

1. 1. GRUPO DE INVESTIGACIONES

1. REALIZAR INVESTIGACIONES SECTORIALES.

(1) Diseñar e implementar el Banco de Ideas de proyectos de investigación sectorial y/o empresarial.

En coordinación con Talento Humano se diseñó e implementó el banco de ideas de proyectos de investigación sectorial y/o empresarial. Para ello se desarrollaron tres actividades: el diseño del banco, la socialización ante los funcionarios involucrados en el proyecto y la implementación en asocio de talento humano y soporte de sistemas.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

(2) Caracterizar perfiles empresariales.

Para la elaboración del perfil empresarial se programaron y ejecutaron las siguientes actividades: el diseño de la estructura del contenido del documento; la elaboración del documento; la revisión y ajustes al documento; la socialización y entrega del documento al Comité de Dirección de la CCI; y la publicación en la página de la CCI.

Los perfiles sectoriales de Moda, Turismo; Agroindustria; y Logística fueron elaborados y socializados cumpliendo con un plan de actividades que va desde el diseño de la estructura de contenido, pasando por la sistematización y análisis de la información pertinente, hasta terminar con la elaboración, revisión y entrega y socialización de los cuatro documentos en el Comité de Dirección.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

(3) Efectuar Investigación socioeconómica en los municipios de la jurisdicción.

En cumplimiento del plan de acción se terminó la elaboración de los estudios de "Caracterización de la actividad económica y el tejido empresarial" de los municipios de: Alvarado, Anzoátegui, Santa Isabel, Venadillo, Piedras, Cajamarca, Rovira, Roncesvalles, San Antonio y Valle de San Juan. Estos estudios fueron revisados, ajustados, entregados y socializados a los funcionarios que desarrollan actividades de desarrollo y crecimiento empresarial en los municipios de la Jurisdicción de la CCI.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

(4) Desarrollar estudios investigativos

Se desarrollaron dos estudios de percepción: el de la temporada enero-marzo de 2018 cuyo objetivo era el de conocer la percepción de los empresarios sobre los servicios públicos de la ciudad y su impacto en las empresas; y el realizado a los actores locales para conocer la percepción de los problemas y/o oportunidades de los municipios para su desarrollo económico y social. Para cumplir el propósito fue necesario desarrollar cuatro actividades:

el diseño de la encuesta; la aplicación del instrumento; análisis de la información; y elaboración y socialización de los resultados.

Se planeó y desarrolló el documento “Desarrollo socioeconómico del Tolima”, el cual fue entregado y socializado a: Comité de Dirección y a los representantes y senador elegidos por el Tolima al congreso de la República.

Se hizo el análisis del “INDICE DE COMPETITIVIDAD DE CIUDADES 2018”, en lo pertinente a la ciudad de Ibagué, como un indicador que muestra la competitividad de la ciudad y sus respectivos valores y puntuaciones de los factores y pilares en que está estructurado el índice.

Se elaboró el documento Comercio bilateral de bienes Tolima-Alemania, para la reunión que se llevaría a cabo con el recién nombrado embajador de Colombia en Alemania.

Se elaboró el documento "La formalidad laboral en Ibagué", como base para ser socializado en el foro organizado por el Ministerio de Trabajo y la ANDI.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$3.060.302

2. REALIZAR ALIANZAS INSTITUCIONALES PARA PROMOVER Y/O REALIZAR INVESTIGACION.

(1) Apoyar grupos de investigación de las universidades regionales que desarrollen proyectos de investigación relacionados con el tejido empresarial de la Jurisdicción o del Tolima.

Esta actividad no se cumplió debido a que el paro de las universidades públicas no permitió cumplir con la programación acordada por las dos instituciones, sin embargo, quedaron seleccionados los dos temas que se pensaba realizar: caracterización del emprendimiento en el Tolima y el sector de la economía solidaria. Ante esta situación se concluyó que esta actividad se podría desarrollar al iniciar el próximo año.

(2) Realizar estudio comparativo del año 2017 con las cámaras de Neiva, Pereira y Armenia

Se terminó el “Análisis comparativo del tejido empresarial entre capitales de los departamentos en estudio”. Para ello fue necesario diseñar formatos, gestionar la información con las tres cámaras, sistematizar y realizar el documento.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

3. FORTALECER RELACION CON EL OBSERVATORIO DE EMPLEO Y DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA DEL OBSERVATORIO.

(1) Fortalecer la alianza Cámara de Comercio de Ibagué-Observatorio de Empleo del Tolima, para compartir información y estudios sobre el tema.

Por razones de presupuesto y tiempo para revisar y aprobar un documento de interés de las dos instituciones para publicar, esta actividad no se cumplió.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

(2) Diseño del Observatorio Económico del Tolima

El área de Investigaciones y publicaciones de la CCI elaboró el diseño del observatorio económico del Tolima -OETOL-. Este documento fue entregado y socializado en el Comité de Dirección y su implementación se gestionará en el 2019.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

4. SUMINISTRO Y ANALISIS DE INFORMACION.

1) Responder solicitud de información

Durante el año 2018 se respondieron un total de 465 solicitudes de información, de las cuales 376 son solicitudes externas y 89 solicitudes internas. Mayo es el mes con el mayor número (59) y enero es el de menor (9).

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

5. PUBLICACIONES PERIODICAS.

1) Publicar boletines.

Se publicaron cuatro boletines:

Boletín No.1 de 2018 “El tejido empresarial de la jurisdicción CCI y su dinámica 2016-2017”.

Boletín No. 2. “Movimiento de sociedades y personas naturales en el Tolima – 2017”.

Boletín No.3. “El tejido empresarial de la jurisdicción CCI y su dinámica primer semestre 2018”.

Boletín No. 4 El tejido empresarial del Tolima 2017.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

(2) Publicar artículos.

Se publicaron los artículos “El tejido empresarial del Tolima 2017”, y “El reto de la transformación digital empresarial en la región”, en la revista del periódico el Nuevo Día, “Empresas generadoras de desarrollo en el Tolima” 2018.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

(3) Publicar estudios de percepción y estudios económicos.

Los dos estudios de percepción, por ser documentos internos de trabajo, se socializaron a los integrantes del Comité de Dirección.

En Marzo 9 se envió a Relaciones Públicas tres documentos para su publicación en la página: “Evaluación del impacto económico de los tratados de libre comercio en el Tolima”; “Las 100 empresas más grandes del Tolima” y el “Informe técnico: localización de las grandes empresas y del tejido empresarial de Ibagué por comunas”.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

(4) Elaborar informes.

Se elaboraron dos informes: el informe de gestión 2017 de la Dirección de Investigaciones y Publicaciones con sus respectivos anexos; y el informe “Situación económica de la Jurisdicción 2017” enviado a la Superintendencia de Industria y Comercio y publicación en la página de la CCI.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 0.

2. CAPACITACION Y FORMACION EMPRESARIAL

6. FORTALECER EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN EMPRESARIAL.

(1) Realizar alianzas con entidades de educación superior

Se estableció con la Universidad Javeriana acercamientos para traer a la región oferta de educación continua, donde dieron a conocer su portafolio de servicios de formación. Una vez aceptada la propuesta, se elaboró la minuta de convenio para revisión de las partes y su posterior firma. se elabora un convenio marco de trabajo conjunto y se da inicio al primer contrato específico derivado del mismo para la realización del Diplomado en Niif. Se envía a revisión jurídica de las partes y se suscribe el convenio marco y contrato específico con la Universidad Javeriana de fecha 21 de mayo de 2018.

Por otra parte, Se retomaron los acercamientos con la Universidad Autónoma de Manizales UAM - validando variables como la infraestructura limitada de la CCI para llevar a cabo los programas. Razón por la cual se considera la realización de los mismos en espacios como hoteles. Se inicia la averiguación de los costos por este servicio. Se revisa la minuta del convenio marco remitido por la UAM. No es posible la firma del mismo por lo que se debe revisar algunas variables.

Se realiza visita a la Universidad EAFIT, con el objetivo de conocer su portafolio de servicios temas de posgrados y formación continua, se habló con los líderes de cada una de las áreas interesadas, y se espera recibir por parte de la universidad la propuesta para la implementación de programas con la CCI. Por parte de la universidad se recibe visita del líder en formación continua de la EAFIT en donde se socializa el interés de las dos partes por realizar el convenio. En el mes de noviembre se envía por parte de la CCI propuesta de convenio para que sea evaluado por la Universidad y se solicita 3 propuestas de seminario para revisar contenidos y costos, y de esta manera poder evaluar la viabilidad de los cursos. La Universidad informa que retomara el tema en el mes de enero del 2019, para firma del convenio, teniendo en cuenta la documentación por las dos partes.

Se realiza visita al tecnológico de Monterrey con el objetivo de conocer el portafolio de servicios y la nueva persona encargada de convenios para Colombia, esto con el fin de renovar tal convenio y tomar acciones posteriores a sus difusiones dentro de la región, el Convenio se firma por las dos partes en el mes de Diciembre y se espera documentación enviada desde México.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 888.481

(2) Implementación de capacitación e- learnig.

Se realizó en conjunto con el área de sistemas la revisión de los requerimientos técnicos de la página web para la implementación de una plataforma tipo Moodle bajo la cual funcionará la oferta virtual de la Cámara de Comercio de Ibagué, En la revisión se tuvieron en cuenta las plataformas virtuales de las diferentes Entes camerales y de ese modo se entró en contacto con la empresa Crear Media quien es generadora de todos los contenidos virtuales de la Cámara de Comercio de Bogotá, la cual nos envió una propuesta para la realización de diplomados virtuales a través de la CCB. Se realiza viaje a la ciudad de Bogotá para conocer la implementación de tal plataforma, su experiencia, el uso, comercialización etc, siendo esto importante para que los programas virtuales tengan un óptimo funcionamiento, la cual debe ser de fácil acceso pues debe existir una plataforma robusta que lo garantice.

Dado esto se hizo la solicitud de compras y servicios para recibir propuestas de empresas que tengan tal servicio. Se reciben tres propuestas, las cuales fueron analizadas bajo el procedimiento establecido por el manual de compras de la CCI, y como resultado de esto se elige la empresa Nuevos Medios S.A, que ofrece la plataforma KME360. y Se firma convenio marco con la Cámara de Comercio de Bogotá que incluye programas presenciales y virtuales que son adaptables a la plataforma.

Se realiza el perfeccionamiento del contrato de acuerdo a los lineamientos y requerimientos dados por el área de sistemas y de jurídica de la CCI a la empresa Nuevos Medios. En el mes de octubre se firma el contrato y se inicia un plan de trabajo para el diseño e implementación de la plataforma de formación virtual, el cual requiere una serie de insumos, lineamientos y tiempos para crear cada una de las funcionalidades que tendrá la plataforma ajustes realizados por parte de la CCI extendiendo su funcionamiento para el año 2019.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 24.103.049

(3) Diseño de un programa de formación disruptiva para el emprendimiento.

El programa de Emprendimiento Disruptivo busca mejorar y desarrollar de manera práctica habilidades personales y empresariales permitiendo al participante tener una visión renovada de su modelo de negocio permitiéndoles afrontar los desafíos y retos que demanda la actividad empresarial. Teniendo como base lo anterior se recibe propuesta del programa de emprendimiento disruptivo por parte de un grupo de empresarios en donde se estructura y se establece la metodología. Se presenta la propuesta a la Presidencia Ejecutiva de la CCI en donde se determina que es pertinente realizar una prueba piloto de corta duración sin costo para un grupo de empresarios y realizar una retroalimentación para establecer que tan atractivo puede ser para los comerciantes.

Prueba piloto

Los módulos a desarrollar fueron:

Módulo 1. El Ser

- Yoga para el ser
- Los nuevos retos de Emprendedores y Empresarios
- Ser creativo
- Ser emprendedor

Módulo 2. Creatividad e Innovación

- Diseño de Experiencias
- Taller co-construcción de la narrativa de su propia obra de Emprendimiento
- Conversatorio sobre re-diseño de narrativas

Módulo 3. Gerencia

1. PROSPECTIVA :
 - Porque la prospectiva e importancia de inmiscuirnos en el futuro
 - Dar a conocer los negocios del futuro
 - Taller (¿individual o grupal?), para construir un escenario deseable a 15 años
2. ESTRATEGIA
 - La estrategia como un reto
 - Modelos mentales (presentación 30 minutos) .
3. MERCADO (2 horas)
 - Propuesta de valor: Características y atributos
 - Taller El mercado meta.

Una vez definido el contenido se estableció la fecha para la prueba con una duración total de 18 horas en tres jornadas. los días 18, 25 de agosto y 1 de septiembre. Según las temáticas del programa se llevó a cabo en las instalaciones del colegio San Bonifacio de las Lanzas en calidad de préstamo en la nueva aula de inglés, la cual fue aprobada positivamente por la institución. Para esto se estimaron los costos de materiales, refrigerios y la selección de las empresas. De acuerdo con el perfil se debía estar en su fase de emprendimiento no mayores de 4 años de constituida, una vez establecido el perfil adecuado se envió invitación a más de 30 empresas. Contando con la participación de 24 empresarios de diferentes actividades económicas.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$12.603.873

(4) Programa de pertinencia educativa y capacitación directa.

Como parte de la programación de capacitación directa y con un enfoque específico en fortalecer los conocimientos sobre todos los procesos de exportación, se apoyó el programa especializado "Descubra el Mundo del Comercio Exterior". Realizado con el apoyo de Procolombia en conjunto con los empresarios. La CCI apoyó el pago de los honorarios de dos de los cinco conferencistas expertos que desarrollaron el seminario.

En gran parte del comercio los últimos meses del año son los que más ventas generan, es por esto de una manera directa y con un enfoque específico fortalecer los factores

emocionales y económicos que impulsan el consumo de productos es esencial para focalizar el potencial comercial de los negocios del sector moda y confección, implementando acciones de marketing y comunicación que permitan mejorar la rentabilidad, por ello se diseña un seminario con enfoque práctico y pertinente exclusivamente para este sector que representa un gran número de empresas y empleos en la ciudad, se da inicio a la promoción y en donde se dio apoyo con algunos costos del seminario.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$5.640.000

(5) Programa de capacitación sin costo para los empresarios.

