444

CONCLUSIONES

El incremento en los gastos menores del año 2024 respecto al 2023 con recursos de origen público se disminuyeron en un porcentaje racional y estable, conforme a los índices de inflación fijado por el gobierno nacional y el IPC , la solicitud de dinero en la mayoría de los casos fue para cubrir gastos cotidianos de transporte papelería y útiles de oficina , copias y documentos legales entre otros.

Las inversiones con recursos públicos se dan después de la captación de recursos por renovaciones y matriculas de los registros públicos fuente de ingresos de este tipo de recursos, los cuales son necesarios para el funcionamiento de la entidad, pero mientras se utilizan de manera gradual de acuerdo con las necesidades de disponible de la entidad son invertidos en certificados de depósito a término CDTs para el año 2024 fue de \$4.115. millones con reinversión en el mismo periodo fiscal. para el año 2023 se presentó una inversión de 4.000 millones por una sola y única vez, aprovechando el comportamiento positivo del mercado financiero para este año se presentó una rentabilidad con una disminución del 21.67% con respecto al año anterior, esto debido al comportamiento del mercado financiero que mantuvieron tasas relativamente moderadas y tendientes a la baja

Frente a las devoluciones efectuadas a empresarios por la ley 1429 – Rúes y tramites de registro públicos locales se presenta un incremento de los dineros devueltos a los empresarios del 20.67% esto indica que se sigue implementando estrategias y actividades con el fin de buscar los mecanismos más adecuados y eficaces para que los empresarios a los que se le efectúa este tipo de devolución por inscripción de actos y documentos en los diferentes registros que llevan las Cámara de Comercio, se les devuelva de manera rápida y oportuna estos dineros cancelados.

Se presenta un Crecimiento del 53.48% de los pagos realizados a proveedores de bienes y servicios con recursos públicos, en comparación de los periodos 2024 a 2023 manteniéndose dentro lo proyectado a gastos y pagos a proveedores de bienes y servicios, reflejándose una mejor utilización y optimización de los recursos que demanda la entidad para su funcionamiento y siguiendo los lineamientos de presupuesto anualizado que proyecta la entidad para su ejecución. se desarrollaron nuevos convenios, superando las expectativas y metas propuestas por la entidad, esto trae como consecuencia que se incrementen los desembolsos por pagos a terceros por suministros de bienes y servicios por la ejecución en estos proyectos, convenios y gastos adicionales que estos conllevan.

COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS

El área de Compras tiene como objeto adquirir y suministrar oportunamente bienes y servicios que cumplan con los requisitos y especificaciones establecidas por los diferentes procesos que operan en la CCI.

A continuación, se expresan algunas cifras del proceso de compras comparativas año 2023 – 2024 así:

Tabla 27. Cifras Proceso de Compras comparativas años 2023 y 2024

DETALLE	AÑO 2023	AÑO 2024
solicitudes de compras de productos y/o servicios radicadas y tramitadas.	626	679
Contratos suscritos por la CCI.	113	319
Órdenes de Compra de Productos y/o Servicios.	97	224
Convenios suscritos	36	40
Cuantía total contratada entre Compras, Órdenes de Compra y Contratos.	\$ 6.375.121.536	\$9.139.883.678
Cuantía total Convenios	\$ 7.033.146.056	\$7.309.192.873

ESTADISTICAS:

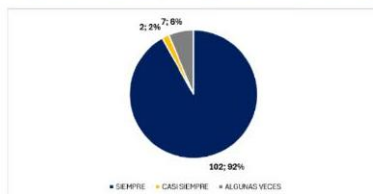
PARTES INTERESADAS ENCUESTA A PROVEEDORES.

Tabla 28. Partes Interesadas Encuestas a Proveedores

No. PREGUNTA	PREGUNTA	PROCENTAJE 2023	PORCENTAJE 2024
1	¿la CCI suministra las especificaciones claras y concretas sobre los requisitos necesarios para el producto o servicio requerido?	Siempre (90.7%)	Siempre (92%)
2	¿Cómo valora la atención (Amabilidad, cortesía y empatía) recibida de su relacionamiento con el personal de compras de la Cámara de Comercio de Ibagué?	Excelente (85.5%)	Excelente (86%)
3	la comunicación con el personal de compras para resolver dudas acerca del cumplimiento de los requisitos es:	Excelente (79.3%)	Excelente (79%)
4	¿los tiempos para la solicitud del producto o servicio se hacen con anterioridad?	Siempre (78.3%)	Siempre (84%)
5	¿los pagos de los proveedores se hacen cumpliendo lo pactado inicialmente?	Siempre (79.3%)	Siempre (94%)
6	Califique en general su experiencia como proveedor de Cámara de Comercio de Ibagué.	Excelente (82.4%)	Excelente (81%)
7	Según la experiencia que ha tenido ¿Que tan probable es que recomiende a la Cámara de Comercio para establecer relaciones comerciales con potenciales proveedores?	SI (97.9%)	SI (96%)
8	¿A través de que medio(s) prefiere recibir la información de proveedores?	Correo Electrónico (83.1%)	Correo Electrónico (61%)
9	¿Qué necesidades o expectativas como proveedor le gustaría que la Cámara de Comercio de Ibagué le lograra satisfacer?	Nuevo	Detalles en el anexo de análisis
10	¿Tiene alguna sugerencia para la Cámara de Comercio de Ibagué? en su condición de proveedor.	Nuevo	Detalles en el anexo de análisis
11	¿Tiene importancia para usted y su empresa el cambio climático?	Nuevo	Detalles en el anexo de análisis
12	¿Qué podría hacer la CCI para apoyarlo en ese asunto?	Nuevo	Detalles en el anexo de análisis

