

INFORME DE GESTIÓN

AL 31 DE DICIEMBRE 2020

Bogotá, enero 2021



CONTENIDO

REACTIVACIÓN ECONÓMICA.....	2
FUTURO DE LA CÁMARA	70
ARTICULACION CON FILIALES	88
NUEVOS NEGOCIOS	91
ÁREAS TRANSVERSALES	99
FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL	107

REACTIVACIÓN ECONÓMICA

Con el fin de apoyar de manera masiva, concreta, práctica y eficaz a las personas naturales que quieren crear su empresa y a las empresas que necesitan solucionar inconvenientes presentados con ocasión de la pandemia o, evolucionar en la ruta de crecimiento y lograr un mejoramiento de productividad, la Cámara redefinió y fortaleció su portafolio de servicios encaminando la atención hacia las necesidades de los empresarios que conforman la base de la pirámide empresarial donde se concentra el 97% de la población empresarial de Bogotá-Región, logrando los siguientes resultados en cada uno de sus programas.

Durante el 2020, se puso a disposición la oferta total de servicios para la reactivación y crecimiento empresarial, el manejo de crisis y la reinversión de los negocios bajo modalidad 100% virtual a través de webinars, talleres, cápsulas de conocimiento, cursos virtuales en el campus virtual, asesorías virtuales en temáticas de la coyuntura, acompañamiento a los empresarios buscando apoyar los objetivos fijados por las empresas para el cumplimiento de sus sueños empresariales. Gracias a esta oferta, durante el año 2020 se lograron 447.426 asistencias a los servicios gratuitos a través de la prestación de un total de 203.108 servicios, cumpliendo 8.984 sueños empresariales.

A su vez se lanzó NEGOCIA y se relanzó Bazzarbog, plataformas que han permitido conectar a 3.343 empresarios quienes se inscribieron para acceder a la vitrina virtual de forma gratuita para agendar citas de negocios mediante NEGOCIA o exponer sus productos a clientes finales de Colombia y el mundo a través de Bazzarbog.

Para el segundo semestre, se inició el Megaprograma JUNTOS compuesto por 8 ejes que se detallan a continuación, que buscan apoyar la reactivación de las empresas de Bogotá-Región, a través de contenidos, herramientas, asesorías, acompañamiento y mentorías para superar los principales desafíos a los que se enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas como consecuencia de la emergencia sanitaria.

Reinversión de los negocios

Como una importante apuesta de apoyo para las pequeñas y medianas empresas en este periodo de crisis, a mediados del mes de junio empezó a operar el Programa para la Reactivación y Transformación Empresarial, el cual tiene como principales objetivos: a) rastrear las necesidades específicas de la empresa de manera individual, b) focalizar y reestructurar el modelo de negocio para hacer frente a el impacto del COVID-19 en la empresa, c) encontrar soluciones oportunas e implementarlas en el corto plazo, d) fortalecer al equipo de trabajo con un acompañamiento personalizado y a la medida, e) aprovechar el portafolio integral para apoyar la gestión empresarial.

Durante este año se realizaron 12 ciclos del programa con 855 empresas que cumplieron más de 2.954 sueños empresariales y obtuvieron, entre otros, los siguientes logros:

- 499 empresas definieron y redefinieron su modelo de negocio
- 72 implementaron una estrategia empresarial
- 144 implementaron el plan de mercadeo
- 266 lograron una mejora en sus indicadores
- 115 lograron un incremento en ventas

Los empresarios destacan que el programa les ayudó a identificar los aspectos que en sus organizaciones se vieron afectados por la contingencia pues, aunque tenían una idea del impacto no lo había visto tan claramente.

Crecimiento para la formalización empresarial

Este programa, dirigido a microempresas de todos los sectores, consiste en un acompañamiento por dos meses en el cual se identifican las necesidades de la unidad productiva y con el apoyo de un consultor empresarial se acompaña la implementación de soluciones con acciones concretas a realizar. El proceso está apoyado en servicios como talleres, asesorías virtuales y herramientas tecnológicas, de acuerdo con las brechas identificadas.

Se desarrollaron tres ciclos en los cuales participaron 1.332 empresarios, desarrollando actividades en temáticas relacionadas principalmente con mercadeo y ventas, modelo de negocios y legales. Dentro de los logros reportados se encuentran los siguientes:

- 828 sueños empresariales como definir o redefinir el modelo de negocios, el plan de mercadeo, el plan de marketing digital, así como apoyo en la estructuración y optimización de los costos de sus productos y servicios.
- 647 implementaciones de herramientas como factura electrónica, planes de mercadeo y marketing digital a través de la incursión en redes sociales, páginas Web y la utilización de WhatsApp Business. Así mismo, se logró la implementación de herramientas para la contabilidad, esquemas de contratación comercial y la vinculación a las plataformas de la CCB Bazzarbog y Negocia.

Asimismo, apoyamos a los empresarios a través de un Kit de Supervivencia que incluye herramientas para la reactivación de los negocios mediante recursos informativos, propuestas metodológicas, herramientas y soluciones para posibilitar la continuidad. Este kit se encuentra disponible en el siguiente link: <https://www.ccb.org.co/Prevencion-Productiva/Kit-de-herramientas-para-reactivar-su-negocio> y cuenta con 5.025 descargas de los documentos disponibles.