Para el año 2018 se realizaron 35 capacitaciones para los diferentes sectores económicos de la región, con una participación total de 2.188 participantes en temas como:

Programa de capacitación sin costo
Taller: posiciona tu empresa en la web
Jueves del vendedor: cómo llegar a la búsqueda permanente de clientes
Conferencia factura electrónica Dian
Conferencia actualización tributaria Dian
Charla marketing farmacéutico
Jueves del vendedor: cómo elaborar un plan de ventas
Programa formación exportadora Procolombia: "prepárese para exportar"
Conferencia generalidades del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo
Conferencia factura electrónica Dian
Conferencia emprende con los pies en la tierra Coomeva
Jueves del vendedor: estrategias innovadoras para ser un buen vendedor
Conferencia ¿cómo pasar de la planeación a la acción?
Jueves del vendedor: creación y seguimiento de indicadores de ventas
Manejo de textiles en procesos de confección y lavandería
Conferencia manejo del dinero - Venadillo
Emprendimiento disruptivo
Conferencia manejo del dinero - Rovira
Prepárese para exportar
Seminario taller imagen. Protocolo y servicio
Conferencia manejo del dinero - Cajamarca
Conferencia manejo del dinero - Anzoátegui
Jueves del vendedor- comunicación efectiva y asertiva
Tendencias en consumo de panadería
Jueves del vendedor - exhibición comercial efectiva
Seminario Bring It On - on tour exportación servicios – MINTIC, Procolombia
Tendencias en consumo de panadería - con sabor a navidad
Nuevas tendencias en negocios - Emprendimiento
Nuevas tendencias en negocios - Economía colaborativa
Nuevas tendencias en negocios - Transformación digital
Nuevas tendencias en negocios - Economía naranja
Capacitación aprovechamiento económico y espacio publico

Capacitación en conciliación en equidad y convivencia
Nuevas tendencias en negocios - Marketing digital

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$13.083.620

(6) Contact center de atención al empresario.

Para el año 2018 se procede a contratar los servicios de outsourcing de Call center, por lo que se realiza la solicitud de compras y servicios para recibir propuestas de empresas que tengan tal servicio, teniendo en cuenta esto se procedió a contratar los servicios de la empresa AFINE. Dando inicio en el mes de agosto por un valor de \$6.666.666 mensual.

Del trabajo realizado por parte de la empresa contratada para el Call Center, dentro del mes de agosto a diciembre se realizaron 35.874 llamadas a empresarios para las diferentes convocatorias del Ente Cameral.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$59.999.994

3. AFILIACIONES

7. CONSOLIDACION DEL CIRCULO DE AFILIADOS.

(1) Realizar segundo encuentro de afiliados.

Se estableció el plan de trabajo para el encuentro de afiliados por parte del área de comercial. Se realizó presentación para aprobación de la Junta Directiva, la cual aprueba y con ello se da inicio a la selección de lugar, la fecha y de las categorías que se tendrán en cuenta para las nominaciones.

Para el 2018 se estableció el reconocimiento de 8 categorías, para un total de 33 empresas nominadas, 1 exaltación al empresario de toda una vida, para ellos, se elaboraron las invitaciones especiales a los afiliados y a los empresarios. Para la realización del evento, se elaboró la grabación a los nominados, y se realizó video de gestión 2017 por parte de la CCI junto con la rendición de cuentas por parte de la junta directiva.

Se realizó la solicitud de los respectivos permisos a las autoridades locales, se alquiló el teatro Tolima para llevar a cabo la realización del evento, y se hace el respectivo montaje en la Plazoleta Darío Chandía para la recepción en donde se ofreció pasabocas, vino y la torta de cumpleaños de los 95 años de la CCI, Se escogieron 4 shows para distintos momentos del evento.

Para el evento se recibieron un total de 556 empresarios

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$87.815.360

(2) Realizar ventas cruzadas entre afiliados.

Se realiza brochure para la promoción de los convenios en página web, en redes sociales, y se envía al total de empresarios afiliados vía mailing, con el objetivo de dar a conocer los beneficios ofrecidos en sus productos y servicios por cada una de las empresas aliadas a nuestro Círculo de Afiliados.

Como actividad enfocada a generar espacios de interacción para afiliados, en el mes de noviembre se llevó a cabo “Mañanas de Afiliados”, en donde participaron 62 empresarios, permitiendo a cada uno de los participantes presentar su empresa creando así alianzas comerciales, logrando la creación de un grupo en WhatsApp de afiliados con la finalidad de conocer más sobre los procesos del ente cameral y generar interacción comercial entre los mismos miembros del grupo.

Se crea el Programador de Afiliados del 2019 con el objetivo de promocionar nuestros convenios en la temporada navideña y ser entregados a los 1637 afiliados con corte al 31 de diciembre del 2018.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$12.012.000

(3) Organizar logística de proceso de elección de miembros de junta Directiva.

Durante la temporada de renovación 2018 se realizó la primera revisión y verificación de los formularios de afiliación como resultado de la renovación de la misma, y las solicitudes nuevas que se realizaron durante la temporada por parte de los promotores, cajeros y auxiliares de la CCI.

Para llevar a cabo tal proceso, se realizaron las siguientes actividades:

Verificación del lleno total de los datos del formulario de afiliación PE-AF-R-001, los cuales no debían contener enmendaduras, tachones ni errores en la información.

Validación en el sistema con relación al historial de renovación, historial de afiliación, inscripción de libros, tarifa aplicada, pago de afiliación, verificación de antecedentes, validación en la Lista Clinton y en la página del RUES validación de la renovación de los establecimientos de comercio, conforme a lo establecido en el Ley 1727 de 2014.

Luego de Revisar el listado de afiliados, teniendo en cuenta los requisitos establecidos en la ley y el reglamento de afiliados, se procedió e a programar los comités de afiliación para aprobar las diferentes solicitudes, debidamente validadas por la oficina de control interno.

Como resultado del proceso anterior, el listado del censo electoral quedó conformado en su momento por un total de 873 registros de afiliado, de los cuales; 501 corresponden a expedientes de persona natural y 372 de persona Jurídica.

Depuración del Censo Electoral

Se realizaron dos depuraciones en el año, la primera se realizó en el mes de agosto y la segunda en el mes de octubre, teniendo como hallazgos lo siguiente:

1ra. Depuración en el mes de Agosto: como resultado de la misma, salieron del censo 9 registros debido a que no cumplían con los requisitos establecidos por la ley. Se enviaron las respectivas comunicaciones a los afiliados informando los motivos para la salida del mismo. Quedando conformado dicho listado con 864 registros de afiliados.

2da. Depuración en el mes de Octubre: Para la última depuración salieron del listado 46 afiliados. Debido a que 44 de ellos no renovaron a tiempo durante los años 2012, 2013 y 2014, dos (2) afiliados realizaron la cancelación de su registro mercantil y uno (1) no cumplía con el registro del libro de actas inscrito a tiempo.

Por lo anterior el censo electoral quedó conformado por un total de 818 afiliados aptos para elegir y ser elegidos.

Publicaciones del Censo Electoral

Se llevaron a cabo 2 publicaciones. La primera corresponde al listado depurado del censo electoral realizada el día 05 de septiembre del 2018. Y el segundo listado publicado fue el 1 de noviembre, correspondiente a la segunda depuración.

Mediante correo electrónico al área de tecnologías se les solicitó publicar el listado en la página web de la CCI.

De igual manera se solicitó al área de comunicaciones publicar en las carteleras informativas de ambas sedes (Oficina Principal y Sede Acqua) el listado impreso, y que se informara a través de un medio de comunicación masivo que tal información se encontraba publicada en nuestras redes y carteleras del censo definitivo para las elecciones que se llevarían a cabo el 6 de diciembre del 2018.

Jurados de Votación

Para la elección de los jurados de votación, se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos: que pertenecieran al listado del censo electoral y que no fueran candidatos o miembros de la Junta Directiva.

Con ello se realizó el sorteo correspondiente por parte del Presidente Ejecutivo el pasado 9 de noviembre para así designar los JURADOS DE VOTACION de la lista de comerciantes afiliados con derecho a elegir. Se eligieron un total de 18 jurados con su correspondiente suplente. Se envía comunicación vía mailing y por correo certificado informando que fueron asignados mediante sorteo como Jurados de votación para las Elecciones de Junta Directiva. Confirmando su participación en los dos horarios establecidos, teniendo un total de confirmados de 21 jurados de votación.

Se procede a enviar invitación a la capacitación del día 27 de noviembre en el centro empresarial de la CCI donde se explicó cuáles serían las funciones que se desarrollarían y la metodología durante dicha jornada. También se envía a los candidatos de la junta directiva comunicado invitándolos el día 27 de noviembre a una reunión para socializar la metodología para poder llevar a cabo las elecciones.

Elecciones Nueva Junta Directiva

El día 06 de diciembre fecha de las elecciones, se instalaron (06) mesas de votación, Dos (2) en la sede Acqua y cuatro (4) en la sede principal de la CCI.

Para la logística se organizó un personal de apoyo conformado por los funcionarios de la CCI, cuyas funciones correspondían orientar a los afiliados que venían a votar.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$8.778.960

4.- ASESORIA EMPRESARIAL

8. HACER PRESENCIA INSTITUCIONAL EN LOS MUNICIPIOS DE LA JURISDICCION.

1) Realizar Brigadas de inducción en Municipios de la jurisdicción.

Para el año 2018 la Cámara de Comercio de Ibagué llevó de forma presencial los servicios camerales a todos los municipios de la jurisdicción, a través de funcionarios dependientes de la entidad denominados gestores municipales, quienes realizan sus actividades de manera itinerante atendiendo las necesidades de los usuarios de cada Municipio.

Los Gestores Municipales tienen a su cargo no solo la promoción y difusión de los servicios brindados por la entidad, sino también la orientación en temas de registro y el recaudo de los valores relacionados con el mismo.

El desarrollo de las actividades mencionadas es monitoreado por funcionarios tanto del área de registro como del área de competitividad de la entidad, a quienes rinden los informes periódicos y pertinentes que les son solicitados.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

5.- SERVICIOS REGISTRALES

9. MEJORAMIENTO DE LOS REGISTROS PUBLICOS.

(1) Fomentar la cultura de registro virtual

En atención a las múltiples campañas adelantadas por los diferentes medios de comunicación (facebook, twitter, página web propia, emisoras y prensa), se obtuvo en el año 2018 un total de 8.037 trámites virtuales entre los cuales se encuentran renovaciones de matrícula mercantil, de entidades sin ánimo de lucro y de proponentes; certificados de matrícula mercantil, de entidades sin ánimo de lucro y de proponentes; matrículas de comerciantes; inscripción de proponentes; y mutaciones de actividades comerciales.

(2) Gestionar la creación de una mesa técnica jurídica de las Cámaras de Comercio de la región

Se adelantaron contactos con los directores jurídicos de las diferentes Cámaras de Comercio de la región, con el fin de reactivar las reuniones que años atrás se habían llevado a cabo, pero los eventuales partícipes de la misma que eran los funcionarios de las dependencias jurídicas de registro de las Cámaras de Comercio de la región, tuvieron inconvenientes en el manejo de la agenda respectiva, máxime cuando en el año inmediatamente anterior el segundo semestre estuvo direccionado básicamente al tema de las elecciones de la junta directiva de los entes camerales, lo que generó dificultades en la realización de las sesiones citadas.

Esta actividad se encuentra planeada para ser adelantada en el año 2019, pues no se quiere dejar de lado este insumo que se considera importante para la buena prestación de los servicios registrales no solo en nuestra jurisdicción sino también en la región.

(3) Implementar Contact Center para Registros Públicos

Con la creación del contact center para solucionar temas puntuales de registros públicos, se atendieron durante el año 2018 un total de 2.128 solicitudes de información y asesoría de los distintos trámites, discriminados así: correo electrónico 465, y por el chat 1.663.

Teniendo en cuenta lo anterior, se logró un mayor acercamiento con el usuario de registros públicos, suministrándole toda la información necesaria para realizar los trámites pertinentes.

(4) Promocionar los servicios del circuito CAE, afianzando su imagen corporativa

Durante el año 2018 se realizaron múltiples actividades relacionadas con el Centro de Atención Empresarial, efectuando por ejemplo la socialización de la Ley 1801, Código Nacional de Policía, con la participación del Mediador Resolución de Conflictos, el Comandante Operativo METIB, y el Teniente Asesor Jurídico; se llevó a cabo la socialización del Doing Business, haciendo énfasis de manera especial en el indicador de apertura de empresa, con la participación de la Curaduría número 1, la Secretaría de Hacienda, Enertolima, la Secretaría de Cultura y Comercio, Comfenalco y la EPS Sanitas; relacionado con lo anterior, se han adelantado reuniones con los encargados de la policía, espacio público, oficina de planeación municipal y con la persona encargada por parte de la Administración Municipal para adelantar temas relacionados con el Doing bussines; se socializó con los cajeros respecto de la nueva circular informativa de planeación y temas relacionados con registro de actividades de alto impacto; en las reuniones de nuevos matriculados se ha efectuado socialización de los trámites pertinentes no solo con el área de registro de la Cámara de Comercio sino también con la Policía, Cortolima y Sayco y Acinpro.

(5) Gestionar la suscripción del Convenio de Inspección Vigilancia y Control “IVC”

Se han llevado a cabo reuniones con las personas encargadas de la Administración Municipal, con el fin de adelantar los trámites necesarios para hacer viable nuevamente la suscripción del convenio de Inspección, Vigilancia y Control, pero se han presentado

inconvenientes en el sentido que las personas asignadas para el desarrollo del tema por parte de la Administración Municipal son contratistas o personal externo, lo que genera en algunos casos falta de compromiso y en otros la imposibilidad de adopción de las decisiones necesarias para llevar a cabo los trámites respectivos, en atención a que no tiene la facultad de comprometer a la Administración.

(6) Apoyar la Cámara móvil en las comunas de la ciudad de Ibagué para servicios de registro

Durante el año 2018 y específicamente para la época de temporada, se llevaron a cabo brigadas denominadas Cámara Móvil en las comunas más representativas de la ciudad de Ibagué, con el fin de acercar a la entidad cameral a los usuarios de los servicios de registros públicos, logrando una prestación eficaz del servicio a un total de 567 usuarios.

(7) Realizar orientación jurídica previa para trámites de registro

Se ha brindado orientación jurídica previa para los trámites de los diferentes registros, observando en mayor proporción los realizados en temas de registro mercantil, registro de proponentes y registro de entidades sin ánimo de lucro, a un total de 10.273 usuarios, lo que genera una prestación eficaz de los servicios y una solución rápida a las inquietudes jurídicas que les surgen en el momento de realizar algún trámite relacionado con los registros públicos.

(8) Realizar control de calidad a trámites de registros públicos

Se realiza de manera periódica la revisión a los distintos procesos de registro e inscripción, logrando con ello una disminución en los productos no conformes después de su liberación.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto

6. EMPRENDIMIENTO

10. DISEÑAR E IMPLEMENTAR PROGRAMA “MENTORIA CON INVERSION”.

(1) Aplicación del modelo Canvas a emprendedores, para identificar propuesta de valor

Por medio de un taller y de (8) ocho jornadas de asistencias técnicas personalizadas, se aplicó el modelo CANVAS a (8) ocho emprendedores que fueron beneficiados por el programa Mentoría con inversión, definiendo así su propuesta de valor como insumo para sus futuros procesos de innovación.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de: \$2.300.000

(2) Crear e implementar Red de Mentores.

En primer lugar, se llevó a cabo el proceso de evaluación y selección de la persona natural y/o jurídica que realizaría el acompañamiento a los empresarios mentores que harían parte de la red de mentores. Las empresas oferentes fueron: Universidad de Antioquia,

Corporación Ventures, Grandes Patrimonios, Adriana Matallana, Ciudad Creativa, siendo seleccionada la empresa Grandes Patrimonios.

En segundo lugar, se realizó la convocatoria y selección de (8) ocho empresarios de trayectoria en la ciudad con capacidad de inversión, los cuales apadrinaron a los catorce (14) emprendedores.