Imagen174. Respuesta de la 1-4 Encuesta de Satisfacción a Proveedores2024

1. ¿La cámara de Comercio de Ibagué suministra las especificaciones suficientes, claras y concretas sobre los requisitos necesarios para el producto o servicio requerido?

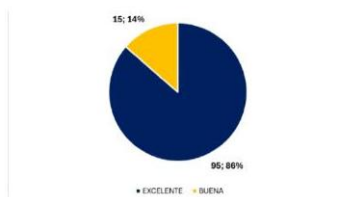


De los 111 proveedores encuestados 102 de ellos afirman que siempre se le suministró las especificaciones suficientes, claras y concretas sobre los requisitos del producto o servicio requerido.

2



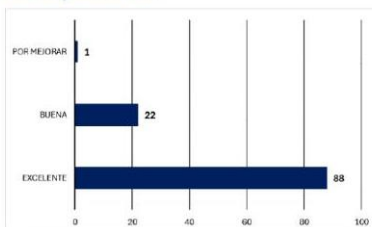
2. ¿Como valora la atención (Amabilidad, cortesía y empatía) recibida de su relacionamiento con el personal de compras de la Cámara de Comercio de Ibagué?



De los 111 proveedores encuestados 95 de estos manifiestan recibir una excelente atención por parte del personal de compras y contratación la cual corresponde al 86% de los proveedores.



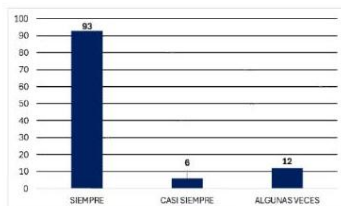
3. ¿La comunicación con el personal de compras para resolver dudas acerca del cumplimiento de los requisitos es?



De los 111 proveedores encuestados 88 de ellos declaran que la comunicación para resolver dudas sobre los requerimientos ha sido excelente y 22 de ellos declaran que la comunicación es buena.



4. ¿Los tiempos para la solicitud del producto o servicio, se hace con anterioridad?



De los 111 proveedores encuestados 93 de estos expresan que siempre se les avisa con anterioridad las solicitudes de productos o servicios.