Herramientas para emprendimiento

Lanzamos de un Kit de Emprendimiento y un paquete de asesorías que comprende las siguientes temáticas: ¿cómo identificar una buena oportunidad de negocio?; pasos para crear una empresa; aspectos clave para incursionar en el mercado; aspectos financieros sobre costos y fijación de precio de los productos y servicios; claves para gestionar los clientes, entre otros. El kit se encuentra disponible en el siguiente enlace y ha contado con 2.207 descargas: <https://www.ccb.org.co/Juntos-reactivando-la-actividad-empresarial/Herramientas-para-emprender>

Comités consultivos

Servicio orientado a micro y pequeños empresarios, el cual recrea experiencias similares a una Junta Directiva, acercando el conocimiento de expertos y la experiencia de empresarios con importante trayectoria. Se espera que las empresas al final de la intervención logren incorporar esquemas de gobierno corporativo al interior de la organización, garantizando así la sostenibilidad de las compañías. El programa contó este año con 117 empresas inscritas y 75 asesores asignados que brindaron 468 horas de asesoría.

Aceleración de proyectos de innovación

Con el propósito de incrementar el nivel sofisticación de los productos y servicios de las empresas para hacerlas más competitivos, y acelerar la velocidad de implementación de sus proyectos de innovación, se realizan convocatorias para acompañar a emprendedores y empresarios a través de talleres virtuales en identificación de oportunidades, modelos de negocios exponenciales, prototipado y jornadas de asesorías individuales. Bajo este programa se acompañaron 236 proyectos y 30 empresas bajo la iniciativa de Mujeres Tech.

Compra parcial, total o fusión de compañías

Con el fin de aportar a la reactivación económica empresarial, preservar empleos y apoyar a nuestros empresarios a sobrellevar la situación actual, se lanzó un formato de apoyo, para acceder a deuda privada, venta parcial, total o fusión. El proceso plantea capacitaciones para aquellas empresas que nunca han estado relacionadas con procesos de fusiones y adquisiciones, además de la generación de conexiones para potenciales fuentes de fusión. A través de este programa se sensibilizaron 56 empresas y se identificaron 25 inversionistas interesados.

Ferias Virtuales de la Microempresa

Para complementar la oferta dirigida a las microempresas, se realizaron 4 Ferias Virtuales para la microempresa donde los empresarios y emprendedores acceden a una agenda de actividades con aliados del ecosistema empresarial. Las ferias tuvieron lugar en los meses de junio, agosto, septiembre y noviembre, y permitieron ofrecer en un solo espacio conocimientos, experiencias, nuevos contactos y oportunidades para conocer las tendencias de comportamiento del mercado, mejorar la gestión empresarial y adaptarse a la nueva normalidad y encontrar herramientas para implementar soluciones empresariales para el crecimiento y reactivación de los negocios. En las ferias se contó con la participación de 7.930 clientes únicos y 17.833 asistencias en las actividades programadas.

Alianzas para la reactivación económica

En conjunto con la Vicepresidencia de Competitividad, se realizó el lanzamiento de la última iniciativa dentro del programa Juntos, que busca facilitar el conocimiento y la disponibilidad de herramientas para la transformación digital y el acceso a soluciones financieras por parte de las empresas, para que logren incrementar sus ventas y mejorar la operación de sus negocios. A través de las alianzas y del acompañamiento, las MiPymes tendrán la oportunidad de conocer de cerca soluciones para eliminar barreras en el uso y apropiación de tecnologías con el fin de mejorar procesos, experiencia del cliente e incrementar sus ventas. Desde su lanzamiento, el programa ha contado con el interés de 91 empresarios y 34 aliados, 12 para soluciones financieras y 22 para soluciones tecnológicas.

Junto a estas nuevas iniciativas, cada una de las direcciones de la vicepresidencia, así como el Foro de Presidentes y la Gerencia de Formación Empresarial, actualizaron su oferta para ajustar los servicios a las nuevas necesidades de los empresarios en medio de la coyuntura.

Programa de Emprendimiento

El Programa de Emprendimiento busca promover la actividad emprendedora en Bogotá-Región, y contribuir al posicionamiento de la ciudad como la “Capital del emprendimiento” de América Latina, aprovechando su potencial económico, mediante un portafolio de servicios integrales y especializados,

que facilite la incorporación de conocimiento, tecnología y buenas prácticas empresariales con el objetivo de impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de las nuevas empresas.

Promoción y cultura del emprendimiento

Desde el mes de abril se realizaron 35 webinars de emprendimiento en la parrilla de Innovalab Virtual, con 5.375 asistentes. Las temáticas se enfocaron en dar herramientas prácticas a los emprendedores que les permita vender más, automatizar y generar estrategias de contenidos para fidelizar clientes, cómo acceder a fondos para startups, tips de supervivencia en estos momentos complicados. Dentro de los aliados estratégicos se ha contado en varios de estos eventos con Hubspot, MDALatam, EXMA y Climate Launchpad.

De la misma forma y enmarcado en estos eventos, se realizó Innovation Growth, jornada con 9 charlas masivas en temas de marketing digital, creatividad, Facebook Business Manager, Whatsapp Business a Instagram Business, principios de experiencia de usuario, SEO y posicionamiento, estrategia de negocio, networking y finanzas, realizada por Leo Burnett, una de las agencias de publicidad y marketing más importantes del mundo.

Iniciativa de Emprendimiento Juvenil

Teniendo en cuenta los retos que representa la situación actual, se llevó a cabo la iniciativa de Emprendimiento Juvenil de forma totalmente virtual, y en articulación con el programa Hermes, identificando colegios públicos que estuvieran trabajando en temas de emprendimiento (desde sus PEI, proyectos transversales, orientación curricular, etc.) y que estuvieran utilizando alguna herramienta virtual para realizar el trabajo académico con sus alumnos, se identificaron 21 que cumplen con estas características, de los cuales 16 colegios están siendo atendidos por 14 consultores Hermes.