Adicionalmente, se brindó capacitación a los empresarios integrantes de la red de mentores en: Desarrollo de habilidades pedagógicas y estructuración de planes de inversión.

Finalmente, el programa de mentoría con inversión logró fortalecer las habilidades técnicas y gerenciales de los 14 emprendedores participantes, proyectando sus negocios como modelos atractivos de inversión.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 19.131.700.

11. DISEÑAR E IMPLEMENTAR PRUEBA PILOTO DE PROGRAMA “EMPREDIMIENTO PARA LA PAZ”.

1) Diseñar e implementa una Prueba piloto de un programa de emprendimiento para la paz.

Con el apoyo de la ARN (Agencia de Reincorporación y Normalización), ADR (Agencia de Desarrollo Rural) y emprendimiento del SENA, se identificaron la concentración de personas en proceso de reincorporación y víctimas del conflicto en los municipios de la jurisdicción CCI, para desarrollar el programa de Emprendimiento para la Paz.

Los municipios priorizados para trabajar fueron Roncesvalles, San Antonio, Rovira y Cajamarca, realizándose una identificación de las personas víctimas del conflicto quienes iniciaron el proceso de identificación de líneas de trabajo.

Con base en lo anterior, se desarrolló una alianza con el SENA para el diseño del programa piloto de emprendimiento, que consistió en una formación de 340 horas distribuidas en 280 horas en temas técnicos (Aspectos gerenciales, adecuación del producto, registros complementarios) y 60 horas en emprendimiento y comercialización.

En total nueve (9) nueve asociaciones productoras de café, plátano, banano y aguacate participaron de este piloto.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$221.000.

12. FORTALECER EL PROGRAMA DE EMPREDIMIENTO EN EMPRESAS GRANDES

1) Identificación de retos y posibles soluciones en empresas grandes.

Se dio inicio al programa “Reta tu innovación, Grandes Empresas – Grandes Ideas”, buscando identificar debilidades y/o problemáticas al interior de las empresas. Con lo cual se diseñaron ocho (8) retos expuestos por grandes empresas que dieron la oportunidad a

emprendedores de la ciudad para proponer soluciones innovadoras; teniendo como propósito la consolidación de modelos de negocio o la ideación de nuevos emprendimientos.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$1.465.120.

13. FORTALECER EL PROGRAMA LA CAMARA EN SU COLEGIO.

1) Fomentar la cultura del emprendimiento en los colegios de la ciudad.

Se realizó el programa Jóvenes Empesarios en alianza con el SENA y la Secretaria de Educación Municipal, con un impacto a 376 estudiantes de grado 9° y 10° de 4 instituciones educativas de la ciudad de Ibagué (Sagrada Familia, Alfonso Palacio Rudas, Ciudad Arkala y Miguel de Cervantes Saavedra), desarrollando planes de negocio con potencial innovador que posteriormente fueron expuestos en el evento de cierre. Respecto a lo anterior, cinco (5) planes que obtuvieron mayor puntaje participaron en la primera Feria de Emprendimiento e Innovación Educativa organizada por la Secretaria de Educación de Ibagué.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 1.684.250

14. PARTICIPAR EN ESCENARIOS COMERCIALES PARA EMPRENDEDORES.

(1) Articular del ecosistema de emprendimiento en eventos comerciales de la ciudad.

La CCI promovió la reactivación de la red de emprendimiento del Tolima (RETO) logrando la participación de 11 entidades de la región, buscando generar un plan de acción para ello. Se logró que la CCI se vinculara a la reactivación de la Red Académica con la participación de 5 universidades regionales: Uniminuto, CUN, Universidad Antonio Nariño, Universidad del Tolima, Universidad Cooperativa, Universidad de Ibagué; y el SENA, que como entidades del ecosistema de emprendimiento trabajan de forma articulada una agenda de trabajo a desarrollar en el 2019 en miras a contribuir con el emprendimiento regional.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

(2) Apoyar a emprendedores en eventos comerciales y/o ferias para emprendedores.

La CCI apoyo el desarrollo de 4 eventos feriales (Feria de emprendimiento de la Universidad de Ibagué, dos ciclos de LA FERIA “El lugar para el talento ibaguereño”; Tolima si emprende del SENA) por medio de los cuales se logró patrocinar a 101 emprendedores para exponer sus productos y servicios posicionándolos en el mercado local; generando ventas superiores a \$38.000.000.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$11.816.350.

15. INICIAR PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO POR SECTORES (TURISMO, CULTURA).

1) Realizar un plan de formación en emprendimiento con dos líneas de intervención: Turismo naturaleza-Industrias y Culturales-creativas

Se desarrolló el programa de capacitación para emprendedores del sector turismo y cultura, Formando experiencias “Un espacio para activar el emprendimiento turístico”, logrando impactar a 20 empresas de este sector; con temas de gestión empresarial, normatividad contabilidad básica, innovación y desarrollo de producto y mercadeo aplicados a la prestación de su servicio, logrando con ello rediseñar su planificación estratégica y la activación del emprendimiento turístico.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 3.606.000.

7. INNOVACION

16. FOMENTAR LA INNOVACION EMPRESARIAL.

1) Fomentar la innovación empresarial a través de la ejecución del Programa Alianzas para la innovación.

Con el objetivo de incrementar el número de empresas con capacidades para generar procesos inductivos de innovación, se realizó la ejecución del Convenio de colaboración 441 de 2018 suscrito entre la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras y la Cámara de Comercio de Ibagué, en el marco del convenio especial de cooperación N° FP44842-464-2017, suscrito con FIDUPREVISORA S.A. actuando como vocera y administradora del fondo nacional de financiamiento para la ciencia, tecnología y la innovación, fondo Francisco José de Caldas y Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – Confecámaras, mediante el cual se desarrollaron (49) prototipos y/o proyectos de innovación incremental de rápida implementación, bajo la estrategia del Programa Alianzas para la innovación fase IV, en trabajo articulado con las Cámaras de Comercio de Neiva, Facatativá, Honda y Sur y Oriente, siendo la Cámara de Comercio de Ibagué coordinadora de la Alianza Tolima - Huila - Cundinamarca, por medio del convenio de cooperación interinstitucional CV-2018-02.

El modelo de operación de la Fase IV del Programa Alianzas para la Innovación consistió en las siguientes etapas:

- **Etapas de Convocatoria y Postulación:** Los procesos de convocatoria para promover la postulación de las empresas, iniciaron con la socialización de los términos y el alcance del Programa, convocando exclusivamente a las empresas que hubieran participado en alguna de las fases anteriores del Programa Alianzas para la Innovación (Fase I, II o III). De esta manera 250 empresas realizaron su postulación inicial a través de plataforma web dispuesta.
- **Etapas de Formación:** Las empresas que cumplieron con los requisitos mínimos de participación, inician el proceso formativo con el acompañamiento de personal capacitado de las Cámaras de Comercio, y reciben formación en temáticas tales como: conceptos claves para entender y aprovechar la ruta de innovación, identificación de oportunidades de innovación, hallazgos y descubrimientos del entorno, experimentación, validación y construcción de un prototipo funcional, entre

otros. Como resultado del proceso, se logró la participación activa de 150 empresas que estructuraron sus rutas de innovación y construyeron su correspondiente perfil de proyecto innovador.

- **Etapa de Selección y Evaluación:** Se dispuso de un equipo técnico con experiencia, conformado en su mayoría por personal de las Cámaras de Comercio de la alianza, para realizar la evaluación sobre las fichas de proyecto presentadas y sustentadas por los empresarios a través de la metodología Elevator Pitch, en la jornada participan 85 empresas de las cuales 49 fueron seleccionadas bajo los criterios de pertinencia, escalabilidad, componente innovador, planeación y escalabilidad financiera, para obtener recursos de cofinanciación de hasta cuatro millones de pesos, con acompañamiento técnico y financiero por parte de un consultor para la implementación de su prototipo y/o proyecto innovador.
- **Etapa de Implementación:** En esta etapa, las empresas seleccionadas tuvieron la oportunidad de materializar el esfuerzo y dedicación en la construcción de su ficha de proyecto, a través de la construcción de un prototipo funcional o de la ejecución de un proyecto de innovación. Recibiendo acompañamiento por parte de los facilitadores (Consultores), Operador Nacional y Coordinación Regional (Cámaras de Comercio) para la ejecución del plan de trabajo y ejecución de su prototipo y/o proyecto de innovación incremental garantizando de esta manera el éxito del proceso, es así como 48 empresas de sectores tales como: Agroindustria, comercio y manufactura, servicios y turismo, tecnología y servicios digitales, entre otras, ejecutaron su proyecto de innovación incremental, generando componentes diferenciales sobre sus productos y/o servicio

Por otra parte y en paralelo a la ejecución del Programa Alianzas para la innovación fase IV, 15 empresas pertenecientes a la Alianza Tolima-Huila-Cundinamarca, postularon la extensión del prototipo y/o proyecto de innovación desarrollado en el proceso, para participar por una bolsa de recursos de cofinanciación para llevar a cabo su proyecto, en el concurso de innovación denominado "Innova -100K", dando como ganador a la empresa Corfrucol con el proyecto: "Elaboración de un suplemento nutricional para alimentación ganadera, procedente con cascara de limón", quien recibió el apoyo económico, técnico y financiero para implementar la fase dos de su proyecto innovador.

Igualmente y de manera transversal al desarrollo del programa, se realizó la transferencia de algunas de las metodologías implementadas en los procesos formativos de fases anteriores, tales como el ADN del innovador, realizando de ésta manera la formación a 14 facilitadores y coordinadores de las Cámaras de Comercio aliadas, así mismo, 12 consultores de la Alianza Tolima – Huila – Cundinamarca, fueron certificados por el Operador Nacional Neurocity, en el encuentro denominado "Propulsores de la Innovación", el cual permitió la generación de nuevas competencias necesarias para liderar los procesos de innovación, la implementación de herramientas y conocimientos al entorno real empresarial con sustento metodológico, aplicando la innovación desde un punto de vista vivencial y experiencial. Todo lo anterior se realizó teniendo como fin el fortalecimiento de la gran red nacional de facilitadores del Programa Alianzas para la Innovación.

Actividades complementarias

En alianza con la organización mundial del trabajo, en el marco del proyecto denominado “Fortalecimiento del Talento Humano para la Industria TI en Colombia”, se llevó a cabo jornada de formación con 250 jóvenes de los cuales 60 adelantaron sus prácticas laborales en unidades productivas de la ciudad de Ibagué con un total de 400 horas en los que fueron apoyo fundamental en las empresas en materia de Programación de Bases de Datos, Desarrollo Web, Marketing Digital, Diseño Gráfico, Mantenimiento de Equipos de Cómputo, todo ello con el fin de fortalecer el tejido empresarial local en temas de innovación y nuevas tecnologías de la información.

En trabajo articulado con el Colegio San Bonifacio de las Lanzas, se llevó a cabo el II Encuentro Tecnosanboni 2018 denominado “Tecnología e Innovación Educativa”, que tenía como objetivo la promoción de las buenas prácticas en tecnología educativa para el desarrollo de las habilidades y competencias del siglo XXI, donde los participantes e invitados compartieron sus experiencias en materia de tecnología e innovación, mediante el disfrute, el aprendizaje y la interacción con nuevas personas de diferentes lugares.

Muestra de Proyectos: Los estudiantes de los grados 5° al 9° demostraron su capacidad inventiva a través de proyectos libres, que tenían como fundamento la tecnología informática, la robótica y la programación.

Talleres y Charlas: El objetivo de los talleres era promover el sano entretenimiento, el desarrollo creativo, fomento de valores, promoción de la lectura, fortalecimiento y desarrollo tanto profesional como personal. Para lo cual se realizó el taller de metodología Scamper y Calliope a 35 estudiantes, Industria 4.0 y Group Sketching en el que participaron 10 docentes.

Concursos de Realidad Virtual: La realidad virtual como un escenario que abre la puerta para llegar a aquel futuro lejano de dimensiones conocidas o completamente nuevas a través de la incorporación de esta tecnología en todos los campos del conocimiento, combinando de esta manera la imaginación con la tecnología educativa. Se realizaron dos concursos Seguidor de Línea: Categoría que consistía en una competencia de persecución en la que participan dos robots, sobre un circuito definido en una plataforma plana y Robot Fútbol: Que consistió en el diseño e implementación de un robot jugador de futbol en cualquier plataforma LEGO, FISCHERTECHNIK, MAKEBLOCK, ARDUINO, PIC, etc. que fuera controlado por un jugador.

Finalmente, en articulación con la Cámara de Comercio de Cali, 30 empresas prestadoras de servicios de salud de la ciudad de Ibagué, participaron en el segundo simposio de Innovación en Excelencia Clínica, en los cuales conocieron de primera mano, los modelos de innovación para el desarrollo de nuevos negocios (servicios, procedimientos, dispositivos y productos), los principales retos de la innovación en Excelencia Clínica en Colombia, aspectos regulatorios y de financiación, así como estrategias innovadoras en marketing clínico que les permitieron redefinir sus estrategias en búsqueda de la consolidación y fortalecimiento del Clúster Salud.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 9.764.818.

17. PROMOVER LA INNOVACION EN PRODUCTO TURISTICO Y CULTURAL.

1) Desarrollar talleres teóricos prácticos para la innovación en productos turísticos.

La actividad se desarrolló para los subsectores turísticos gastronomía y alojamiento beneficiando un total de 41 empresarios: 16 empresas de Gastronomía y 25 empresas de alojamientos.

Subsector Gastronomía

Con el fin de crear en los empresarios de gastronomía procesos de innovación para la consolidación de las empresas se realizaron dos talleres para la innovación en producto gastronómico el primer taller estuvo enfocado en la generación de cultura del innovación a través de la revisión de casos de éxitos empresariales, ejercicios de valoración del cliente y juegos de creatividad para incrementar las capacidades de innovación.

El segundo taller se focalizo en la creación de menús innovadores, teorías del color, utensilios y herramientas de decoración, y cocina molecular en la parte práctica se trabajó un taller en presentación de platos, procesos creativos en cocina, uso de los sentidos, equilibrios de sabores en las combinaciones y menús innovadores. Los talleres teórico-prácticos se desarrollaron con los empresarios participantes del programa Ibagué, Tierra de Sabores.

Subsector Alojamientos

Con el objetivo de generar capacidades en los empresarios de alojamiento para determinar los espacios y escenarios donde es susceptible de crear y/o adaptar productos innovadores y creativos con un alto valor agregado, se llevaron a cabo dos talleres teórico prácticos complementarios denominados Innovación y Creatividad en la industria de la Hospitalidad focalizados en hacer más atractivo y memorable un destino su infraestructura hotelera y los servicios. Las temáticas trabajadas en los talleres fueron: Innovación y creatividad desde el entorno, tematización, branding, arquitectura y diseño, Del Big data al Small Data”: Creando experiencias memorables, planificación y difusión de las novedades. Participaron empresarios de los 11 municipios de la jurisdicción.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$2.522.041.