Imagen175. Respuestas de la 5-8 Encuesta de Satisfacción a Proveedores2024

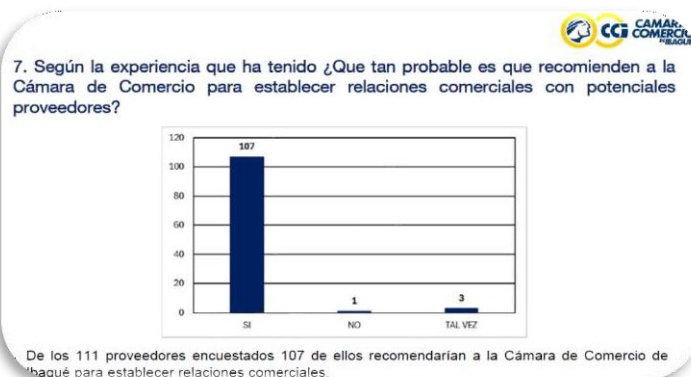
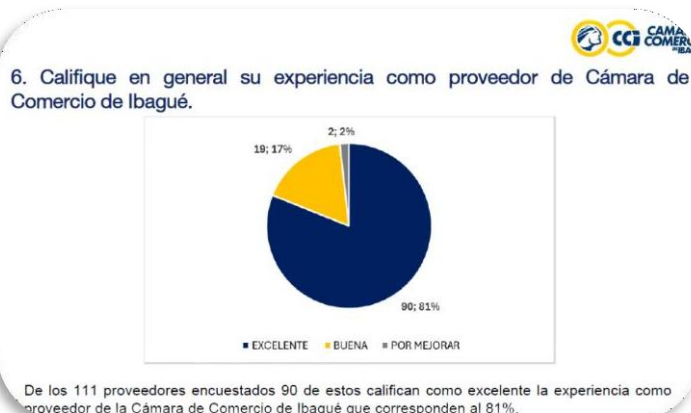
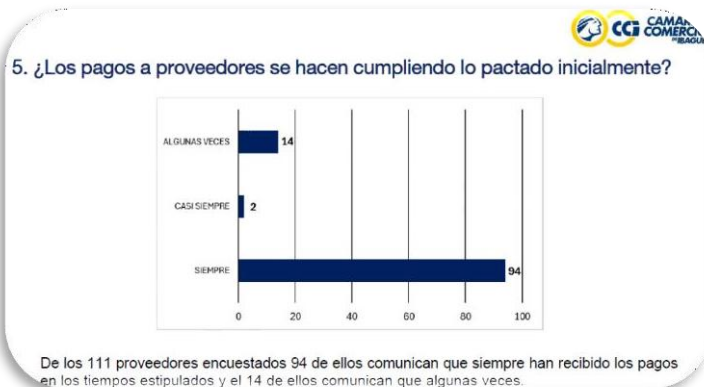
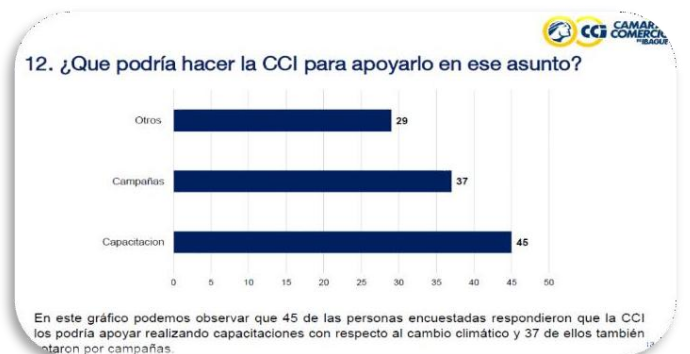
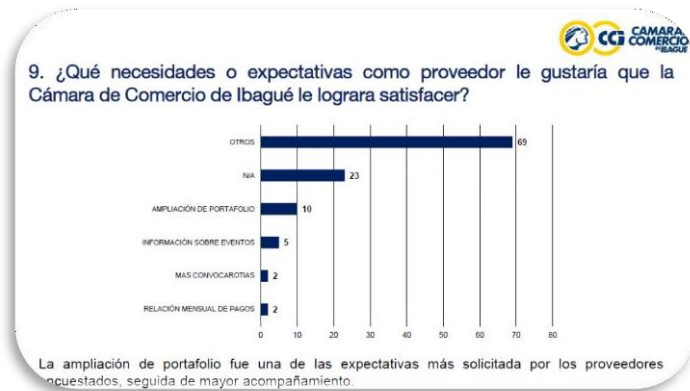


Imagen176. Respuestas de la 9-12 Encuesta de Satisfacción a Proveedores2024



- DESEMPEÑO DE LOS PROVEEDORES

Tabla 29. Cuadro comparativo Reevaluación de Proveedores 2023-2024

AÑO 2023	AÑO 2024
En el año 2023 se realizó el consolidado de la reevaluación de proveedores 2022, el cual se hace anualmente con el fin de depurar la base de datos de proveedores.	En el año 2024 se realizó el consolidado de la reevaluación de proveedores 2023, el cual se hace anualmente con el fin de depurar la base de datos de proveedores.
En el año 2022, se reevaluaron un total de 295 proveedores, de los cuales el 99% de ellos se ubicaron en una calificación entre el rango de 8 a 10, quedando aprobados para continuar como proveedores.	En el año 2023, se reevaluaron un total de 270 proveedores, de los cuales el 98% de ellos se ubicaron en una calificación entre el rango de 8 a 10, quedando aprobados para continuar como proveedores.
Los resultados del 1% de los proveedores (Con calificación en el rango 7) se les envió comunicación detallando el tratamiento de acuerdo con el Manual de Compras para la Adquisición de Productos y/o Servicios.	Los resultados del 2% de los proveedores (Con calificación inferior entre rango (5 - 6 y 7) se les envió comunicación detallando el tratamiento de acuerdo con el Manual de Compras para la Adquisición de Productos y/o Servicios.

ACCIONES ADICIONALES:

- Actualización de documentos contractuales de la entidad: Política de contratación, Procedimiento de Compras para la adquisición de Productos y/o servicios, Procedimiento de convenios y Manual de Supervisión e Interventoría.
- Nuevo software para proveedores, donde se realizará: Inscripción de proveedores, invitaciones a cotizar, recepción de cotizaciones y notificación de proveedores.
- Plataforma transaccional para firmado “Voz Data” para documentos contractuales de la entidad con firmado electrónico, asegurando la legalidad de todas las firmas en los documentos con valor y validez probatorio.
- Publicación de términos de referencia en nuestra página web y redes sociales de la contratación autorizada para ampliar el alcance de nuestra contratación.
- Publicación en nuestra página web en el link de Ley de transparencia la contratación con recursos públicos.
- Capacitación y actualización de los funcionarios encargados del proceso de compras, contratos y convenios de la entidad, en temas contractuales.

INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA

Tabla 30. Estado de Situación financiera

Estado de Situación Financiera
A Diciembre 31 de los años 2024 y 2023
(Cifras expresadas en pesos colombianos)

	NOTAS	2.024	2023	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA %
ACTIVOS					
Activos corrientes					
Efectivo y Equivalente al Efectivo	(3)	8.546.391.649	5.638.667.216	2.907.724.433	51,57
Cuentas comerciales por cobrar	(4)	7.500.083	6.101.760	1.398.323	22,92
Otras cuentas por cobrar de operación	(4)	2.241.739.267	2.666.833.144	-425.093.877	-15,94
Otros activos financieros corrientes	(5)	6.085.032.593	7.569.514.605	-1.484.482.012	-19,61
Total de activos corrientes		16.880.663.592	15.881.116.725	999.546.867	6,29
Activos no corrientes					
Propiedad Planta y Equipo	(6)	14.536.306.444	6.925.820.115	7.610.486.329	109,89
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(7)	69.933.571	63.340.456	6.593.115	10,41
Otros activos financieros no corrientes	(5)	247.734.804	196.753.804	50.981.000	25,91
Total de activos no corrientes		14.853.974.819	7.185.914.375	7.668.060.444	106,71
TOTAL ACTIVOS		31.734.638.411	23.067.031.100	8.667.607.311	37,58
PASIVOS Y PATRIMONIO					
Pasivos corrientes					
Cuentas por pagar comerciales	(8)	11.499.130	4.971.000	6.528.130	131,32
Otras cuentas por pagar de operación	(8)	5.613.294.781	3.473.803.359	2.139.491.422	61,59
Otros pasivos no financieros corrientes	(9)	3.305.545.258	2.395.198.754	910.346.504	38,01
Otros pasivos financieros corrientes	(10)	280.819	1.633.182	-1.352.363	-82,81
Total de pasivos corrientes		8.930.619.988	5.875.606.295	3.055.013.693	51,99
TOTAL PASIVOS		8.930.619.988	5.875.606.295	3.055.013.693	51,99
PATRIMONIO					
Capital social	(11)	4.933.882.220	3.494.846.941	1.439.035.279	41,18
Resultados del ejercicio	(11)	5.612.593.618	1.359.956.604	4.252.637.014	312,70
Excedente o déficit acumulado	(11)	12.257.542.585	12.336.621.260	-79.078.675	-0,64
TOTAL PATRIMONIO		22.804.018.423	17.191.424.805	5.612.593.618	32,65
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		31.734.638.411	23.067.031.100	8.667.607.311	37,58

Las "Notas a los Estados Financieros" hacen parte integral de este informe

CARLOS HERNANDO ENCISO PEREZ
Representante Legal

IRIALEID GARCIA ROBLES
T.P.No.116.396-T
Contadora Pública
(Véase mi certificación)

PEDRO JAVIER HERNANDEZ GARCIA
T.P.No.22854-T
Revisor Fiscal
(Véase mi dictamen)

Tabla 31. Estado de Resultados

Estado de Resultados
A Diciembre 31 de los años 2024 y 2023
(Cifras expresadas en pesos colombianos)

	NOTAS	2024	2023	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA %
INGRESOS					
Ingresos Operacionales					
Ingresos de actividades ordinarias	(12)	13.736.703.241	12.318.081.608	1.418.621.633	11,52
Ingresos Financieros	(13)	1.577.153.492	1.885.201.644	-308.048.152	-16,34
Otros Ingresos	(14)	669.870.332	1.260.879.072	-591.008.740	-46,87
Otros Ingresos por Subvenciones del Gobierno	(14)	0	6.380.000	-6.380.000	-100,00
Total Ingresos Operacionales		15.983.727.065	15.470.542.324	513.184.741	3,32
Ingresos no Operacionales					
Ganancias por disposición de Activos no Ctes	(15)	3.352.446.930	0	3.352.446.930	#DIV/0!
Total Ingresos no Operacionales		3.352.446.930	0	3.352.446.930	#DIV/0!
Ganancia Bruta		19.336.173.995	15.470.542.324	3.865.631.671	24,99
GASTOS					
Gastos Operacionales					
Gastos de Administración	(16)	13.562.920.044	13.925.289.959	-362.369.915	-2,60
Gastos Financieros	(17)	239.293	3.345.539	-3.106.246	-92,85
Otros Gastos	(18)	67.530.326	181.950.222	-114.419.896	-62,89
Total Gastos Operacionales		13.630.689.663	14.110.585.720	-479.896.057	-3,40
Gastos no Operacionales					
Gastos Legales y otros	(19)	92.890.714	0	92.890.714	#DIV/0!
Total Gastos no Operacionales		92.890.714	0	92.890.714	#DIV/0!
Total Gastos		13.723.580.377	14.110.585.720	-387.005.343	-2,74
Excedentes antes de impuestos		5.612.593.618	1.359.956.604	4.252.637.014	312,70
Excedente del Ejercicio		5.612.593.618	1.359.956.604	4.252.637.014	312,70