Durante el segundo semestre, se realizaron jornadas de capacitación sincrónicas con los docentes en 8 talleres con el propósito de transferir la metodología de Design Thinking en el aula, para su réplica posterior con los estudiantes, con la asistencia de 407 docentes. El proceso de réplica contó con el apoyo de los consultores Hermes, quienes también fueron capacitados en la metodología.

El 27 de octubre se realizó la reunión de cierre de actividades, en la que participaron 39 docentes y el 12 de noviembre se llevó a cabo la reunión de cierre y la muestra virtual de proyectos de los estudiantes de los 16 colegios participantes, con 180 participantes que incluyeron docentes, padres de familia y alumnos.

Iniciativa de Emprendimiento Universitario

Esta iniciativa fomenta en los jóvenes universitarios el interés por el emprendimiento, contribuyendo a la creación de empresas sostenibles y con valor diferencial, a partir de proyectos gestados en el seno de las universidades. En 2020 operó de forma totalmente virtual, haciendo uso del recurso humano interno de la dirección de emprendimiento.

se realizaron 18 actividades en temáticas de ideación, competencias emprendedoras, herramientas de emprendimiento, así como charlas de inspiración y de acceso a servicios de la CCB, registrando 719 asistencias. Por invitación de las universidades, también se participó en conversatorios, paneles y como jurados de proyectos de emprendimiento, llegando a una audiencia de más de 1.000 personas, que conocieron las actividades y servicios de la CCB para los emprendedores y empresarios.

Con el apoyo y gestión de 12 universidades se realizó la sexta versión del Bootcamp 3DE “Tres días de Emprendimiento Universitario”, en la que participaron 96 estudiantes, de diferentes universidades y carreras, que trabajaron durante 3 días de la mano de 40 mentores, en el desarrollo de ideas de negocio orientadas a retos de sostenibilidad. Los 11 equipos finalistas realizaron su presentación de pitch el 4 de noviembre en el marco del GoFest, donde se seleccionaron los 5 equipos ganadores que se hicieron acreedores a reconocimientos de universidades y aliados para continuar avanzando con sus ideas rumbo al emprendimiento.

Aceleración de Proyectos de Impacto con Potencial Emprendedor

A través de una convocatoria dirigida a emprendedores de pregrado y posgrado interesados en hacer realidad su sueño de crear empresa, se seleccionaron 6 proyectos, de los cuales 5 entraron al proceso de aceleración. Los emprendedores recibieron acompañamiento y participaron en actividades enfocadas en sus necesidades empresariales, destacándose la formalización de uno de estos proyectos como sociedad SAS. Con apoyo de la red de mentores de Trayectoria Mega, actualmente reciben mentorías, que se extenderán hasta el 2021.

Prestación de servicios

Además de trabajar para que más personas quieran ser emprendedores, el programa busca que las personas que lo quieren ser lo logren, incorporen innovación en sus ideas de negocio y desarrollen proyectos sostenibles, mediante los servicios ofrecidos para los emprendedores en el portafolio. Como resultado, en el año 2020 se prestaron un total de 103.545 servicios a emprendedores con 125.116 asistencias. Al cierre del año, se logró la atención de 877 emprendedores de alto potencial a través de consultores empresariales de la CCB; en este periodo se evidenció que las necesidades más relevantes de los creadores se relacionan con temas de mercadeo, definición del componente económico y financiero, y el área tributaria y legal.

Incidencia en el diálogo, construcción de política pública y relacionamiento con el ecosistema y aliados estratégicos

La CCB hace parte de la Red Regional de Emprendimiento, enfocada en articular sus esfuerzos hacia promover nuevas ideas y emprendimientos consolidados que permitan acelerar la subsistencia de las personas y las empresas en medio de esta coyuntura. El 10 de diciembre se organizó de manera conjunta con la Secretaría de Desarrollo Económico del distrito -SDDE la reunión en la que se presentaron los resultados del mapeo del ecosistema en la que se identifican entidades, portafolios y etapas en las que apoyan a los emprendedores.

De la misma forma se llevó a cabo el panel: Perspectiva de las Políticas Públicas y redes de emprendimiento, con la participación de Innpulsa y Ministerio de comercio industria y Turismo y moderado por la directora de Emprendimiento de la CCB. Para el año 2021, la CCB mantendrá su activa participación en las mesas técnicas de Mentalidad y cultura emprendedora; Financiamiento, inversión e internacionalización; Fortalecimiento del ecosistema (articulación/formación); Reactivación económica.

Proyecto SoportE- Centro de Servicios Administrativos

El proyecto piloto SoportE orientado a prestar servicios de outsourcing en contabilidad y temas jurídicos a empresas de menos de 4 años de constituida entró en etapa de cierre luego de un proceso de prestación de servicios por 12 meses con las seis empresas que participaron.

Durante este periodo se desarrollaron reuniones con cada una de las 6 empresas, para escuchar sus apreciaciones sobre el mismo y conocer su situación en la coyuntura actual de la emergencia sanitaria. De las 6 empresas, 3 aumentaron sus ventas en este período, y las otras 3, aunque han perdido clientes y proveedores y han visto reducir sus ventas y su liquidez, se mantienen activas y esperan que el nivel de los negocios se normalice para el próximo año. Todas sostienen que haber organizado su contabilidad, conocer su estructura de costos y su punto de equilibrio y haber puesto en orden aspectos críticos de la administración, han sido factores determinantes en el desarrollo de sus negocios y para enfrentar la situación actual.