8. APOYO A SECTORES CON VOCACION

18. APROYAR MICOREMPRESAS – SECTOR MODA.

(1) Participar en Ferias, misiones y ruedas.

En el enfoque de desarrollo del tejido empresarial, en los sectores con vocación se encuentra el sistema moda que a través de su iniciativa clúster confección y moda viene generando desarrollo para este sector.

De allí se desprende el trabajo focalizado con las microempresas las cuales fueron acompañadas en diferentes procesos empresariales. El primero de estos fueron los

espacios comerciales en él se tuvo la oportunidad de participar como expositores en las ferias Ibagué Negocios y Moda 2018, Neiva Expo Moda 2018 y Fundación Banco Mundo Mujer, en las cuales participaron 33 microempresas del clúster moda y confección, de estos espacios se tuvieron ruedas de negocios paralelas a los eventos dando como resultado una proyección de negocios por valor de \$ 104.000.000, además de la apertura de nuevos mercados y clientes.

Por otro lado, se llevaron a cabo 3 misiones comerciales a las ferias Colombiatex 2018, Ejemoda 2018 y Colombiamoda 2018, de las cuales participaron 93 empresarios realizando en estos eventos un total de 327 contactos comerciales entre clientes, proveedores de insumos, tecnología y servicios.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$13.976.999.

(2) Integrar microempresas sector Moda y 3) Realizar plan de formación para microempresas sector moda.

Continuado con las actividades para los microempresarios del sector se realizaron actividades enfocadas en el fortalecimiento e integración de ellos, a través de procesos formativos de los cuales se hicieron diferentes alianzas con entidades como el Sena, CUN, Fabricato y Centro de Transformación Digital (CTDE); se inició con la formación de patronaje en prendas deportivas, seguido por el Fashion Revolution Day, Manejo de textiles en procesos de confección y lavandería, principios en patronaje y marketing online, de las cuales se logró capacitar a 260 personas en diferentes temáticas de interés para el sector, así mismo, generar espacios de co-working, cooperación e integración con los diferentes actores de la cadena de valor del sector textil-confección.

Por otro lado, se realizó el programa de acompañamiento y diseño de los sistemas de gestión en salud y seguridad en el trabajo (SG-SST) para las 25 empresas del sector textil, en la cual se generó un modelo básico de gestión de seguridad y salud en el trabajo para todas las microempresas del sector.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

4) Apoyar realización de evento para el sector moda.

Se apoyó la organización y desarrollo de la novena edición de la feria Ibagué Negocios y Moda 2018; la feria dejó oportunidades de negocios proyectados por valor 16.582 millones a concretarse durante los seis meses posteriores a la realización de la feria un total de 9.121 visitantes, de los cuales 700 fueron compradores potenciales de diferentes regiones del país, eso sumado a los 82 empresarios expositores, mostrando así el impacto que este tipo de evento tienen para el comercio local durante los días que se logró dinamizar sectores como el gastronómico, hotelero y comercio en general.

Este evento se logró alianza entre la Corporación de Moda del Tolima, Gobernación del Tolima, Cámara de Comercio de Ibagué y la Alcaldía de Ibagué.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 20.000.000.

19. APOYAR PYMES – SECTOR MODA.

(1) Participar en Ferias, misiones y ruedas.

Como parte de la estrategia para el sector textil-confección se priorizaron acciones para las Pymes, en las cuales se realizaron actividades para dinamizar la parte comercial de estos, en primera instancia se participó con 4 empresas expositoras en la feria COLOMBIATEX DE LAS AMÉRICAS, en la ciudad de Medellín; durante el evento se realizaron 104 citas con clientes potenciales y las proyecciones de negocios totales en el Stand ascendieron a un valor total de \$ 743.000.000.

Otras de las actividades comerciales se logró participar de la Macrorrueda 70 de Procolombia, en la cual participaron las empresas Avilés confección, Global Contex, Ibis S.A, Sophistication Fashion S.A.S, en la ciudad de Bogotá entre el 20 y 22 de marzo, en las cuales se realizaron 20 citas con compradores internacionales. Posteriormente se gestionó y concretó la participación en la feria Colombiamoda 2018 con 10 empresas expositoras, en la ciudad de Medellín. Durante el evento se realizaron 217 citas con cliente potenciales y las proyecciones de negocios totales en el Stand ascendieron a un valor total de \$648.000.000.

Adicionalmente se llevaron dos misiones comerciales, una a nivel nacional a la feria Createx en la ciudad de Bogotá de la cual participaron 38 empresas del sistema moda, los cuales realizaron 160 contactos comerciales de empresas proveedoras de insumos y tecnologías; por otro lado, se realizó la misión internacional a la feria de Cantón, el mayor evento moderno de exposición en Asia; se logró apoyar a 8 empresarios del sector textil - confección, con el fin de conocer tendencias de mercado y tecnología que permitió generar más de 150 contactos de insumos y maquinaria.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$33.025.284.

(2) Realizar estudio de pre-factibilidad del centro de servicios integrado para el sistema moda.

Se estructuró y validó instrumento para hacer la recolección y análisis para determinar la viabilidad del proyecto “Centro de servicios compartidos para empresas del sistema moda”, se aplicaron 100 encuestas a empresas del clúster moda y confección. Finalmente se estructuró el documento de pre-factibilidad del centro de servicios integrados para el sistema moda.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

(3) Fomentar el desarrollo de marca propia y de nuevas colecciones en las empresas del sector moda.

Teniendo en cuenta una gran falencia de las empresas del sector debido a los bajos niveles de diseño, se llevó a cabo la transferencia de las metodologías de innovación Desing Thinking y Lego Serious Play para el desarrollo de Colecciones en 10 empresas del sistema

moda en el marco del Proyecto INNOVACLUSTER-Inc17 cofinanciado por INNpuls Colombia.

Posterior a esto se logró el desarrollo de colecciones, las cuales se generaron a partir del análisis de tendencias del año 2019 y se obtuvo el diseño de roperos y fichas técnicas de cada una de ellas.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

(4) Motivar el uso de nuevos canales online para pymes sector moda.

Con el fin de generar nuevos canales de comercialización se llevó a cabo el seminario de marketing estratégico para la moda, por medio del cual se entregaron herramientas para el análisis de mercado, segmentación de clientes, tendencias de consumo y apertura de nuevos canales de distribución a 42 empresas del sistema moda.

Adicionalmente, se realizó alianza entre el proyecto Innovaclúster y el Centro de Transformación Digital (CTDE), para desarrollar el seminario de marketing online para las empresas del sistema moda, donde se explicó la correcta implementación de una estrategia digital a 100 empresas del sector textil- confección.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 644.700.

20. FORTALECIMIENTO DEL PRODUCTO TURISTICO Y CULTURAL.

(1) Implementar experiencias turísticas en la ciudad de Ibagué y en los municipios de la jurisdicción.

Con el objetivo de crear experiencias para incrementar la comercialización de productos turísticos en los municipios de la jurisdicción, se desarrollaron 3 nuevas rutas turísticas con experiencias en cada uno de los municipios participantes.

Los procesos de diseño de las rutas incluyeron talleres de generación de experiencias, producto turístico, empaquetamiento, creación guiones, formalización, conformación y puesta en marcha del comité técnico de las rutas, asociatividad y nombramiento de líderes. Para un total de 27 empresarios beneficiados: 21 de la jurisdicción de la CCI y 6 de otras Jurisdicciones.

La temática principal de las rutas como hilo conductor es la mitología complementada por la gastronomía, folclor y las tradiciones propias de cada uno de los municipios participantes.

Rutas mitológicas

A. Ruta la Madremonte “Natural y Exótica”

Municipios: Ibagué – Cajamarca

Experiencias Ibagué

Madremonte en la ciudad: El recorrido inicia en el parque centenario donde los guías de turismo hacen alusión a la historia de la Madremonte luego se realiza un recorrido por la Pola y Belén haciendo un recuento de la historia de Ibagué Capital Musical.

El jardín de la Madremonte: Experiencia que se vive en el Orquideario del Tolima, la Madremonte está presente en la biodiversidad 176 especies de orquídeas y 180 especies de aves, en esta reserva se pueden recorrer los caminos protegidos por el mítico ser.

Rituales de la Madremonte: En la Reserva Entreaguas en el sector de Coello Cócora se realiza un recorrido buscando los tesoros de la Madremonte, visitando el mirador, sus cascadas con experiencias de la gastronomía local, rituales espirituales de conexión con la tierra recorridos por los caminos de la reserva, música y artesanías.

Experiencias Cajamarca:

Madremonte Exótica: En el Cañón de Anaime en Urapanes del Bosque, la Madremonte deleita a visitantes con música en los en el bosque acompañada de una oferta gastronómica típica de la localidad, recorrido por los bosques del Cañón de Anaime.

Despensa de la Madremonte: La experiencia en el Cañón de Anaime se centra en el primer Museo del Campesino acreditado por el Ministerio de Cultura, en este lugar se pueden vivir experiencias agroturísticas, históricas y *disfrute de gastronomía de la región*.

El Descanso de la Madremonte: En la cabecera musical también se puede disfrutar de las experiencias del Café, la gastronomía, las artesanías típicas de la región, la danza de la Madremonte, y para completar el descanso el Hotel Anaime ofrece el servicio de alojamiento y alimentación.

B. Ruta El Tunjo “Riqueza Cultural y Minera”

Ibagué – San Luis – Valle de San Juan

Experiencias Ibagué

Frailé Historiador: Salida del Parque de la música donde se cuenta la experiencia del Frailé seguido de un recorrido histórico por el centro de Ibagué.

Tunjo Artista: Experiencia con instrumentos musicales, la primera parada en la entrada del Cañón del Combeima en la tienda de instrumentos de JR. Sabogal con la experiencia de fabricación de instrumentos seguido por un recorrido por la historia de la música e interacción con los instrumentos insignias de la música colombiana y andina en el Museo de la Música en la Campiña.

Experiencias San Luis

Tesoros del Tunjo: Presentes en medio de la danza de los matachines, la cultura y la riqueza ancestral en el restaurante la Gloria.

El Tunjo en la laguna: Paseo ecológico por las maravillas naturales en el Humedal de Rio Viejo, búsqueda del tunjo en la fauna y la flora.

Descanso del Tunjo: Alojamientos campestres con disfrute de piscinas, afluentes naturales, degustación de gastronomía local y deguste del Tunjo Loco.

Experiencias Valle de San Juan

Tradiciones y Riquezas del Tunjo: Experiencia que invita a los turistas a conocer los secretos ancestrales y procesos del maíz, visita a la Piedra de Letras, el Santuario y Finca la Esmeralda a conocer las experiencias de las artesanías de capacho.

C. Ruta El Fraile “Histórica Colonial y Productiva”

Municipios: Ibagué- Alvarado- Ambalema y Venadillo

Experiencias Ibagué y Alvarado

El Fraile Historiador: En el Parque Centenario se da inicio al recorrido con la historia del Fraile y la Monja seguido por un recorrido por el Centro Histórico de Belén, el Centro y la Pola.

El Fraile Productor: Experiencias del fraile con el agro, el contacto real con animales y el proceso productivo de alimento que consumimos a diario, en Agroaventura, granja agrícola cargada de la historia Pijao, Villa Cabras con el consumo y proceso productivo de productos a base de lácteos de cabras, interacción con los animales finalmente es Fraile productor se hace presente en el Parque del Arroz en los procesos productivos, el museo y las experiencias gastronómicas.

Experiencias Ambalema

Fraile Colonial: Recorrido por las calles de Ambalema un mágico lugar que cuenta una historia con sus más de mil y una columnas, el Fraile se hace presente en el Malecón con las historias del Monje jugador. Luego se puede disfrutar de la gastronomía en el Hotel San Gabriel.

Experiencias Venadillo

Fraile Protector de Riquezas: Disfrute de la gastronomía local con la típica avena de Venadillo en un lugar exótico cargado de aventura en el amanecer de los Venados y descanso en el Hotel la Colina y Royal Park Crown.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 9.596.000.

(2) Realizar plan de formación para fortalecer el producto turístico y cultural.

346 empresarios se formaron en legislación turística, normas técnicas sectoriales, Registro Nacional del Turismo, entre otras:

Se realizaron 5 procesos de formación y sensibilización en legislación turística, formalización, normas técnicas sectoriales de turismo sostenible, registro nacional de turismo RNT, pago liquidación y beneficios del parafiscal de turismo con un total de 232 participantes.

En los municipios de Cajamarca y Roncesvalles se llevaron a cabo formaciones en producto turístico, normas técnicas sectoriales de turismo y registro nacional de turismo con 30 participantes.

Así mismo, se llevaron a cabo 30 asesorías personalizadas orientadas a la creación de empresas turísticas, categorización, producto turístico, registro nacional de turismo y normatividad técnica.

Por último, se ejecutaron (2) talleres de formalización para empresas culturales y (1) taller de formalización para empresarios de las rutas mitológicas con un total de 54 empresarios participantes.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$124.100.

(3) Navidad musical – Feria multisectorial.

Se organizó una agenda musical para la ciudad de Ibagué con el tema “Navidad musical” para ser desarrollada del 1 al 24 de diciembre en articulación con diferentes entidades tales como: Alcaldía de Ibagué, Centros Comerciales, Corposalado, Fundación Tedeum, Terminal de Transportes de Ibagué y el Aeropuerto, no obstante; dicha agenda no pudo ser desarrollada por falta de articulación entre las entidades mencionadas.

Por otro lado, se realizó la feria multisectorial denominada “La feria el lugar para el talento ibaguereño” el 13 y 14 de diciembre apoyando la participación de 66 microempresarios, quienes lograron ventas por valor de \$24.313.800.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

21. REALIZAR EVENTOS DE PROMOCION TURISTICA Y CULTURAL.

(1) Brindar apoyo económico y/o técnico para la realización de eventos representativos de la ciudad y/u organizar eventos de promoción en el marco del Festival Folclórico y/o Festival Música Colombiana.

Con el objetivo de fortalecer la promoción turística de Ibagué Capital Musical se apoyó la realización de los dos eventos más importantes de la ciudad, beneficiando a 28 empresarios:

- a) **Festival de Música Colombiana:** Se apoyó económica y técnicamente a la Fundación musical en el desarrollo del festival y el concurso Príncipes de la Canción. En el marco del festival se desarrolló un concierto en la Cámara de Comercio. También la CCI realizó la feria gastronómica y artesanal Pueblito Tolimense con la participación de 10 empresas.
- b) **Festival Folclórico Colombiano:** Con el objetivo de tener una oferta gastronómica para el disfrute de turistas y visitantes, se realizó la Feria Ibagué Tierra de Sabores con 18 empresarios participantes del programa denominado con el mismo nombre. La Feria contó con espacios de dinamización cultural.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto \$ 65.380.978.

(2) Participar en ferias. Misiones o eventos turísticos y culturales.