Las "Notas a los Estados Financieros" hacen parte integral de este informe

CARLOS HERNANDO ENCISO PEREZ
Representante Legal

IRIALED GARCIA ROBLES
T.P. No 116.396-T
Contadora Pública
(Véase mi certificación)

PEDRO JAVIER HERNANDEZ GARCIA
T.P. No. 22854-T
Revisor Fiscal
(Véase mi dictamen)

PARTES RELACIONADAS:

Una parte relacionada es una persona o entidad que está vinculada con la entidad que informa, quien puede ser una persona clave de la presidencia o de una controladora, que por la condición ejerce control o control conjunto, con influencia significativa.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES DESPUÉS DEL EJERCICIO

Entre el 31 de diciembre del 2024 y la fecha de presentación a la Junta Directiva se presentaron los siguientes acontecimientos importantes para ser reflejados en este informe.

1. Adenda 2025

La Adenda 2025, suscrita el 18 de febrero de 2025 entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – CONFECÁMARAS, establece en la Parte II: Ejecución de la Adenda, numeral 2, literal b, que la Cámara de Comercio de Ibagué no estará obligada a destinar el 30% de los ingresos por concepto de renovación de matrícula mercantil para la ejecución de los programas y líneas estratégicas contempladas en los numerales 1 al 15 de la Parte I de la Adenda.

No obstante, la Cámara deberá priorizar dentro de su plan de trabajo al menos dos líneas estratégicas comprendidas entre los numerales 01 al 11 de la Parte I de la Adenda.

Esta nueva disposición representa un cambio significativo en el enfoque de ejecución del Plan de Anual de Trabajo (PAT) de la Cámara de Comercio de Ibagué, permitiéndole una mayor flexibilidad en la asignación de recursos y en la definición de sus prioridades estratégicas.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE

1. Impacto del Decreto 0045 de 2024 en las Tarifas de la Cámara de Comercio de Ibagué

El presente análisis fue realizado por la Unidad de Planeación del área de Estudios Económicos.

Este informe presenta los resultados de la simulación realizada para evaluar el impacto del Decreto 0045 de 2024, que modifica las tarifas de derechos por registro y renovación de la matrícula mercantil, en las Cámaras de Comercio. La simulación, basada en todas las operaciones registradas en 2023 y el valor de la Unidad de Valor Básico- UVB para dicho año (\$10.000), revela un posible impacto positivo del 3,2% en la Cámara de Comercio de Ibagué, equivalente a \$370.941.418. Sin embargo, este impacto está sujeto a consideraciones clave relacionadas con el recaudo de empresas de altos activos y los ingresos por otras tarifas.

Criterios metodológicos utilizados:

- Operaciones de matrícula de nuevas empresas en 2023.
- Renovaciones de matrícula de 2023 (excluyendo exenciones de la Ley 1780 de 2016).

- Operaciones de matrícula y renovación de establecimientos de comercio en 2023.
- Operaciones de matrícula de nuevas Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) en 2023.
- Renovaciones de matrícula de ESAL en 2023.
- Expedición de certificados con pago, inscripción de actos y documentos, mutaciones y cancelaciones.

Análisis del impacto

La simulación arrojó un impacto positivo del 3,2% sobre los ingresos públicos registrales, lo que representa aproximadamente un aumento de \$370.941.418 en los ingresos de la Cámara de Comercio de Ibagué, de los cuales, la renovación de las personas naturales y jurídicas aporta el -14,61% (mayor impacto negativo sobre el recaudo), las nuevas matrículas de personas naturales y jurídicas el 34,89%, las matrículas y renovaciones de los establecimientos de comercio el 5,18%, las nuevas matrículas de las ESAL y su renovación el 7,14% y otras tarifas el 67,40%. No obstante, es crucial considerar los siguientes aspectos:

1. **Recaudo de empresas de altos activos:** El recaudo proyectado por concepto de renovación depende en gran medida de las empresas con activos superiores a \$20.000.000.001. Estas empresas tienden a realizar sus renovaciones a lo largo del año, lo que podría resultar en un recaudo inferior al esperado al cierre de marzo.
2. **Ingresos por otras tarifas:** Los ingresos provenientes de tarifas por mutaciones, cancelaciones, certificados y actos complejos generan la mayor contribución al impacto positivo de la entidad.

Medidas a Tomar

Para mitigar los riesgos identificados, se proponen las siguientes medidas:

- **Tecnológicas:** Control de activos que facilite la gestión de cobro.
- **Pedagogía de la renovación:** Campañas de información y sensibilización sobre la importancia de la renovación oportuna y el correcto reporte de la información financiera.

2. Plan Estratégico 2025-2029

En la Junta Directiva del 19 de noviembre de 2024, según consta en el acta No 837, se aprobó el Plan Estratégico de la Cámara de Comercio de Ibagué para el periodo 2025-2029, titulado "Institucional y Empresa".