GoFest Festival de emprendimiento y XVII Feria de Jóvenes Empresarios

Del 4 al 6 de noviembre se llevó a cabo GoFest virtual, con más de 4.300 asistentes totales y más de 900 asistentes únicos en todas las actividades llevadas a cabo en GoFest. Más de 45 conferencias, paneles y talleres realizados con aliados de todo el ecosistema de América Latina, 2 demo days: Demo Day Startups Bogotá en la tarde del 5 de noviembre en el que 15 startups de Bogotá presentaron su pitch ante 318 asistentes entre miembros del ecosistema, inversionistas y asistentes que generaron 56 citas con potenciales inversionistas. De este grupo se seleccionaron las 3 mejores que pasaron al Demo Day con startups de América Latina al día siguiente: Billy Facturex, Wihom y Cannvest. Y el segundo Demo Day Latam Live Pitch, para el que se seleccionaron empresas de las 36 startups que participaron en la convocatoria, de países como Perú, Chile, Brasil, Uruguay, Venezuela, México, Panamá y Argentina.

El cierre del Festival contó con un Demo Day en el que las 13 startups mencionadas y 3 de Colombia presentaron su pitch ante 194 asistentes, miembros de ecosistema e inversionistas. Estas startups generaron interés para lograr 29 citas con potenciales inversionistas. En esta jornada fueron seleccionadas las 3 mejores, las cuales se hicieron acreedoras a consultorías y mentorías con firmas y aceleradoras destacados.

Igualmente se desarrolló la XVI Feria de Jóvenes empresarios con un grupo compuesto por 93 empresas, en formato virtual, alojada en Bazzarbog en categorías tales como: moda casual, salud y belleza, alimentos, limpieza ecológica y hogar, arte y cultura, turismo y transporte, energía y construcción, servicios y aplicaciones. De la misma forma estas empresas accedieron a la rueda de negocios exclusiva que se llevó a cabo el 25 y 26 de noviembre donde se lograron 99 citas comerciales en vivo, en las que los empresarios pudieron mostrar su oferta de productos y servicios a los compradores, aprovechando este primer acercamiento para desarrollar relaciones comerciales.

Emprendimiento Inclusivo

Durante el año, se avanzó con los diversos aliados en la atención a población con condiciones especiales. Este trabajo en conjunto impulsó la creación de empresas en la base de la pirámide por parte de esta población.

Aliado	Servicio	Población	Cantidad
Centro de Rehabilitación Inclusiva del Ejército Nacional CRI	Ciclo básico de emprendimiento 20 horas	soldados víctimas de la confrontación armada interna	16

Aliado	Servicio	Población	Cantidad
Fundación Sueños de Vida - Empresa GELSA Paga Todo	Acompañamiento a la ruta dentro del modelo de la VFE. Luego del proceso inicial de 2019, están vinculadas al modelo para poner en marcha la empresa.	Mujeres cabeza de familia, algunas con discapacidad física	12
Agencia de Reincorporación Nacional ARN	Formulación de proyectos (plan de empresa) y acompañamiento para el arranque	Reincorporados de las FARC que están dentro del proceso de PAZ	25 para proyectos y 5 para arranque
Fundación Saldarriaga Concha	Ciclo básico de emprendimiento 16 horas	Personas con discapacidad psicosocial	20
Mesa técnica Distrital de discapacidad	Construcción de la ficha técnica para identificar emprendimientos de personas con discapacidad. Captura de la información de los emprendimientos de personas con discapacidad	Personas con discapacidad psicosocial	795 registros de información

Programa de Formalización

Durante el año 2020, el programa se orientó a generar una cultura de formalidad para el desarrollo empresarial, así mismo que permita una mayor dinamización de las empresas y un aporte positivo hacia la transformación social. Bajo esta visión, el programa está enfocado en cuatro objetivos: a) promover una mentalidad y cultura de la formalidad empresarial en la ciudad y la Región; b) consolidar un portafolio de servicios de fortalecimiento partiendo del entendimiento de la realidad de la economía informal en microempresarios y sus actores; c) consolidar y fortalecer la metodología de identificación y caracterización de los informales; y d) ser un actor relevante en el diálogo y construcción de política pública sobre formalidad e informalidad empresarial.

Todas las acciones están enmarcadas en la iniciativa JUNTOS, particularmente las estrategias adoptadas para el trabajo con las microempresas responden a los siguientes dos ejes dentro de los siete que incluye esta iniciativa, los cuales se materializan en la iniciativa de Crecimiento para la Formalización - Crece Empresa.

Iniciativa Crecimiento para la formalización - Crece Empresa

Comprometidos a seguir impulsando el desarrollo económico de Bogotá - Región, y por ello entendiendo los desafíos que enfrentan las microempresas y los retos que genera la coyuntura para su supervivencia, se ajustó el modelo de acompañamiento y apoyo para responder a estas necesidades. Para ello, se estructuró un nuevo programa de crecimiento para la formalización en la base empresarial - Crece Empresa, a partir del cual se espera acompañar el proceso de crecimiento para la formalización, logrando que los microempresarios se reconozcan como tal y ofreciéndoles un portafolio integral que permita no solo un aumento de cobertura, sino simultáneamente generar una experiencia memorable y cercana bajo cinco grandes lineamientos. Este modelo se desarrolla a través de ciclos cortos en fases simultáneas.