Con el objetivo de fortalecer la promoción y comercialización del Tolima como destino turístico, se realizaron eventos y se brindó apoyo a prestadores de servicios turísticos para participar en escenarios comerciales y de promoción, en los siguientes aspectos:

A. Dinamización de temporadas:

1. **Global Big Day:** Se apoyó la preparación y realización del Global Big Day, evento organizado a nivel mundial por la Universidad de Cornell en Estados Unidos, en la cual se registra colectivamente el mayor número posible de especies de aves en un periodo de un día completo de 24 horas. El Tolima se vinculó con 53 Rutas en 22 municipios y 220 pajareros, como resultado de este ranking mundial Colombia ocupó el primer lugar en el mundo con el mayor número de aves reportadas 1.548 especies, en este resultado el Tolima aportó 217 listas de aves de 22 municipios del Tolima, el mayor concentrador fue la ciudad de Ibagué. En total se reportaron 553 de aves en el Tolima ubicándose en el 5 lugar a nivel nacional.
2. **Feria de Aviturismo y turismo de naturaleza en Multicentro:** En el marco del Festival de aves del Tolima se realizó la muestra comercial de la Feria de Aviturismo en el cual 5 empresarios del Clúster de Turismo, La Rivera, Rednatur, Living Col, Tolima Travel, y Reserva Entreaguas participaron ofertando los paquetes turísticos del Tolima.

B. Eventos apoyados y/o en participación:

1. **Rueda de Prensa con Medios Nacionales:** En el marco de la Vitrina Turística Anato la CCI en alianza con la Gobernación del Tolima y la Alcaldía de Ibagué se organizó en Corferias una Rueda Prensa con 20 medios nacionales especializados en Turismo.
2. **Work Shop Tolima:** Con el objetivo de mostrar la oferta turística del destino Tolima, en el marco de la Vitrina Turística Anato en alianza con la Alcaldía de Ibagué, La Gobernación del Tolima y Fenalco se realizó un Work Shop y muestra cultural en Corferias. Anato es un espacio de promoción que cuenta con la presencia de los 32 departamentos, y al menos 30 países, 20.000 visitantes y compradores profesionales, con más de 1.000 expositores.

En total 12 prestadores de servicios turísticos de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ibagué participaron en la feria: Entreaguas, Colombiatour, Living Col, Fenix Travel, Todo Típicos del Tolima, Locombia, Ibagué Extremo, Vasigar, Cotelco, Todo Típicos, Agencia destinos, Serviturismo, Bureau de Convenciones

3. **Colombia Bird Fair- Feria de Aviturismo en Cali:** La Cámara de Comercio en alianza con la Asociación Tolimense de Ornitología participó en Colombia Bird Fair, evento especializado en aves, turismo y conservación con un importante posicionamiento en Suramérica. La feria reunió más de 17.000 personas a través de actividades académicas y comerciales. Los resultados obtenidos en la participación de la Colombia BirdFair, fue la visita de más de 500 personas, 65 contactos directos de avistadores interesados en visitar y recorrer la oferta aviturística de Ibagué y el departamento, 3 enlaces con organizaciones de conservación y educación en temas de aves, 2 contactos con empresas de birding en Colombia.

En esta feria participó la Asociación Tolimense de Ornitología en representación de 10 operadores de Aviturismo, los delegados fueron Truman Adventure y KuanKua.

4. **Apoyo técnico al Foro de Turismo Sostenible de la Universidad del Externado:** Foro realizado en Ibagué y organizado por la agencia Fenix Travel con 80 estudiantes de turismo que visitaron la ciudad, a este evento asistieron 120 participantes y se convirtió en un escenario para la promoción de la ciudad. La Cámara de Comercio se vinculó como ponente al foro y entregó material de promoción turística.
5. **Fam Trip Cañón del Combeima:** Se realizó un viaje de familiarización por el Cañón del Combeima con el Embajador de la China, un promotor de Turismo y dos representantes en Colombia de este país para dar a conocer la oferta turística y generar intercambios comerciales. Las empresas expositoras del producto Cañón fueron La Rivera y Locombia.
6. **Clausura Ibagué Tierra de Sabores:** En el marco del cierre del Programa Ibagué Tierra de Sabores se realizaron dos eventos: 1. Panel Claves del éxito en la Industria Gastronómica con la participación de los directores ejecutivos de Acodrés Nacional, la Federación Nacional de Gastronomía y SENA. 2. Concurso al plato más innovador con 15 empresarios en exposición y aproximadamente 48 en concurso.

7. **Congreso Gastronómico Sabor a la Candelaria:** Con el objetivo de intercambiar experiencias con el Clúster de Turismo de la Candelaria se realizó la misión empresarial al Congreso Sabor a la Candelaria con la participación de 32 prestadores de servicios turísticos, se acordó realizar un acuerdo de colaboración entre el Clúster de Turismo de la Candelaria y el Clúster de Turismo de Ibagué.
 8. **Semana Mundial del Turismo:** En el marco de la celebración del día mundial del Turismo y del tema seleccionado para el 2018 “Trasformación digital se apoyaron 3 eventos:
 - **Foro y muestra empresarial "Una Mirada Hacia la Digitalización del sector Turismo":** Realizado en alianza con el Clúster TIC contó con 3 conferencias y una muestra de empresarios TIC con soluciones digitales para el turismo contó con la participación de 50 asistentes.
 - A través de conferencias la CCI se vinculó a los eventos organizados por el SENA “**Influencia Digital en el Turismo**” y el **Simposio “Tendencias que potencian la Transformación Digital en el Turismo**” organizado por la Universidad del Tolima”. Estos eventos contaron con aproximadamente 100 asistentes cada uno.
 - **Foro Memoria y Patrimonio Cultural:** La CCI apoyó el foro organizado por la Fundación Amistad y Mucho más en el cual se destacó la importancia de la conservación del patrimonio material e inmaterial y su divulgación. Este evento contó con 100 asistentes.
 9. **Feria Sudamericana de aves:** En articulación con las Cámaras de Comercio de Honda, Sur Oriente, Ibagué y la Asociación Tolimense de Ornitología se llevó a cabo la participación de 6 empresarios en la Feria Sudamericana de aves, allí se contó con la participación de 1.000 asistentes, como resultado 500 visitas de avistadores al stand, interesados en paquetes para venta 30 avistadores extranjeros, y 2 tour operadoras nacionales, se solicitaron 6 recorridos por rutas Tolima, también se realizó venta de souvenirs artesanales con ventas por valor de \$1.230.000
 10. **Simposio IV Festival de Aves del Tolima;** En articulación con Cortolima y la Alcaldía de Ibagué se realizó el Simposio en el marco del IV Festival de Aves del Tolima, se contó con la participación de 120 asistentes del sector empresarial, biólogos y academia. El Clúster de Turismo lideró un espacio de presentación de la oferta turística de Aviturismo del Tolima desde los prestadores formales.
 11. **Participación en la Feria Digital del Tolima:** La Cámara de Comercio se vinculó a la Feria de Turismo Digital del Tolima liderada por la Gobernación del Tolima con la presencia del Centro de Transformación digital, Clúster Turismo y Clúster TIC, en el Parque Murillo Toro, la Feria contó con la presencia de prestadores de servicios turísticos de todo el departamento.
- C. Gestión de espacios culturales para presentaciones culturales:** Se gestionaron 5 espacios para la música, la gastronomía y la artesanía:

- 1. Presentaciones musicales en la Feria Gastronómica “Ibagué Tierra de Sabores”:**
Se presentaron 5 agrupaciones de Música Colombiana, tropical, duetos, Chirimía y Papayera para dinamizar la feria.
- 2. Feria Gastronómica de amor y amistad:** La Cámara de Comercio apoyó el evento organizado por Acodrés participaron 13 restaurantes y se contó con 950 asistentes, se realizó show de barismo y coctelería, la feria dejó ventas por 12 millones.
- 3. Feria de Pitalito:** 9 artesanos de la jurisdicción participaron en la versión 52 de la Feria Nacional Artesanal que se lleva a cabo anualmente en el municipio de Pitalito Huila.
- 4. Festinavidad:** La Cámara de Comercio apoyó el Festival Musical Navideño organizado por la Fundación Tedeum, el cual se llevó a cabo el 1 y 2 de diciembre en el Hotel Estelar, en el festival se desarrollaron 2 grandes eventos: Primer Concurso Nacional de Villancicos A Ritmo Tradicional “Maestro Daniel Oviedo Galeano” y el Primer Concurso Nacional De Danza En Pareja – Bailando Villancicos. En Honor Al Maestro Dagoberto Diaz Guzmán, categorías niños y jóvenes hasta los 16 años. El concurso contó con 20 participantes de diferentes regiones del país, además el Festival fue transmitido en Directo por el canal regional 3 y 104 de la empresa PYC Televisión del sistema Claro. Además de este, se transmitió vía internet por este mismo medio y por la página de Suená Mi Tierra.
- 5. Expoartesánias:** Se apoyó a 5 empresarios de Ibagué para su participación en Expoartesánias, plataforma que dinamiza y fortalece el sector artesanal colombiano y que se ha constituido en un escenario para que comercializadores y distribuidores nacionales e internacionales encuentren productos con calidad e identidad.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto \$ 25.769.039

(3) Realizar actividades promoción y mercadeo de destinos turísticos y culturales en la jurisdicción.

Spots de Ibagué y municipios de la Jurisdicción: Se realizaron 3 spots de Ibagué y 3 spots de los municipios bajo la temática de rutas mitológicas.

Ruta Madremonite: Ibagué- Cajamarca

Ruta El Fraile: Ibagué, Alvarado, Ambalema, Venadillo

Ruta El Tunjo: Ibagué, San Luis, Valle de San Juan.

Se realizó 1 video resumen de los tres spots de Ibagué con destino al Ministerio de Comercio Industria y Turismo para la promoción de la Ruta Paisaje Musical Tolima Grande.

Taller de mercadeo de destino y posicionamiento con (30) participantes:

- En alianza con la Universidad CUN se realizaron (3) talleres de fundamentación y creación de marca turística, en ellos se abordaron conceptos y temáticas sobre marca,

briefing, síntesis gráfica y alianzas estratégicas para el mercadeo turístico con la participación de 20 empresarios promedio por taller.

- Se realizó el seminario gestión de internacionalización del Turismo para establecimientos de alojamiento en alianza con Procolombia, seminario compuesto por (6) módulos en los cuales se desarrollaron los siguientes contenidos temáticos: clientes, tendencias del turismo, experiencias turísticas, mercadeo turístico, revenue Management, Comercialización y distribución. El seminario contó con la participación de 28 empresarios.

Material de Promoción de destino:

Con el objetivo de contar con material de difusión del festival se diseñaron y repartieron 5.000 abanicos promocionales en los principales eventos masivos del Festival Folclórico Colombiano tales como: la Feria Gastronómica Ibagué Tierra de Sabores, el Día del Sombrero y la Feria Equina.

Por otra parte, con la finalidad de promover el avistamiento de aves se diseñaron 1.000 brochure para su distribución en ferias de avistamiento.

Book Fotográfico Turístico de los municipios de la jurisdicción:

Con el objetivo de contar con material y los derechos de fotografía para la promoción de destino se realizó el proceso de contratación de 340 fotografías turísticas profesionales.

Participación en Plataformas especializadas de comercialización cultural:

Bogotá Audiovisual Martket: Se apoyó la participación de la Corporación Creandes en la rueda de negocios y plataforma especializada en Cine Bogotá Audiovisual Martket, en la cual se concretaron 16 citas de negocios con productores, distribuidores y agentes de venta. Creandes ha logrado el reconocimiento de sus documentales regionales en escenarios nacionales e internacionales.

Circulart: Se apoyó la participación de 5 empresas de la industria musical de Ibagué en CIRCULART, plataforma profesional de la industria de la música latinoamericana, donde se reúnen los representantes de este medio: Artistas, productores, empresarios, académicos, periodistas, emprendedores, sellos disqueros y múltiples organizaciones que trabajan dentro de la convergencia de la cultura y los negocios, para establecer un diálogo proactivo sobre el desarrollo de la industria musical.

Durante esta misión se logró establecer contactos con la embajada de España, representantes del sector musical directamente de México y representantes de la radio nacional colombiana, con el fin de ofrecer y realizar intercambios de sus productos y servicios en mercados nacionales e internacionales.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto \$ 24.155.906.

22. ACERCAR LA OFERTA CON LA DEMANDA CON LOS PRODUCTOS AGRICOLAS Y PECUARIOS.

1) Apoyar a empresarios y/o productores del sector agrícola y pecuario en la comercialización de sus productos.

Se llevó a cabo la Rueda de Negocios: COMPRAS PÚBLICAS LOCALES, con la participación de entidades nacionales y departamentales, asistieron 33 operadores del ICBF del Programa de Alimentación Escolar y 76 productores, logrando la firma de 41 acuerdos comerciales, por valor de \$351.832.034.

Respecto a lo anterior, en el mes de septiembre de 2018 se realizó seguimiento a los acuerdos comerciales pactados evidenciado ventas por valor de \$ 847.760.000.

Por otro lado, se gestionaron visitas de compradores internacionales tales como:

- El comprador más importante de aguacate Hass en Costa Rica, con el cual se visitó la asociación AGUACATE en el municipio de Cajamarca, logrando preacuerdo para comercializar la fruta a Costa Rica.
- El comprador especializado de café y representante de "DIRECT ORIGIN TRADING" de Estados Unidos, con el cual se realizó la visita a productores de café de la asociación ASOPARQUES en Santa Isabel Tolima y se tomaron muestras de café para poder validar acuerdos comerciales.
- Comprador costarricense de aguacate Hass, Pedro Araya, representante de la empresa FRUSUR, logrando que la Asociación Aguacatéc de Cajamarca exportará de forma directa 22.400 kilos de aguacate Hass a Costa Rica.

Finalmente, se realizó rueda de negocios en el marco de IV EXPOFRUTAS, donde 4 compradores panameños proyectaron negociaciones de productos como aguacate, lima Tahití, Gulupa, plátano y salchichón con 15 asociaciones de productores de la región, por un valor estimado de USD\$100.000, con ventas efectivas por USD\$25.000 de Lima Tahití.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$22.795.097

23. CREACION Y FORTALECIMIENTO UNIDADES PRODUCTIVAS.

(1) Gestionar la consolidación de grupo de productores en entidades jurídicas, mediante la formalización.

Se realizó el acompañamiento a un grupo de productores hasta llegar a la formalización e inscripción de la persona jurídica - Asociación Agropecuaria y Cafetera de Venadillo - ASOCAFE EL VENADO Corregimiento de Junín, Asociación de Turismo de Santa Isabel, ASOPAVAS, ASOMAEQ y ASOCUCUANA, San Antonio, ASOCIACION DE PRODUCTORES LACTEOS DE RONCESVALLES APROLAR – Roncesvalles.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 642.798.

(2) Realizar plan de formación para unidades productivas.

Con el fin de llevar a cabo el plan de formación de unidades productivas se programaron y ejecutaron las siguientes capacitaciones:

En alianza con la DIAN se dictó capacitación de régimen especial para entidades sin ánimo de lucro en Cajamarca a 11 Asociaciones con asistencia de 26 personas.

El presidente de la JD. De la Cámara Colombo Centro Americana y del Caribe, dictó charla “Oportunidades Comerciales con Centro América y el caribe”, asistieron 70 empresario.