El diseño del plan estratégico se realizó internamente (*in-house*), bajo el liderazgo del Presidente Ejecutivo y con la participación activa de directivos y colaboradores. El proceso contó con los aportes y reflexiones de la Junta Directiva y del equipo de la entidad, así como con la contribución de empresarios afiliados y matriculados, emprendedores, gremios económicos, líderes sectoriales, integrantes de clústeres, representantes del gobierno, la Confederación Colombiana

de Cámaras de Comercio – CONFECÁMARAS, instituciones académicas y el acompañamiento técnico-científico del Centro Regional de Productividad y Desarrollo Tecnológico del Tolima – CPT.

El Plan Estratégico 2025-2029 define el propósito superior de la Cámara de Comercio de Ibagué para los próximos cinco años: servir de manera colaborativa, eficiente y transparente, impulsando un tejido empresarial innovador, digital y competitivo. Para alcanzar este propósito, la entidad se compromete a actuar con principios y valores sólidos, fomentando la empatía ciudadana, la sostenibilidad ambiental y la responsabilidad social en cada decisión y acción. De esta manera, busca generar un impacto positivo y duradero en la sociedad y el entorno, promoviendo el desarrollo de los empresarios.

El Plan se estructura en cuatro pilares fundamentales:

1. Cámara Activa
2. Cámara Digital e Innovadora
3. Cámara Transparente
4. Cámara Competitiva

Cada pilar cuenta con un objetivo definido, estrategias, tácticas, indicadores y metas que orientarán la gestión de la entidad durante los próximos cinco años, además de los proyectos estratégicos que concentrarán sus esfuerzos.

Este **Plan Estratégico 2025-2029** reafirma el compromiso de la Cámara de Comercio de Ibagué con el crecimiento económico y el éxito empresarial. Asimismo, evidencia que el trabajo articulado y colaborativo genera un impacto significativo en la transformación del tejido empresarial de la región.

3. Plan de acción 2025

Tomando como base el Plan Estratégico 2025-2029, el 17 de diciembre de 2024, mediante Acta No 838, la Junta Directiva aprobó el Plan de Acción 2025, el cual operacionaliza las tácticas, indicadores y metas definidas para el año 2025.

Este plan se estructuró en función de cada unidad de la Cámara de Comercio de Ibagué, garantizando una gestión alineada con los objetivos estratégicos de la entidad.

Para su seguimiento, se decidió implementar el módulo de planeación del software JSP7. En este proceso, se llevaron a cabo mesas de trabajo con los responsables de cada actividad, con el fin de definir la programación técnica y financiera. A partir de esta información, se ha avanzado en la parametrización del software, asegurando su correcta configuración para el monitoreo y control de la ejecución del plan.

OPERACIONES CON MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA.

La Cámara de Comercio de Ibagué, considera personal clave de la presidencia estratégica y en cumplimiento de objetivos al Presidente Ejecutivo, quien por su cargo esta investido de autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar las actividades financieras y operativas de la entidad, de forma directa o indirecta, e igualmente a los miembros de la Junta Directiva.

Tabla 32. Relación de pagos al personal clave de presidencia por los Años terminados al 31 de diciembre

CON RESPECTO A LA PRESIDENCIA EJECUTIVA			
DE ORIGEN PUBLICO	2024	2023	VARIACION
Salario	140.688.167	287.250.800	146.562.633
Otros beneficios al personal	66.370.216	210.912.528	144.542.312
Total Publico...	207.058.383	498.163.328	291.104.945
CON RESPECTO A LA PRESIDENCIA EJECUTIVA			
DE ORIGEN PRIVADO	2024	2023	VARIACION
Salario	0	0	0
Otros beneficios al personal	0	70.000.000	70.000.000
Otros Gastos	436.941	533.194	96.253
Total ...	436.941	70.533.194	70.096.253
TOTAL ORIGEN PUBLICO Y PRIVADO	207.495.324	568.696.522	361.201.198
CON RESPECTO A MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA			
DE ORIGEN PRIVADO	2024	2023	VARIACION
Gastos de Viaje	54.176.337	85.831.250	31.654.913
Otros gastos	106.941.095	218.854.433	111.913.338
Total ...	161.117.432	304.685.683	143.568.251

Los montos revelados son los reconocidos como gastos durante el periodo informado al personal presidencial clave.