Visitas a empresarios por promotores para la formalización

La estrategia parte de un acompañamiento individual al empresario informal, mediante visitas personalizadas de promotores de la CCB al establecimiento; en estos contactos, se asesora al empresario en el diligenciamiento y realización de trámites de registro y de buen funcionamiento del negocio. Durante 2020 el programa contó con una disponibilidad de 3 promotores quienes bajo la metodología tipo censo, realizaron 1.954 visitas desde el mes de septiembre, permitiendo el registro de 350 empresas como persona natural y 278 registros de establecimientos de comercio

Convocatoria a través de Ferias virtuales para que los empresarios de la microempresa accedan a los servicios de la CCB y el ecosistema empresarial

Durante este año se realizaron cuatro Ferias Virtuales para la Microempresa que contaron con la articulación de las áreas de Gestión de Áreas Temáticas y Formalización, así como con la participación de la Dirección de Fortalecimiento Empresarial y de Emprendimiento. Estas tuvieron lugar en los meses de junio, agosto, septiembre y noviembre, y permitieron ofrecer en un solo espacio conocimientos, experiencias, nuevos contactos y oportunidades para conocer las tendencias de comportamiento del mercado, mejorar la gestión empresarial y adaptarse a la nueva normalidad y encontrar herramientas para implementar soluciones empresariales para el crecimiento y reactivación de los negocios.

Las ferias se desarrollaron a través de los siguientes espacios: Recuperar las ventas del canal presencial y vincularse al canal digital, Rueda de Negocios Virtual, Asegura el buen funcionamiento de tu negocio, Acceso a Recursos Financieros y Gestión Financiera, Ruedas de soluciones financieras, Innovación empresarial y Transformación digital. Lo anterior a través de 427 espacios grupales de conocimiento, 433 sesiones de asesoría, cuatro ruedas de soluciones financieras y tres ruedas de negocio con 26 espacios de activación de demanda. Adicionalmente, se ha contado con la participación de más de 70 aliados del ecosistema empresarial en cada edición, quienes tienen dispuestas soluciones para la microempresa; además se lograron 17.833 asistencias por parte de 7.830 clientes únicos.

Acompañamiento con un consultor, quien junto con el empresario integrarán un equipo para implementar soluciones

Finalizadas las Ferias Virtuales para la Microempresa, la apuesta institucional se orientó a desplegar el modelo de acompañamiento con un consultor de la CCB, quien junto con el empresario integraron un equipo para implementar soluciones, el cual se espera tenga una duración de dos meses por ciclo, permitiendo la atención hasta de 750 empresas en cada uno.

El modelo de acompañamiento buscó implementar soluciones con una intervención que permite implementar instrumentos para el crecimiento empresarial, brindando herramientas y definiendo metas, tiempos y responsables, generando capacidades para enfrentar con mayor asertividad los retos del mercado. A la fecha 1.332 empresarios accedieron al acompañamiento personalizado.

Generación de redes y comunidades como una herramienta para generar contenidos, resolver dudas, asegurar el seguimiento y generar cercanía

La Entidad desarrolló un kit de herramientas para apoyar a los empresarios a reactivar su negocio, entregándole de forma sencilla y divertida recursos informativos, propuestas metodológicas, herramientas y soluciones para dar continuidad a su negocio. Todos los contenidos, se desarrollaron de forma práctica y sencilla para que los empresarios puedan acceder a información de fácil

implementación en sus empresas y se encuentran disponibles para consulta permanente en <https://www.ccb.org.co/Prevencion-Productiva/Kit-de-herramientas-para-reactivar-su-negocio>. A la fecha se cuenta con 5.025 descargas de los documentos disponibles.

Adicionalmente realizaron servicios especializados a través de webinars para atender las necesidades de este grupo empresarial con más de 480 participantes, así una como Rueda de Trámites para espacios de música en vivo, bares, hoteles y restaurantes, evento en el que en un solo espacio se contó con la participación de distintas instituciones ante las cuales se realizan los distintos trámites para que los participantes pudieran resolver sus dudas o inquietudes al respecto. La actividad contó con la participación de 230 empresarios

Incidencia en el diálogo y construcción de política pública

Las actividades del área de formalización también se concentraron en culminar el Convenio de Asociación N.º 294 suscrito con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en agosto de 2019 para implementar iniciativas de desarrollo empresarial, con énfasis en la formalización. Para la ejecución del segundo componente, además de lograr la vinculación de cinco cámaras de comercio que hacen parte de ASOCENTRO, las cuales lograron un fortalecimiento metodológico a partir de la transferencia del Modelo Integral de Servicios Empresariales de la CCB, se acompañó y fortaleció a 87 empresas/asociaciones de víctimas de la violencia y 4 minicadenas, en un proceso orientado a la identificación y cierre de brechas de mejoramiento productivo y formalización para la comercialización, incluyendo inversiones cofinanciadas en activos productivos, con lo cual se logró la atención de asociaciones/empresas que agrupaban 1.581 personas (1.072 víctimas) ubicadas en 5 departamentos del país.

Además de la asistencia técnica que se prestó a cada asociación o empresa participante y como parte de la implementación de los planes especiales para el cierre de brechas comerciales, se logró la inversión en 165 activos productivos por un monto total de \$737.196.488 que se entregaron a 79 beneficiarios en más de 25 municipios.