Se realizó capacitación en temas legales y de asociatividad a miembros de la asociación de aguacate "APROAGUACATE", del municipio de Alvarado.

Se realizó Taller Cafés Especiales dictado en el municipio de Cajamarca para empresarios de la región, asociación Cafesca y tiendas de café.

Se llevaron a cabo tres (3) talleres en el marco del programa “conquiste los mercados internacionales con un plan comercial”: Como diseñar estrategias para la atracción de clientes, como participar en eventos internacionales, como realizar una conversación de ventas y como presentar una propuesta comercial efectiva, con asistencia de 42 personas a 6 asociaciones beneficiarias del proyecto Innovacafé de los municipios de Santa Isabel, Líbano, Anzoátegui.

Finalmente, se presentó el caso de éxito "Modelo fincas verdes - San Antonio Tolima" a grupo de emprendedores provenientes de Guavio - Cundinamarca. El modelo expuesto consiste en un grupo de fincas que se asocian en torno a la comercialización de café orgánico, pero con el tiempo descubren la potencialidad que tienen cada uno de sus predios en el tema paisajístico y ambiental y empiezan a aprovechar su entorno, convirtiendo sus fincas en agroturísticas.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

(3) Gestionar registros como: Invima, Registro de Marca, Códigos de Barra, Empaque y mejoramiento de imagen corporativa, mediante el desarrollo de contratos, convenio con entidades territoriales e instituciones.

Mediante el programa “Redes de Valores” se entregaron 270 códigos de barras, 54 códigos GNL (Ubicación Geoespacial) y 216 códigos para producto, beneficiando a 54 productores, asociaciones y empresarios, ubicados en los municipios de San Antonio, Alvarado, Anzoátegui, Cajamarca, Roncesvalles, Rovira y Santa Isabel.

A través del convenio 1955 con la Alcaldía de Ibagué, se entrega 1 registro sanitario, 1 permiso sanitario, 5 notificaciones sanitarias y 10 registros de marca, beneficiando a 42 empresarios.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$10.500.000.

24. FORTALECIMIENTO DEL CLUSTER CAFÉ.

(1) Realizar asistencia técnica en BPA Y BPM en empresas pertenecientes del clúster del Tolima.

Se realizó a través del contrato de cofinanciación No. 011 de 2017, suscrito con INNPULSA COLOMBIA, mediante el “Programa de apoyo a la innovación tecnológica dirigido a pequeños y medianos productores de café del departamento del Tolima para la obtención de un café diferenciado”, asistencia técnica a 60 beneficiarios productores de café, representados en 6 asociaciones (ASOPARQUES, ASOCAFE, PRODUCTORES SIN FRONTERA, ANMUCIL, LOANYTOY Y ASOMUCAHOR), en temas tales como: Registros sobre las actividades que se desarrollan en la finca, inventario de los productos agroquímicos y su buen manejo, la importancia de generar códigos de trazabilidad mediante protocolos y formatos escritos en actividades como la recolección, el beneficio, la fermentación, el secado, los resultados de los análisis físico y sensoriales.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$475.500.

(2) Trasferir tecnología innovadoras y de bajo costo en los proceso de cosecha y postcosecha.

60 beneficiarios productores de café del departamento del Tolima, recibieron tecnología de bajo costo, representados en materiales para la construcción de secadores solares de café tipo marquesina, extractores de humedad, Canguaros, fermaestro, kit gravimet, pala y rastrillo plástico.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

(3) Adecuar la oferta exportable y formación en comercio internacional para inserción en nuevos mercados a través de microlotes.

Se realizó diagnóstico, asistencia técnica y adecuación de oferta exportable a las seis (6) asociaciones beneficiarias del proyecto innovacafé. Igualmente, se realizó la preparación de los 60 beneficiarios del proyecto para participar en la feria de cafés especiales a realizarse en la ciudad de Bogotá: se recolectaron muestras que se enviaron a laboratorio.

Por otro lado, productores de la asociación Asoparques en Santa Isabel, realizaron venta directa con la Comercializadora Iconexus ubicada en la ciudad de Ibagué.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

(4) Programar agenda periódica de interés que permita la reactivación y gobernanza del clúster del café.

Se realizó comité técnico con los actores involucrados en el proyecto Innovacafe, y se construyó agenda de trabajo con el fin de hacer seguimiento al proyecto y permitiendo la interacción entre los miembros pertenecientes al clúster de café del Tolima, definiendo las estrategias para llegar a otros actores (Participación feria de cafés especiales, realización de material publicitario del clúster café del Tolima).

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

25. FORTALECIMIENTO DEL CLUSTER LOGISTICA.

1) Conformar el Clúster de Salud.

Como iniciativa para crear el clúster de Salud en la región, se desarrollaron diferentes actividades con el fin de generar confianza y cooperación entre los actores claves para esta dinámica, tales como: encuentros realizados en la nueva clínica Medicádiz, Congreso Nacional REDCUPS (Red colombiana de instituciones de Educación superior y Universidades Promotoras de Salud) y en la Cámara de comercio de Ibagué.

Al final del año los empresarios decidieron crear la iniciativa Clúster, para lo cual la Cámara de Comercio de Ibagué proyectó para 2019 contratar un profesional que lidere e implemente la metodología para el diseño de la Iniciativa de Refuerzo a la Competitividad para el sector salud.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

9. PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS

26. ACOMPAÑAMIENTO FINANCIERO A MYPES.

1) Realizar rueda de soluciones y escuelas financieras.

Se desarrolló una rueda de soluciones financieras en el marco del programa de formalización y cámara móvil el sábado 17 de marzo en el municipio de San Antonio, logrando el apoyo de Bancolombia, Banco Agrario y Prosperando quienes brindaron 27 atenciones a personas y empresarios. Esta actividad tuvo como propósito el conocimiento por parte de los empresarios de la oferta actual del mercado bancario como posibilidad de apalancamiento.

Adicionalmente, se realizó la escuela financiera en el marco del programa Ibagué Tierra de Sabores logrando formar a 30 empresarios del sector gastronómico en temas contables y financieros; la entidad contratada para el desarrollo de esta actividad fue FEGAT (federación de gastronomía y turismo).

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 782.000.

27. LIDERAR EL FUNCIONAMIENTO DEL CRC TOLIMA.

1) Diseñar estrategia para liderar y posicionar la CRC Tolima en la Región.

Se diseñó una estrategia para dar a conocer y posicionar la Comisión Regional de Competitividad – CRC Tolima en el entorno regional. La estrategia consistió en conformar mesas competitivas de Ciencia, Tecnología e Innovación CTel, que involucran el sector gremial, empresarial, académico, entidades públicas y sociedad civil; ello permitió la difusión y priorización de los sectores productivos regionales, a través de las mesas de CTel, Agroindustria (que incluye lo agrícola y lo pecuario), Logística, Manufactura (que incluye moda textil y confecciones) y Turismo.

Con base en el trabajo en las mesas se está en la elaboración de la Agenda Integrada de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación AICCTI, que confluirá en un portafolio de proyectos que materializan las apuestas productivas del Tolima orientado al cierre de brechas en los indicadores de competitividad IDC, ICC e IDIC.

La CRC Tolima se encuentra en funcionamiento y es reconocida por el Sistema Nacional de Competitividad; cumple con el rol articulador de actores regionales de desarrollo, para el cual fue creada; es decir, ser vocera del Tolima ante instancias nacionales en temas de productividad y competitividad de la región.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 23.045.697.

28. DINAMIZACION ECONOMICA Y EMPRESARIAL DE LA RAPE REGIONAL REGION CENTRAL.

1) Diseñar con la RAPE, estrategia comercial que impulse la región.

Teniendo en cuenta que uno de los ejes estratégicos de la RAPE es la Seguridad Alimentaria y el Desarrollo Rural, se diseñó una estrategia comercial para aprovechar que el Tolima se encuentra en la región central, la cual consiste en:

- Identificación de la demanda de productos en los departamentos de la RAPE.
- Identificación de asociaciones de productores agrícolas y de la oferta de productos agrícolas del departamento.
- Fomento de la Asociatividad.
- Adecuación de la oferta, para garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos producidos, comercializados.
- Creación y consolidación de canales de comercialización directa entre productores y consumidores de la región central RAPE.
- Encuentros entre productores y compradores en la ciudad de Bogotá D.C.

Con esta estrategia se establece un gana-gana entre el productor y el consumidor final, pues los productos llegan en menor tiempo y en condiciones de inocuidad acorde a las necesidades del mercado y requerimientos de los consumidores en la región central.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

29. FORTALECIMIENTO DE LA API TOLIMA.

1) Promover alianzas entre la API y con otras instituciones regionales y nacionales.

Durante el 2018, la CCI realizó las gestiones necesarias para la reactivación de la Agencia de Promoción de Inversión API Tolima. Para este fin restableció las alianzas con entidades regionales y nacionales como Procolombia y la Alcaldía de Ibagué a través del convenio de cooperación interinstitucional No 1955, en el cual se desarrolló la “Estrategia de mercadeo y promoción para la ciudad de Ibagué 2019-2022”.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$15.000.000.

30. FORTALECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO.

(1) Orientar a los empresarios en la adecuación a la oferta:

Se orientaron a (92) noventa y dos empresarios interesados en temas de adecuación de la oferta (registro de marca y/o códigos de barra) como herramientas para abrir mercado nacional e internacional.

Lo anterior se logra con los contactos gestionados en la Organización Lógyca (Gs1 Colombia) y el convenio vigente con la Superintendencia de Industria y Comercio CATI (Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación)

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 2.723.700.

(2) Acompañar a las empresas para agregar valor a sus productos y/o servicios

Por medio del convenio vigente con la Superintendencia de Industria y Comercio CATI (centro de apoyo a la tecnología y la innovación) se brindó acompañamiento personalizado en la solicitud de registro de marca a 35 empresarios de la jurisdicción.

En alianza con la Secretaria de Salud de Ibagué, el SENA, la universidad CUN, y ACODRES se desarrolló el programa IBAGUE TIERRA DE SABORES contando con la participación de 47 empresas, fortaleciendo con ello a los pequeños empresarios que pertenecen al sector gastronómico a través de formación en aspectos técnicos y de gestión empresarial tales como; mercadeo, desarrollo y manejo de imagen corporativa, costos, manejo de inventarios, innovación aplicado a la presentación de platos, mixología, etiqueta y protocolo entre otros; con la aplicación de este conocimiento en el desarrollo de su actividad mercantil los empresarios participantes han logrado agregar valor a la prestación su servicio.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$1.782.840.

31. EVOLUCION MODELOS DE NEGOCIOS MEDIANTE MICROFRANQUICIAS.

1) Acompañar en la formación y aplicación del modelo de Microfranquicias.

En alianza con Propaís se desarrolló el programa de Microfranquicias “Una oportunidad empresarial a su alcance” por medio del cual tres empresas de la jurisdicción (The Mommy’s Bakery, Pigmento Irreverente y Coturnicola Colombiana) aplican este modelo de negocio en sus unidades productivas.

Lo anterior por medio de una consultoría especializada por parte de Sinergi-k que les permitió estandarizar y documentar sus procesos, la cual fue patrocinada en un 50% por el programa que contaba con los recursos del BID y el FOMIN; en el proceso la CCI actuó como entidad de apoyo con todos los requerimientos logísticos, el seguimiento y los entregables del proceso.

A lo largo del proceso también se realizaron actividades de promoción de las microfranquicias obtenidas:

- Participación de The Mommy’s Bakery en FANYF (Feria internacional de franquicias) en Corferias – Bogotá de donde se logra cerrar una venta y puesta en marcha de una microfranquicias en la ciudad de Pereira.
- Se realizó rueda de negocios de microfranquicias, con la participación de 9 franquiciantes nacionales, entre ellos 2 de la región (Pigmento Irreverente y The Mommy’s Bakery). Se logró la asistencia de 100 emprendedores potenciales franquiciados que a su vez recibieron una jornada académica donde se los indicó los aspectos a tener en cuenta tanto para adquirir una franquicia como para implementar el modelo en una empresa que se considere sostenible y con potencial de expansión.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 3.353.200.

10. GRANDES Y PEQUEÑAS EMPRESAS

32. PARTICIPACION EN ESCENARIOS COMERCIALES (NACIONAL E INTERNACIONAL).

1) Participación en misiones nacionales, internacionales y ruedas de negocios.

La Cámara de Comercio de Ibagué en aras de fortalecer las ventas y la productividad del tejido empresarial de la región durante el año 2018 participó en 8 escenarios comerciales de los cuales 5 fueron nacionales en ferias como Macrorrueda 70 realizada por Procolombia, Feria de alimentos “Alimentec”, Mujeres Emprendedoras, Expoagrofuturo, Expoindustria en Feria Internacional de Bogotá, generando contactos importantes para proyecciones de negocio a nivel nacional.

De igual manera, se apoyó la participación de la empresa Juan Choconat en Salon du Chocolat en París, a la feria de Chocolate más importante del mundo logrando establecer

4 contactos comerciales con alta posibilidad de negocio y efectuando EUR\$3.000 de ventas en sitio.

En total 104 empresarios fueron apoyados en las ferias y ruedas de negocio, de los cuales 28 participaron como expositores en 4 escenarios, los demás asistieron en calidad de misión exploratoria con el fin de establecer contactos comerciales que fortalecieron su cadena productiva o la comercialización de sus productos.

Por otro lado, se realizó la misión exploratoria con 22 emprendedores de la región a la cumbre de emprendimiento en Cartagena y la misión exploratoria a Heroes Fest (evento para emprendedores) con 18 empresas a la ciudad de Cali.

Finalmente, ocho (8) asociaciones de productores del clúster de café participaron como expositoras en la feria de Cafés Especiales Colombia Expo 2018 logrando acuerdos para negocios a futuro.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$123.557.637

33. ACOMPAÑAR EN LA CREACION DE UNIDADES DE COMERCIO EXTERIOR.

1) Realizar talleres para la implementación de unidades de comercio exterior.

Mediante la participación en tres talleres de formación exportadora, 21 empresas obtuvieron conocimientos especializados en comercio exterior, el primer taller “Internacionalización: Una oportunidad para su negocio” se realizó en Febrero, las empresas conocieron las tendencias del mercado internacional, en especial de las oportunidades con países asiáticos siendo estos claves en los procesos de comercialización de mercancías a nivel mundial.

El segundo taller se denominó “Descubra el mundo del comercio exterior” donde profundizaron en temas referentes al aprovechamiento de los acuerdos comerciales desde la estructuración de la empresa y el conocimiento de la normatividad internacional, de esta manera las empresas obtuvieron nociones adquirir la habilitación como usuario aduanero que les permite realizar operaciones de exportación.

Por último, se realizó el taller “Conquiste los mercados internacionales con un plan comercial” donde se establecieron estrategias de incursión en los mercados internacionales contando con planes de ventas, posicionamiento y consolidación de clientes, asimismo con parámetros para la participación en ferias internacionales, de este modo, las empresas tuvieron una formación integral en sus procesos de comercialización con el fin de una vez adecuados sus productos poder tener una participación exitosa en ferias evidenciada en contactos comerciales establecidos y ventas efectivas.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 1.895.040.