Tabla 33. Estado de Ejecución Presupuestal
CAMARA DE COMERCIO DE IBAGUE
ESTADO DE EJECUCION PRESUPUESTAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024
CIFRAS EXPRESADAS EN PESOS COLOMBIANOS

CONCEPTO PRESUPUESTAL			
	PRESUPUESTO FINAL	EJECUCION PRESUPUESTAL	CUMPLIM.
TOTAL INGRESOS	15.830.048.472	19.336.173.995	122,15%
INGRESOS DE GESTION	13.803.576.690	13.599.818.424	99%
REGISTRO MERCANTIL	11.509.459.302	11.629.602.148	101%
REGISTRO DE PROPONENTES	792.220.070	797.064.000	101%
REGISTRO DE ESAL	745.965.602	737.188.500	99%
AFILIACIONES	208.481.780	171.380.600	82%
CAPACITACION	521.009.383	342.262.218	66%
CONCILIACION Y ARBITRAJE	177.188.436	79.918.872	45%
ARRENDAMIENTOS	37.858.729	49.098.176	130%
SERVICIOS ESPECIALES Y VARIOS PB	10.151.387	9.847.767	97%
DEVOLUCIONES DE INGRESOS	-198.757.999	-216.543.857	109%
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	2.026.471.782	5.736.355.571	283%
DIVIDENDOS Y PARTICIPACIONES	175.318.493	127.452.752	73%
ACTIVIDAD FINANCIERA	1.467.005.843	1.361.012.154	93%
INGRESOS POR INTERESES	17.532.036	88.688.585	506%
RECUPERACION DE COSTOS Y GASTOS	20.869.086	476.491.594	2283%
PARTICIPACION EN EVENTOS	3.823.529	54.449.748	1424%
INGRESOS DE OPERACIONES PRIVADAS	119.600.000	136.884.817	114%
INGRESOS DE PLANEACION ESTRATEGICA	7.670.000	0	0%
INDEMNIZACIONES	568.474	25.197.840	4433%
DIVERSOS	214.084.321	113.731.151	53%
GANANCIAS POR DISPOSICION DE ACTIVOS NO CORRIENTES	0	3.352.446.930	#DIV/0!
TOTAL GASTOS	14.892.684.296	13.723.580.364	92,15%
GASTOS OPERACIONALES	14.236.145.305	13.041.676.829	92%
GASTOS DE PERSONAL	7.613.255.854	6.679.114.588	88%
HONORARIOS	891.763.182	745.667.238	84%
ARRENDAMIENTOS	179.897.229	154.229.662	86%
CONTRIBUCIONES Y AFILIACIONES	2.178.149.124	2.341.055.116	107%
SEGUROS	75.484.679	65.002.591	86%
SERVICIOS	1.845.966.094	2.073.994.174	112%
MANTE. Y REPAR. - ADECUA E INSTAL	211.788.787	139.613.461	66%
GASTOS DE VIAJE	543.298.382	343.417.365	63%
DIVERSOS	696.541.974	499.582.634	72%
OTROS GASTOS OPERACIONALES	656.538.991	681.903.535	104%
IMPUESTOS	142.292.790	126.806.475	89%
GASTOS LEGALES	7.868	95.268.928	1210840%
DEPRECIACIONES	322.886.379	285.706.023	88%
AMORTIZACIONES	182.182.298	166.775.027	92%
COMPENSACIONES	0	0	#DIV/0!
PERDIDA DE VENTA Y RETIRO DE BIENES	0	0	#DIV/0!
POR ELEMENTOS CONTROLADOS	2.888.277	3.347.082	116%
DETERIORO	0	0	#DIV/0!
PROVISIONES	6.281.379	4.000.000	64%
EXCEDENTES	937.364.176	5.612.593.631	598,76%

Tabla 34. Indicadores financieros 2024

1. DE SOLVENCIA O CAPACIDAD DE PAGO

CAPITAL DE TRABAJO		
VARIABLE	2.024	2.023
ACTIVO CORRIENTE	\$ 16.880.663.592	\$ 15.881.116.725
PASIVO CORRIENTE	\$ 8.930.619.988	\$ 5.875.606.295
INDICADOR CAPITAL NETO DE TRABAJO (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	\$ 7.950.043.604	\$ 10.005.510.430

Los recursos financieros con que dispone la Cámara de Comercio de Ibagué, para cumplir con sus obligaciones a corto plazo es de \$7.950.403.604 para el año 2024 y de \$10.005.510.430 para el año 2023

INDICE DE LIQUIDEZ		
VARIABLE	2.024	2.023
ACTIVO CORRIENTE	\$ 16.880.663.592	\$ 15.881.116.725
PASIVO CORRIENTE	\$ 8.930.619.988	\$ 5.875.606.295
INDICADOR INDICE DE LIQUIDEZ (Activo Corriente/Pasivo Corriente)	\$ 1,89	\$ 2,70

Por cada peso que debe la Cámara de Comercio de Ibagué en el año 2024, tiene un peso con ochenta y nueve centavos (1,89) para pagar o respaldar sus obligaciones de corto plazo y para el año 2023 de (2,70)

2. DE SOLIDEZ

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO		
VARIABLE	2.024	2.023
PASIVO TOTAL	\$ 8.930.619.988	\$ 5.875.606.295
ACTIVO TOTAL	\$ 31.734.638.411	\$ 23.067.031.100
INDICADOR NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (Pasivo Total/Activo Total)*100	28,14%	25,47%

El grado de participación de la totalidad de los acreedores dentro de la entidad es del 28,14% para el año 2024 y del 25.47% para el año 2023, sobre el total de los activos que posee la Cámara.

3. DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO		
VARIABLE	2.024	2.023
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 5.612.593.618	\$ 1.359.956.604
PATRIMONIO	\$ 22.804.018.423	\$ 17.191.424.805
INDICADOR DE RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (Utilidad Operacional/Patrimonio)*100	24,61%	7,91%

El patrimonio de la Cámara de Comercio de Ibagué durante el año 2024 genero una rentabilidad del 24.61% y Del 7.91% para el año 2023.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO		
VARIABLE	2.024	2.023
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 5.612.593.618	\$ 1.359.956.604
ACTIVO TOTAL	\$ 31.734.638.411	\$ 23.067.031.100
INDICADOR DE RENTABILIDAD DEL ACTIVO (Utilidad Operacional/Total Activo)*100	17,69%	5,90%

Los activos de la Cámara de Comercio de Ibagué durante el año 2024 generaron una rentabilidad del 17.69% y el año 2023 de 5.90%

4. DE COBERTURA

INDICADOR DE COBERTURA DE INTERESES		
VARIABLE	2.024	2.023
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 5.612.593.618	\$ 1.359.956.604
GASTOS DE INTERESES FINANCIEROS	\$ 239.293	\$ 3.345.539
INDICADOR DE COBERTURA DE INTERESES (Utilidad Operacional/Gastos de intereses)	\$ 23.455	\$ 406

La Cámara de Comercio generó, durante el periodo 2024 y 2023 una utilidad operacional de 23.455 y 406 veces superior a los intereses pagados, respectivamente.

EBITDA		
VARIABLE	2.024	2.023
UTILIDAD OPERACIONAL	5.612.593.618	1.359.956.604
COSTO EN RETIRO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	0	7.331.639
DEPRECIACIONES	285.706.023	295.467.045
AMORTIZACIONES	166.866.627	166.629.483
DETERIORO O PROVISIONES	4.000.000	5.747.970
GASTOS POR INTERESES DE FINANCIACION	239.293	3.345.539
EBITDA	\$ 6.069.405.561	\$ 1.838.478.280

La utilidad de la Cámara antes de impuestos, intereses, depreciación, intangibles y deterioro es de \$6.069.405.561 y de \$1.838.478.280 para los años 2024 y 2023 respectivamente.

COMPRA DE BIEN INMUEBLE – LOTE AV AMBALA:

Con escritura pública No. 2644 de fecha 16 de diciembre de 2024, la Cámara de Comercio de Ibagué adquirió un lote de terrero con una extensión de 8.682 M2, ubicado en la Carrera 14 Avenida Ambala No. 65 – 86 / 116, por un valor de \$8.317.446.930,00.

La forma de pago se determinó conforme al siguiente detalle:

Imagen177. Datos de la compra del lote en Avda. Ambala

COMPRA DE TERRENO LOTE AV AMBALA	
VALOR COMPRA TERRENO	8.317.446.930
MAS GASTOS NOTARIALES Y DE REGISTRO	217.808.764
VALOR TOTAL TERRENO EN LIBROS - LOTE AV AMBALA	8.535.255.694
FORMA DE PAGO	
DACION EN PAGO LOTE DE LA CCI - UBICADO EN EL SECTOR DE PICALAÑA	4.017.446.930
PRIMER DESEMBOLSO EN EFECTIVO A LA FECHA DE ESCRITURACION	2.000.000.000
SEGUNDO DESEMBOLSO EN EFECTIVO A 1 AÑO	1.150.000.000
TERCER DESEMBOLSO EN EFECTIVO A 2 AÑOS	1.150.000.000
GASTOS NOTARIALES Y DE REGISTRO CANCELADOS POR LA CCI	217.808.764
VALOR TOTAL LOTE AV. AMBALA...	8.535.255.694

Previa la negociación se efectuaron los siguientes estudios:

- Estudio de viabilidad de condiciones territoriales y de planificación del predio de fecha noviembre 14 de 2024
- Un avalúo técnico con el objeto de determinar el valor comercial del inmueble, el cual determino un valor de \$8.719.443.000,00 fecha del avalúo 03 de diciembre de 2024

FECHA DE COMPRA	16/12/2024
UBICACIÓN	Avenida Ambala No. 65 - 88
MATRICULA INMOBILIARIA	350-199767
AREA TOTAL	8.662,11 M2
AREA UTIL	6.330,43 M2
ZONA DE AISLAMIENTO	2.070,25 M2
AREA DE OCUPACION	4.431 M2
AREA PARA CONSTRUCCION	13.293 M2
AREA CONSTRUIDA 1	141,45
AREA CONSTRUIDA 2	29,15



www.ccibague.org

 @camaracomercioibague •  in @ccdeibague
  Cámara de Comercio de Ibagué