Programa de Fortalecimiento Empresarial

Durante el año 2020 el programa de Fortalecimiento Empresarial ajustó toda su oferta para continuar prestando sus servicios de formación, asesoría, contacto y acompañamiento desde la virtualidad una vez inició el confinamiento en el país. Adicionalmente, con el propósito de apoyar a los empresarios en su reactivación, puso a su disposición el programa JUNTOS, las plataformas de contacto NEGOCIA y Bazzarbog, servicios de contacto financiero para levantamiento de capital, visitas a barrios para acompañar la reactivación empresarial entre otras iniciativas que, junto a aliados del ecosistema permitieron atender las principales necesidades de los empresarios en medio de la coyuntura.

NeGOCIA- centro virtual de negocios “Bogotá - Región proveedora”: espacio virtual de negocios

Es la plataforma virtual de negocios entre empresas, dispuesta para que los empresarios encuentren en un solo lugar productos y servicios que necesitan para su empresa, ofrezcan su portafolio, se conecten con posibles clientes y compradores y logren citas de negocios e importantes alianzas con potencial de ventas. A través de la plataforma es posible encontrar nuevos proveedores, ubicar nuevos compradores y conectarse con otros empresarios.

Desde el 27 de marzo registraron 3.079 empresas: 38% son Pymes, 60% son microempresas y 2% son grandes empresas que corresponden a 26 municipios de la jurisdicción de la CCB, 60 municipios o ciudades fuera de Bogotá y 13 países, gestionando más de 14.065 citas de las cuales 3.118 fueron confirmadas. Según las encuestas diligenciadas por los empresarios solicitantes una vez finalizada la cita, se reportaron expectativas de negocios que superan los \$11.820 millones; además el 73% de los empresarios califican su experiencia como buena o excelente, debido a la posibilidad de generar contactos y nuevas oportunidades comerciales.

Bazzarbog

El 27 de marzo de 2020 se realizó el relanzamiento de la vitrina de comercio electrónico B2C de la CCB Bazzarbog, (al aire desde octubre de 2019) buscando minimizar el impacto en la caída de las ventas de nuestros empresarios al mejorar la exposición de sus productos y servicios, potencializando sus marcas y logrando ventas efectivas a través del canal online, a cero costos. Con esta nueva estrategia de activación comercial, logramos 1.023 empresas vinculadas al canal digital, con más de 12.251 productos y servicios organizados en 17 categorías, La plataforma cuenta con una comunidad de más de 522.500 usuarios que ingresan en un 37% por Google, otro 37% por enlaces de pauta en redes sociales y 12% de manera directa.

Durante el año se realizaron 3 importantes alianzas para potencializar a más empresarios con espacios exclusivos que destaquen sus productos: “BFW llega a Bazzarbog” con 50 empresas, Artesanías de Colombia con 28 empresas y Festival del Emprendimiento de Bogotá - GoFest con 93 empresas. Adicionalmente, como aporte a la reactivación empresarial con una experiencia híbrida que lleve al empresario a insertarse al canal digital y a prepararse para la presencialidad en la nueva normalidad, se convocaron 113 empresas para participar presencialmente a la Feria del Hogar entre el 12 de noviembre y 5 de diciembre, lo cual permitió posicionaron tanto la marca Bazzarbog como las marcas particulares de los empresarios participantes, quienes ampliaron sus contactos comerciales, gracias a la financiación del 100% de los stands.

Soluciones financieras para las empresas de Bogotá-Región

Además del reto de inmersión en el canal virtual, los empresarios se enfrentaron durante el año 2020 a una dura realidad en términos de financiación, para esto, la CCB puso a disposición múltiples servicios para acompañar y asesorarlos en la búsqueda de recursos para asegurar la sostenibilidad de sus negocios. A continuación, se describen los principales resultados alcanzados.

Ciclos de levantamiento de capital

Se llevaron a cabo 4 ciclos de levantamiento de capital, de la mano de aliados como el CESA, la Fundación Bolívar Davivienda, Invest in Bogotá, Colombia Fintech, Rockstart, Wayra, AWS, Hubspot for Ventures, el Founder Institute, Sigma, Vejarano y Calderon, entre otros. A través de estos ciclos se logró sensibilizar a cerca de 200 empresarios en procesos de levantamiento de capital, logrando que por lo menos 55 se presentaran ante cerca de 250 miembros del ecosistema de emprendimiento, fondos de inversión e inversionistas ángeles en los primeros Demo Day Virtual de la CCB. Como resultado de este ejercicio, se presentaron solicitudes de 176 citas por parte de inversionistas, las cuales se realizaron acompañadas por la CCB y se ha manifestado interés en invertir algunos de los emprendimientos presentados.

Gracias a la iniciativa de la CCB de fomentar espacio para acercar la inversión a las empresas como alternativas para su crecimiento, ya se logró la primera inversión reportada de \$ 120 millones en la empresa Scouting Labs.

Rueda de Soluciones Financieras Permanente

A partir del mes de abril, a través del módulo de asesorías virtuales de la CCB se inició la prestación de asesorías de entidades financieras para que los empresarios pudieran acceder a soluciones de recursos de manera permanente. A la fecha, se cuenta con 12 entidades financieras participantes como Bancoldex, Bancompartir, Banco Pichincha, Fiducoldex, Finaktiva, Mesfix y Banco Credifinanciera, entre otros. Gracias a este servicio más las agendas directamente gestionadas por el área con los diferentes bancos, se ha llegado a 31 desembolsos superiores a los \$3.236 millones con más de 900 espacios de contacto.

Complementando las soluciones para acceso a recursos, en el año 2020 se realizaron 107 agendas con Bancos las cuales arrojan desembolsos por \$ 2.213 millones, estos desembolsos hacen parte de las diferentes líneas de crédito destinados por Bancoldex para apoyar a los empresarios.