34. DISEÑAR PROGRAMA NACIONAL DE PROVEEDORES

1) Diseñar y presentar programa nacional de proveedores a aliados estratégicos.

Se diseñó el programa “Estrategia de Proveedores Regionales”, que busca que los productores locales logren venta directa (mínima intermediación) de alimentos, bienes y/o servicios a las instituciones públicas y/o privadas que los requieran. Para esto se planteó el uso de una aplicación web que facilite la interacción entre ambas partes (Ofertante-Demandante), así como la generación de espacios comerciales donde se concreten los negocios. El objetivo de la estrategia es apoyar y dinamizar la economía local y regional brindando buenos niveles de abastecimiento de los productos de interés a los compradores institucionales.

Alcance:

El alcance de la estrategia aborda: a) Identificación de las instituciones regionales y nacionales compradores directos y su demanda por productos. b) construcción de una base de datos de los empresarios del sector primario, secundario y terciario con su oferta de productos de acuerdo a la demanda identificada; c) articulación entre oferentes y demandantes; y e) Generación de encuentros comerciales entre proveedores y clientes.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

Los recursos para el desarrollo de la aplicación fueron ejecutado del ítem 35 (Inciso 1) “Desarrollar software.....”.

35. PROMOVER LA COMERCIALIZACION ONLINE.

1) Desarrollar software (clúster tic) para comercialización de los productos de las empresas de nuestra jurisdicción.

Se realizó la compra del software de comercialización online para el sector agropecuario "Ofercampo". Una aplicación web que facilita la comunicación de carácter comercial entre los productores y compradores de productos agrícolas, permitiendo la generación de subastas para la adquisición de herramientas, insumos y servicios técnicos relacionados orientados a generar economías de escala. La aplicación se complementó para la comercialización de los productores agrícolas de la región.

Actividades complementarias clúster TIC

Se inició con el proceso de formación de la iniciativa clúster TIC en la región, convocándose a los empresarios a una socialización que dio como resultado la conformación de diferentes mesas de trabajo (Desarrollo de software, industrias creativas, servicios, infraestructura y academia).

Del trabajo realizado de cada mesa se logró consolidar un DOFA principal fortaleciendo las relaciones empresariales en el que la Cámara de Comercio de Ibagué ha apoyado eventos como facturación electrónica (Desarrollo de software), Marketazo (SENA, componentes Servicios), StartUp Comedy porque emprender es algo serio (Industrias creativas).

Trabajando de la mano de FEDESOFTE y el PTP se realizó el taller Workshop Economía del crecimiento para empresas de software y TI, en donde las empresas obtuvieron mejores prácticas de mercadeo, indicadores claves y planeación estratégica, contando con una serie de herramientas prácticas que orientan a generar estrategias de escalamiento y crecimiento sostenido, como identificar una oportunidad estratégica, mercadeo vs ventas, métricas y tácticas de crecimiento, mercado y ventas, Benchmark operativos entre otros.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 9.000.000.

11. FORMALIZACION

36. BRIGADAS DE FORMALIZACION EMPRESARIAL.

1) Promover y realizar la formalización empresarial en la jurisdicción.

Por medio de jornadas llevadas a cabo en diferentes puntos de la jurisdicción, la CCI buscó promover y generar conciencia de formalidad y legalidad en los empresarios informales como significado de desarrollo y crecimiento para su unidad productiva. Esto se llevó a cabo por medio de asesorías, talleres y ruedas de servicio que permitieron que los empresarios conocieran los pasos para legalizarse, beneficios de ser formal y consecuencias de la informalidad.

Se buscó que los empresarios tuvieran además la claridad de que el registro mercantil es sólo el primer paso de varios que deben tener en cuenta para completar la ruta de la formalidad. Como resultado de este proceso 130 unidades productivas no formalizadas ingresaron a la base empresarial de la región.

Se diseñó y ejecutó el programa ARTESANOS CREANDO UN MEJOR FUTURO “El Camino es Ser Formal” dirigido a uno de los sectores más informales de la ciudad, con participación de 35 artesanos. Los beneficiarios fueron formados y capacitados en temáticas empresariales como: Modelo de Negocio, finanzas para no financieros y marketing (Dictada por la Universidad CUN) y en temáticas propias del sector artesanal como diseño y desarrollo de producto (certificada por el SENA).

Así mismo, de nueve (9) empresarios que se postularon y fueron seleccionados para participar en la versión Número 52 de la feria Nacional Artesanal (quienes recibieron apoyo de la Cámara de Comercio con el pago del stand), tres (3) pertenecían al programa.

Como cierre del programa 22 empresarios tuvieron la oportunidad de que modelos profesionales exhibieran sus productos en una pasarela realizada en el parque Murillo Toro en el marco de LA FERIA “El lugar para el talento Ibaguerense”.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$6.458.137.

37. DISMINUIR LA INFORMALIDAD LABORAL.

(1) Generar acciones en procura de disminuir la informalidad laboral.

Se generan dos actividades específicas en procura de la disminución de la informalidad laboral, la primera fue la organización y puesta en marcha del diplomado en políticas públicas de formalización laboral realizado en alianza con el ministerio de trabajo, Gobernación del Tolima, ESAP, ORMET y Micitio Ibagué, en este diplomado fueron certificadas 91 personas entre ellas 30 empresarios y 4 funcionarios de la Cámara de Comercio de Ibagué quienes se formaron en todas las temáticas concernientes a la formalización Laboral en el país, temáticas divididas en 4 módulos, cumpliendo con una intensidad horaria de 80 horas ejecutadas en su totalidad en los meses de Septiembre y Octubre, es importante resaltar que la certificación es expedida por la ESAP y el Ministerio de Trabajo.

De igual forma, la CCI participó en dos rutas de empleabilidad realizadas en el barrio Kenedy y en la comuna 2 de la ciudad de Ibagué con la asistencia total de 407 personas, buscando con ello brindar asesoría en temas laborales y de formalización.

La CCI en busca de la disminución de la informalidad laboral realizó la Micro Rueda de empleo con las 3 agencias de empleo que operan en el Departamento en donde participaron 764 personas de la ciudad de Ibagué.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$ 2.030.005.

(2) Realizar Programa de Consultoría en procesos de formalización laboral.

Se promovió alianza con la agencia de empleo de la caja de compensación Comfenalco Tolima buscando la realización de actividades conjuntas entre las dos entidades que permitieran generar impactos positivos en la jurisdicción, como primera actividad se acordó la publicación de las ofertas laborales ofrecidas por Comfenalco en la página web y redes sociales de la CCI.

Se realizó el programa de consultoría a 10 empresas de la jurisdicción a las cuales se les efectuó diagnóstico, formación y creación de planes de mejoramiento que permita cumplir con la normatividad vigente.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$40.030

12. ASESORIA EMPRESARIAL

38. FORTALECER LA ASOCIATIVIDAD EN MUNICIPIOS DE LA JURISDICCION.

1) Generar acciones en procura de fortalecer la asociatividad en municipios de la jurisdicción.

Se realizó capacitación “Como negociar en ruedas de negocios”, para las asociaciones y empresarios que participaron del ejercicio compras públicas institucionales (ICBF y MEN), con participación de 20 personas.

En alianza con el SENA Regional Tolima, se realizó el programa emprendimiento para la paz, llegando a los municipios, San Antonio, Roncesvalles y Rovira. Los asistentes recibieron asesoría en adecuación de oferta, aspectos legales, finanzas básicas y comercialización de productos agropecuarios con participación de 10 asociaciones de productores.

Se realizó capacitación en temas legales, asociatividad y charlas en cómo manejar correctamente el dinero en su negocio, en los municipios de Alvarado, Anzoátegui, Cajamarca y Venadillo con una asistencia de 120 personas.

Con el apoyo de Procolombia se dictó Taller “Prepárese para exportar” a 25 empresarios del municipio de Santa Isabel.

En alianza con UNIMINUTO se dictó taller a asociaciones del municipio de Venadillo, en aspectos relacionados con el IVA que se aplica a productos agropecuarios y las responsabilidades tributarias, con participaron 25 personas.

Se dictó taller en aspectos legales y jurídicos a 17 asociaciones del municipio de Santa Isabel, con el fin de fortalecer su conocimiento y facilitar los trámites ante las entidades oficiales y privadas.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$2.225.500

39. ARTICULAR PROGRAMAS CON ENTIDADES.

1) Articular y Desarrollar programas de forma conjunta con otras entidades.

Se firmó el convenio 1955 con la Alcaldía municipal (Secretaría de Apoyo a la gestión) por medio del cual se realizaron actividades que fueron apoyo para el debido cumplimiento del plan de acción estructurado para 2018; adicionalmente se firmó el convenio con la Superintendencia de Industria y Comercio (CATI: Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación) por medio del cual se brindó orientación y acompañamiento a los empresarios en el proceso de registro de marca, además brindó la posibilidad de apoyarlos con un porcentaje de descuento en su solicitud de protección.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

13. PRESENCIA INSTITUCIONAL

40. GENERAR LIDERAZGO INSTITUCIONAL EN LA JURISDICCIÓN.

1) Diseño e implementación de campañas que generen liderazgo institucional.

Se diseñaron e implementaron las siguientes campañas de liderazgo institucional:

Campaña de responsabilidad social empresarial
Campaña atracción turística (semana santa - fiestas de junio)
Campañas promoción temporadas comerciales
Campaña de atracción de inversión "Ibagué Ciudad para Vivir, Creer e Invertir"

Se realizó la campaña de responsabilidad social empresarial denominada ***Por un Tolima más educado***, la que se enfocó en la recolección de libros y útiles escolares para los niños y niñas de la zona rural de Ibagué y el municipio de Anzoátegui población al norte tolimensé.

En la jornada participaron además de los funcionarios de la CCI, empresas que quisieron vincularse con la iniciativa lográndose recaudar 260 kits los que se distribuyeron en partes iguales para cada una de las poblaciones objetivo, así mismo se hizo entrega de 130 cuadernos a la pastoral social con lo que dicha entidad realizó donaciones a otro sector de niños y niñas de escasos recursos económicos.

Se llevó a cabo la campaña de responsabilidad social empresarial ***“Ver para Creer”***, encaminada en la recolección de marcos para gafas, en una alianza estratégica con la Empresa afiliada a la CCI Orsovisión, en la que se estableció que la empresa donaría los lentes a cada marco y las mismas serían entregadas a población de adultos mayores y población LGTBI de escasos recursos de los municipios de nuestra jurisdicción.

El primero de noviembre se realizó el evento central de cierre de la campaña, ***“Ver para Creer”*** en el auditorio de la Cámara de Comercio de Ibagué, donde se hizo la entrega a los beneficiarios de los estratos 1 y 2, comunidades indígenas, afrocolombianas, LGTBI, adultos mayores, líderes comunales y habitantes de las zonas rurales de 620 monturas con sus respectivos lentes. En total se vincularon 25 empresas de la región a esta noble causa.

Se realizó la campaña de promoción en temporada de semana santa la que se enfocó en dar a conocer la oferta gastronómica en la ciudad con el fin de atraer a la ciudad visitantes con atractivas opciones de platos típicos en la época. Se contactó a ACODRES gremio que reúne a los establecimientos dedicados a comidas y bebidas realizando un brouchure con la oferta gastronómica y las presentaciones de música sacra que se ofrecieron en la ciudad de Ibagué durante la semana mayor.

Se logró la activa participación de 12 restaurantes y tres centros comerciales, a los que se les diseñó una pieza, realizaron fotos y entrevistas material que se promocionó a través de medios de comunicación y redes de la Cámara de Comercio de Ibagué.

Se realizó la Campaña ***#VivamosNuestroFolclor*** con el fin de ampliar la convocatoria e invitación a todos los colombianos a disfrutar del Festival Folclórico Colombiano en la ciudad de Ibagué. Por medio de piezas gráficas, spots, videos se viralizaron contenidos en

los que se presentaron las bondades y programación de las tradicionales fiestas que se toman la capital tolimense durante el mes de junio.

Se realizó la campaña **#EnDiciembreYoLeComproIbagué**, estrategia que por tercer año consecutivo se enfocó en invitar a la ciudadanía en general a realizar sus compras de fin de año en establecimientos legalmente constituidos apoyando el comercio formal. Mediante material POP, registro de testimoniales de la ciudadanía, invitaciones de los empresarios y difusión en medios de comunicación, redes sociales y listas de difusión se viralizó la invitación a realizar las compras de temporada en la ciudad.

Se realizó la campaña **"468 razones para vivir, disfrutar e invertir en Ibagué"**, la que se desarrolló dentro del marco de la celebración del cumpleaños de la capital del Tolima, en la cual, mediante piezas gráficas y spots, se resaltaron los atributos de nuestra ciudad, implementándose una nueva portada en redes sociales e incentivando en los ibaguereños a que reconocieran y se convirtieran en multiplicadores de las bondades de la capital musical, con motivo de la celebración de su cumpleaños. Así mismo se hizo una recopilación de las mejores imágenes de ocobos florecidos con lo que se realizaron postales con las que se dio a conocer que en esta época del año la ciudad florece todo su esplendor.

Con el fin de contrarrestar los casos de extorsión y prevenir el secuestro en la región el Ente Cameral en alianza con la Policía puso en marcha la estrategia denominada **#YoNoPagoYoDenuncio**, campaña realizada con la dirección del grupo Antiextorsión y Antisecuestro del Gaula de la Policía del Tolima con el propósito de incentivar a los comerciantes para que denuncien casos de extorsión en la región a través de la línea 165.

La Campaña se tomó los establecimientos comerciales de la región y mediante charlas y entrega de material promocional se generó una cultura de denunciar casos irregulares y prevenir ser víctimas de delitos como estos.

Aprovechando la temporada de fin de año, en el marco de la ejecución del programa **#YoNoPagoYoDenuncio**, el director Nacional de la Dirección Antisecuestro y Antiextorsión, Gaula, Brigadier General, Fernando Murillo Orrego, visitó a la ciudad de Ibagué con el propósito de realizar una inspección a los resultados arrojados en la estrategia que se llevó a cabo de forma articulada con la Cámara de Comercio de Ibagué

2) Realizar de foros de impacto Regional con presencia de actores nacionales.

Se realizó la **Cumbre de Gobernadores** en el marco de la asamblea Nacional de la ANDI, a la cual asistieron el Gobernador del Tolima, delegados de la gobernación del Huila y Valle, así como congresistas electos para discutir el impacto del proyecto Conexión Pacífico-Orinoquía que atravesará el sur del Tolima, beneficiando ampliamente los departamentos de Valle, Huila, Tolima, Meta y Vichada

Se realizó la **Mesa Técnica Empresarial y Económica del Tolima**, con la presencia de tres Senadores y Representantes a la Cámara electos del Tolima, Gremios Económicos y medios de comunicación, evento en el que se dio a conocer la situación actual económica y proyección de la misma, según compromisos adquiridos por el presidente Iván Duque con el Departamento del Tolima. Esta jornada se desarrollo con el fin de contribuir en la unión

y trabajo en equipo de la bancada tolimense para de esta manera presentar al gobierno nacional proyectos que beneficien la región

Con el fin de convertir las fiestas de mitad de año que se realizan en la ciudad en un evento que genere la atracción de turismo reactivando la economía durante la realización del Festival Folclórico Colombiano se realizó mesa técnica **Ibagué, Fiestas, Cultura y Tradición**, evento que congrego los representantes de los Gremios Económicos del Tolima, Medios de Comunicación, Secretarios de Cultura de Ibagué, el Tolima y en el que compartió su exitosa experiencia en la realización de eventos de talla nacional el director de CORPOSANPEDRO.