Mentoría con Inversión

A través de este programa se busca que mentores, empresarios o emprendedores con amplia trayectoria, acompañen y asesoren durante 6 meses a empresarios con el fin de contribuir positivamente en la transformación y fortalecimiento de su negocio, fortaleciendo el vínculo de confianza entre inversionista y empresario para que al finalizar este proceso se abra la opción de invertir en la empresa.

Se brindó un acompañamiento a 7 empresas con 13 mentores, realizando 160 horas de mentoría, acompañando al empresario en temas de cómo abordar la crisis, redefinición de modelos de negocio para afrontar la coyuntura, estrategias y estructuración financiera, desarrollo de nuevos modelos de negocio para monetizar en momento de coyuntura, estrategias de ventas y comercialización, entre otros.

Fusiones y Adquisiciones como fórmula para el crecimiento empresarial

Con el fin de aportar a la reactivación económica empresarial y preservación de empleos, se implementó el Programa Fusiones y Adquisiciones como fórmula para el crecimiento empresarial con procesos de inversión, fusión o adquisición total de negocios. En ese contexto, el 4 de junio se extendió la convocatoria a Inversionistas, Fondos de Capital o Inversión, Family Office y cualquier empresa interesada en participar en el programa, que pretende facilitar la fusión y adquisición de empresas que puedan resultar atractivas. El programa se encuentra en fase de emparejamiento con fondos de inversión y empresas que tengan potencial de recibir capital por parte de estos y se ha encontrado un posible match entre 25 empresas y los fondos. 6 empresas ya han tenido citas con inversionistas que se encuentran evaluando las alternativas.

Primer VirtualCamp CCB

El 4 de junio se dio inicio oficial el primer Bootcamp Virtual ofrecido para empresarios pertenecientes al Círculo de Afiliados de la CCB, el cual tuvo una duración de un mes y medio. Este Bootcamp buscó cambiar la manera de pensar de los 42 empresarios inscritos para transformar sus ideas de negocio y adaptarlas a lo que el mercado está pidiendo dada la coyuntura que se vive en la actualidad;

adicionalmente contó con un componente de mentoría para los empresarios más dedicados al proceso. Esta intervención se realizó con el apoyo del aliado Connect your Brand.

Factoring como solución al capital de trabajo

El 2 de junio, en alianza con Mesfix, se realizó la capacitación para dar a conocer la herramienta que ofrecen para apalancar sus operaciones a 17 consultores empresariales para que puedan orientar a los empresarios en los beneficios del factoring, cómo acceder a capital de trabajo a través de este mecanismo y las alternativas disponibles para optimizar el flujo de caja.

Internacionalización

Durante el año 2020 se diseñó un nuevo modelo de Internacionalización de la CCB que busca acelerar los procesos de las empresas de todos los segmentos, tamaños y sectores para que puedan acceder a mercados internacionales en el corto y mediano plazo, a través de la democratización del conocimiento, la generación de cultura exportadora y el acompañamiento intensivo de la CCB.

Se implementó el piloto con un grupo de 12 empresas del sector Moda, con el que se han desarrollado mentorías grupales e individuales, y se ha realizado un acompañamiento intensivo en el cierre de brechas e identificación de oportunidades, definiendo mercados relevantes para la exportación. En el primer trimestre de 2021 el grupo de empresas se enfocarán en la participación de una actividad de contacto comercial internacional ante potenciales compradores.

Así mismo, los empresarios han tenido acceso a los servicios de internacionalización sin interrupción, contando con 9 cursos virtuales gratuitos en temáticas de internacionalización con 5.450 asistentes; 9 guías prácticas para la internacionalización actualizadas este año y publicadas en el CIEB, y 7 talleres de prestación online con 956 asistencias. 20 empresas cumplieron su sueño de exportar por un valor de USD 363.235, gracias al acompañamiento integral de la CCB y a la disposición de los servicios diseñados y prestados para tal fin. Los destinos alcanzados gracias a estas exportaciones son Aruba, Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Francia, México, Panamá, Perú y Uruguay.

Apuesta y fortalecimiento de servicios virtuales

Desde el mes de marzo y derivado de la coyuntura la gran mayoría del portafolio de servicios migró de la presencialidad al canal virtual. Adicionalmente se generaron eventos en las diferentes temáticas que atendieran principalmente a las necesidades de los empresarios bajo las actuales circunstancias. Este proceso inicio el 16 de marzo y a diciembre de 2020 entre actividades de formación y Webinars se realizaron 2.653 actividades con 153.870 asistencias.

Desde el Campus Virtual de la CCB se brindó una prestación 24/7 de Servicios Virtuales para todos los empresarios de Bogotá y la Región contando con 243.396 inscritos en los 65 servicios que se tienen al aire y 80.296 asistencias. La coyuntura ha tenido un alto impacto en la prestación de estos servicios haciendo cada vez más pertinente la prestación de servicios virtuales que se adapten a los tiempos de los empresarios, el Campus Virtual se convierte en una excelente alternativa para llegar a este segmento de cliente con tiempos limitados y que requiere formación desde su hogar. Los cursos más exitosos durante el año fueron: “Marketing Digital para e-commerce”, con un promedio mensual de 548 asistencias e indicadores de gestión con 416 en promedio, y técnicas de ventas con 266.