Con esta jornada de trabajo la CCI buscaba conocer el proceso desarrollado en el Huila y contemplar la posibilidad de realizar el Festival Folclórico Colombiano con la misma efectividad con que lo ejecuta la capital del Huila.

La CCI fue sede del Primer Encuentro **"Diálogos Empresariales Regionales"** llevado a cabo con el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, y los Viceministros de Comercio Exterior, Desarrollo Empresarial y Turismo, evento en el que se logró congregarse más de 500 empresarios de diferentes sectores de la economía y quienes tuvieron la oportunidad de escuchar y ser escuchados por el Mincit y su equipo de colaboradores más cercanos.

En la jornada además se realizaron mesas de trabajo con los viceministros de Desarrollo Empresarial, Comercio Exterior y Turismo y empresarios de cada uno de los sectores económicos con los que se abordaron temas de relevancia para la región.

Una vez el DANE presentó las cifras que ubican la capital tolimense en uno de los primeros lugares de desempleo a nivel nacional, la Cámara de Comercio de Ibagué realizó la **Mesa Técnica "El Desempleo en Ibagué"**, jornada en la que se evaluó el impacto que esta difícil situación genera en la economía regional, a la vez que se revisaron propuestas que permitan disminuir los índices que por décadas han colocado a la capital del Tolima en los primeros lugares de desocupación. En la jornada participó la academia, el observatorio para el empleo, el SENA, las Cajas de Compensación Familiar, delegados del gobierno municipal y departamental, así como los representantes de los Gremios Económicos de la región.

La Cámara de Comercio de Ibagué lideró dos encuentros empresariales con el Comité de Gremios Económicos del Tolima y los socios e inversionistas de la Zona Franca de Ibagué, con el fin de conocer la situación de este proyecto de desarrollo para la región. De estos dos encuentros se generó un comunicado al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo con el fin de no permitir que la región pierda los beneficios de contar con una zona especial de libre comercio en la ciudad de Ibagué.

Cumpliendo con la misión del Ente Cameral de ser voceros de los empresarios se lideraron sendas jornadas de trabajo en busca de disminuir el incremento en la tarifa de impuesto por la utilización de espacios comerciales teniendo en cuenta que se presentó por parte del ejecutivo municipal un proyecto para el cobro por la utilización del Espacio Público en la ciudad de Ibagué, la CCI en representación de los Gremios Económicos de la región lideró un foro en el que se evaluaron las repercusiones y consecuencias de la implementación de esta medida.

3) Encuentros de Tolimenses en Bogotá.

El presidente ejecutivo de la Cámara de Comercio de Ibagué Luis Alfredo Huertas Pontón se reunió con integrantes de un importante grupo de empresarios radicados en la capital de la república con quienes se abordaron diversos temas, así como los proyectos que se adelantan en la región buscando el compromiso de este sector de la sociedad para lograr trabajar unidos en la generación de espacios que permitan atraer inversión en la región.

4) Crear canal YouTube.

Se realizó el diagnóstico de las cuentas o canales activos en la página YouTube para poder desarrollar el de la Cámara de Comercio de Ibagué.

Se identificaron los canales abiertos que se encontraban en YouTube bajo dominio de otros usuarios, quienes laboraron anteriormente en la CCI y de lo cual no se contó con el acceso a ello. Se reportó igualmente a YouTube dichos canales activos, pero de los cuales no se tenía acceso.

Se inició etapa de Producción de material audiovisual y planeación de la parrilla de programación para dar apertura al canal.

Actualmente el canal se encuentra al aire y en funcionamiento, semanalmente se ingresa nuevo contenido y se prevé establecer cuál será la parrilla de programación, con la apertura del canal, este se ha venido alimentando continuamente con material audiovisual inherente a los procesos empresariales de la Cámara de Comercio de Ibagué. Dando continuidad a la definición de la parrilla de programación con horarios establecidos del canal de YouTube que entrará en vigencia desde el primer trimestre del año 2019 con contenido de la Cámara de Comercio y publicidad de las empresas.

5) Continuidad en Implementación estrategia CRM.

Desarrollo, revisión y consolidación de la plataforma, contenidos y ambientes de la misma – “CONEXIÓN EMPRESARIAL”.

Se desarrolló el fortalecimiento de los contenidos para la plataforma CRM con información de cada una de las áreas que conforman el Ente Cameral, creándose bases de datos para el envío de información de acuerdo a las mismas y según proceso de segmentación de empresarios de acuerdo a los reglones y sub-reglones de la economía a los que pertenecen.

Se crearon listas de difusión a través de WhatsApp con las que a diario se informa de las actividades, eventos, programas y demás acciones que se desarrollan en las diferentes áreas de la Cámara de Comercio de Ibagué y actualmente se da continuidad al proceso de relacionamiento con los afiliados y empresarios enviando información oportuna y al instante de las actividades, registro de noticias, invitaciones a eventos y dando respuesta a todas las inquietudes que presentan los empresarios registrados y afiliados a la Cámara de Comercio de Ibagué.

A la fecha se da continuidad a los procesos de acercamiento y relacionamiento con los empresarios y afiliados a la Cámara de Comercio de Ibagué, aprovechando el CRM como una herramienta que permite ampliar el conocimiento de lo que realmente quieren y esperan

los comerciantes de los gremios que los representan. En tal sentido se ha podido establecer una relación más cercana con los empresarios que conforman nuestra jurisdicción.

14. ATENCION AL USUARIO

1) REALIZAR PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO AL EMPRESARIO.

1) Orientación Jurídica al empresario.

Se realizaron talleres de capacitación, orientación y acompañamiento a diversos empresarios en el proceso de formalización y constitución de sociedades en especial S.A.S. y la conversión a este tipo de sociedades.

Se realizó capacitación sin costos a pequeños comerciantes para lograr el cumplimiento de las obligaciones mercantiles de registro y de pago de impuestos.

Igualmente, se realizó capacitación a la Policía Nacional en algunos casos en unión de la Secretaria de Gobierno Municipal en los procesos de conocimiento y puesta en práctica del código de convivencia y de la utilización económica del espacio público.

De igual forma, se llevó a cabo las orientaciones y el acompañamiento a dos empresarios en el proceso de fusión de sociedades.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

2) FORTALECER EL SERVICIO DE CONCILIACION Y ARBITRAMIENTO.

(1) Mejorar el portafolio de servicios

Se lograron convenios con dos (2) aseguradoras y centros de enseñanza para el cobro de cartera.

Se realizó capacitación en arbitramento y secretaria de tribunal para prestar el servicio de arbitraje.

De igual forma, se atendieron conciliaciones directas minimizando costos en la prestación del servicio.

Se llevaron a cabo dos (2) diplomados en conciliación capacitando a los abogados como conciliadores.

En elaboración proceso de obtención del aval para ser operador de insolvencia financiera

(2) Ampliar los servicios de conciliación y arbitraje

No se logró la contratación de los profesionales presupuestados para el proceso de mejor oferta de servicios de conciliación mediación y arbitramento, ni la contratación, compra y puesta en marcha de la virtualidad de las salas del centro de conciliación.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

15. FORMULACION DE PROGRAMAS Y PROYECCION

3) GESTION DEL CONOCIMIENTO CON BASE PARA LA IDEACION, ESTRUCTURACIÓN Y EJECUCIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL.

(1) Diseñar, estructurar e implementar el Banco de proyectos de la Cámara de Comercio de Ibagué.

Se estructuró el formato de monitoreo y control de Proyectos y convenios, el cual fue aplicado para realizar el seguimiento al Convenio 1375 Alcaldía de Ibagué.

Del mismo modo, se estructuró en formato Excel el Banco de Proyectos de la Cámara de Comercio de Ibagué, el cual contiene nombre de la propuesta, objetivo, beneficiarios, tiempo de ejecución, presupuesto e información general de la convocatoria a la cual se postuló el proyecto. Este formato contiene información actualizada de los años 2017 y 2018, y está cargada en la intranet de la institución como documento de consulta para todos los funcionarios que quieran conocer sobre el proceso de cada proyecto y los documentos soporte.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

(2) Gestionar recursos no reembolsables mediante la formulación de proyectos.

Para la gestión de recursos no reembolsables, se realizaron las siguientes actividades:

- Formulación y radicación ante la Cámara de Comercio de Bogotá, el proyecto denominado "Mejoramiento de la productividad y competitividad del sector Hortofrutícola a través del diseño de tres iniciativas de refuerzo a la competitividad-clúster para el departamento del Tolima". Este proyecto fue aprobado por la Cámara de Comercio de Bogotá, quien otorgó recursos para su ejecución. El valor del proyecto presentado asciende a la suma de \$ 40.000.000 de los cuales la CCI aportó como contrapartida \$ 10.000.000.
- Convocatoria a empresarios del sector turismo, para socialización de la convocatoria Clúster Clus2 de iNNpulsa Colombia, con el fin de conocer su interés de participar, así como para identificar las necesidades del sector, con el fin de plantear alternativas de solución. Se generaron ideas de proyecto, que fueron presentadas a modo de perfil a los empresarios para su aprobación. A partir de esto, se formuló el proyecto "Fortalecimiento del Clúster de Turismo de Naturaleza de Ibagué a través de la implementación de tecnologías de información y comunicación que permita sofisticar la oferta turística de la ciudad de Ibagué e ingresar a nuevos mercados nacionales e internacionales" para la postulación a la Convocatoria Clúster Clus2 de iNNpulsa Colombia por valor de \$376.000.000. Este proyecto fue declarado como VIABLE por iNNpulsa y se sustentó ante un panel de expertos. Finalmente, el proyecto no fue favorecido con recursos de cofinanciación.

- Identificación de las necesidades de formación de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Ibagué, a partir de las cuales se plantearon propuestas para la postulación a la Convocatoria de Formación Continua Especializada del SENA. Finalmente, se presentó un proyecto para la capacitación en una acción de formación tipo diplomado en el tema de marketing digital a los funcionarios de la CCI, por valor de \$54.860.000. Este proyecto fue declarado VIABLE, pero no resultó favorecido con recursos de cofinanciación.
- Estructuración y presentación de una propuesta ante la Alcaldía de Ibagué que incluía la "Gestión Estratégica de Promoción de Inversiones para la Ciudad de Ibagué a Través de la Agencia de Promoción de Inversiones API". Una vez aceptada la propuesta, en el mes de agosto se suscribió el convenio 1955 con la Alcaldía de Ibagué que tiene como objetivo "Aunar esfuerzos humanos, técnicos, económicos administrativos, logísticos y financieros para promover acciones que impulsen el desarrollo empresarial en la ciudad, en el marco del Plan de Desarrollo Municipal" por valor de \$301.000.000.
- Participación en la convocatoria del Programa Colombia + Competitiva de SwissContact / Cooperación Suiza. Inicialmente se hizo la presentación ficha de expresión de interés de una propuesta denominada "Generación de valor a cacao especiales de fino sabor y aroma a través del desarrollo de proceso agroindustrial, comercial y asociativo para el ingreso a mercados internacionales que permita mejorar las condiciones socioeconómicas de los cacao cultores de 17 asociaciones ubicadas en 9 municipios con mayor producción del departamento del Tolima" por valor de \$2.565.000.000. Una vez declarada prefactible, se formuló el proyecto denominado "Comercialización de cacao especial en el mercado internacional por parte de las asociaciones de pequeños productores(as) de cacao de los municipios seleccionados del departamento del Tolima" por valor de \$1.574.000.000 con el acompañamiento de expertos suizo, el cual fue declarado VIABLE. Posteriormente, se hicieron unos ajustes al proyecto y se enviaron los documentos para la legalización del contrato, surtido este proceso el proyecto fue declarado CONFINANCIABLE.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto de \$112.345.301.

(3) Formar en metodologías y temáticas relativas a la formulación y gerencia de proyectos.

El equipo de proyectos realizó en el mes de marzo el curso virtual "Gestión de Proyectos de Desarrollo" del Banco Interamericano de Desarrollo con una intensidad horaria de 30 horas. Este curso contiene la metodología para la Gestión de Proyectos del PMI.

Adicionalmente, se realizó el "Curso ejecutivo en Cooperación Internacional, Inversión Social Privada y Gestión de Proyectos Sostenibles" con la Universidad Externado con una intensidad horaria de 24 horas del 18 al 20 de octubre de 2018.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto \$510.225.

(4) Estructurar nuevos programas de Fortalecimiento Empresarial y regional por parte de la CCI.

Se realizó un trabajo con gestores para la aplicación de un instrumento con el fin de recopilar información acerca de las características empresariales de los municipios de la jurisdicción, las empresas existentes en toda la cadena de valor y sus necesidades más apremiantes, vista desde las diversas ópticas. Con base a eso, se plantearon propuestas para el desarrollo de programas de impacto regional.

Por otro lado, se hizo un acuerdo de voluntades con las Cámaras de Comercio de Sur y Oriente y Honda para formular proyectos de desarrollo e impacto regional, a partir del cual han surgido propuestas y se han desarrollado proyectos en alianza.

Como resultado del trabajo realizado, se diseñaron los manuales de los programas de innovación y del Centro de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Ibagué.

En esta actividad se ejecutó un presupuesto \$ 33.099.000.

(5) Identificar Macroproyectos en los que la CCI pueda ser parte a nivel local, regional, nacional o internacionalmente.

Se identificaron dos macroproyectos en los que la CCI puede participar: Uno es el diseño y puesta en marcha de un parque temático en la ciudad de Ibagué, para lo cual se elaboró una hoja de ruta que incluye los estudios y diseños para la construcción de parque temático. Como parte del proceso inicial se publicaron los términos de referencia para la contratación del estudio de mercado y prefactibilidad para el diseño del Parque Temático en la ciudad de Ibagué.

El otro macroproyecto identificado, es la articulación con diferentes cámaras de comercio del país para constitución de una comercializadora internacional multisectorial, a través de la cual se exporte la oferta agrícola, productos y servicios de las diferentes regiones. Como parte del trabajo inicial, se ha llevado a cabo reuniones con diferentes Cámara de Comercio del país, entre ellas: Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, Cámara de Comercio de Honda, Guaduas y el Norte del Tolima, Cámara de Comercio del Magdalena Medio y el Norte Antioqueño, Cámara de Comercio de Girardot, Alto Magdalena y Tequendama, Cámara de Comercio de Barrancabermeja, entre otras.

En esta actividad no se ejecutó presupuesto.

Ibagué, enero 31 de 2019



LUIS ALFREDO HUERTAS PONTÓN
Presidente Ejecutivo