Fortalecimiento sectorial

Desde el enfoque sectorial, se diseñó un plan de acción tendiente al cumplimiento de metas alineadas con la apuesta estratégica de la entidad; para ello cuenta en la actualidad con 21 portafolios de servicios sectoriales especializados para el fortalecimiento de las empresas. Como respuesta a las nuevas necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad y la región y la nueva realidad generada por la pandemia mundial, se desarrollaron e implementaron nuevas iniciativas, que en el marco de “Juntos Reactivando la Actividad Empresarial”, apoyan y soportan a las empresas en su proceso de reactivación económica; estas iniciativas son: a) reinversión de los negocios, b) herramientas prácticas y acompañamiento para el crecimiento de las microempresas, c) asesorías virtuales para la reactivación.

CCB al barrio

CCB al Barrio se consolidó como el primer paso para la vinculación al programa de crecimiento para la formalización empresarial permitiéndole a los empresarios, recibir un acompañamiento estructurado en un ciclo de intervención de dos meses que permita la obtención de resultados en el corto plazo. Bajo esta iniciativa, durante 2020, se desarrollaron más de 580 visitas en campo, más de 147 empresas manifestaron su interés de vincularse al programa Juntos y se prestaron cerca de 141 asesorías especializadas.

Asesorías virtuales para la reactivación

Buscando que los empresarios de Bogotá-Región puedan recibir de forma inmediata asesoría empresarial personalizada con expertos consultores empresariales, se viene ofreciendo jornadas de asesorías masivas abiertas en gestión empresarial. A partir del mes de marzo y atendiendo la crisis que afronta el país, se adaptó la estrategia y se virtualizó en su totalidad, pasando a ofertar los servicios de manera online y personalizada, a través de citas, asesorías en diagnóstico y ruta, y asesorías temáticas. Se atendieron 13.637 citas virtuales con empresarios en acompañamiento de los diferentes sectores; 1.449 usuarios recibieron asesoría puntual en orientación de diagnóstico y ruta y se prestaron 7.139 asesorías temáticas.

Iniciativas especiales

Producción y consumo sostenible

El Proyecto de Producción y Consumo Sostenibles desarrollado en alianza con la Unión Europea, tiene como objeto mejorar la productividad y competitividad de microempresas de Bogotá-Región, con énfasis en desarrollo y comercio sostenible, a través de intervenciones estratégicas y transferencia de conocimiento. En el mes de septiembre se adelantó la selección de los consultores que intervendrán las empresas y se lanzó la convocatoria para inscripción de las microempresas interesadas en aplicar. Igualmente, se definieron los nuevos contenidos, incluyendo fichas técnicas y material de apoyo de las capacitaciones en sostenibilidad ambiental empresarial, mercados verdes, uso eficiente de recursos y economía circular, que se desarrollaran en el marco del proyecto.

En este proyecto se priorizaron los sectores de construcción, energía, alimentos, salud, químicos y moda y se realizó la convocatoria de las empresas a intervenir; a la fecha se han vinculado 90 de las 120 previstas. Actualmente se está adelantando la caracterización e identificación de necesidades en temas de manejo ambiental, así como la definición del plan de acción. Sumado a estas actividades en

el mes noviembre iniciamos el proceso de fortalecimiento empresarial a través de talleres en mercadeo, sostenibilidad ambiental, normatividad y financiero.

Fomento a la sostenibilidad en Colombia – Convenio MinCIT

Durante el tercer y cuarto trimestre del año, el convenio de Fomento a la Sostenibilidad Empresarial tuvo su formulación y puesta en marcha, a partir del desarrollo de 3 componentes: sensibilización al ecosistema, caracterización y elaboración de planes de acción para empresas y estrategia de promoción de mentalidad y cultura.

El ejercicio arrojó 1.424 actores sensibilizados de 135 municipios, alcanzados en 17 actividades de sensibilización y 48 de capacitación en el modelo. Así mismo, se cuenta con 517 empresas caracterizadas con plan de acción, de las cuales el 75% pertenecen a la jurisdicción de la CCB.

Fábricas de productividad

Durante el tercer y cuarto trimestre del año, el equipo de consultores de CCB se concentró en gestionar el reinicio y finalización de las intervenciones de esta iniciativa, para lo cual dadas las circunstancias por las que atraviesa el tejido empresarial de la ciudad, el proceso requirió de un gran esfuerzo del equipo para dar respuesta a las actuales necesidades de las empresas. Al cierre del ciclo 1 del convenio, la Cámara logró gestionar la vinculación de 892 empresas, de las cuales Colombia Productiva, de acuerdo con los requisitos del programa, aprobó 393.

Con el acompañamiento de consultores empresariales de la CCB, se adelantaron 377 diagnósticos de productividad y se inició intervención con 360 empresas, de las cuales finalizaron 348, con transformaciones productivas en algunos casos superiores al 60% y se estima en promedio del 25%.

Con estos resultados, la Cámara aportó el 44% de la meta del país según la proyección del Gobierno Nacional, convirtiéndola en el principal aliado para la meta de transformación productiva. A partir de estos resultados, la CCB suscribió un convenio superior a los \$22.000 millones con el que se proyecta atender a otras 1.225 empresas en los próximos ciclos, hasta alcanzar una meta consolidada de 1.664 intervenciones hasta febrero de 2023. El lanzamiento del segundo ciclo de intervenciones se realizó el 16 de diciembre.

Fábricas de productividad para la Economía Naranja

Como parte del Programa Fábricas de Productividad, liderado en Bogotá-Región por la Cámara de Comercio de Bogotá, se suscribió desde al año anterior un Convenio con Bancóldex orientado a empresas del sector de economía naranja. A este componente del Programa Fábricas de Productividad se vincularon 105 empresas, de las cuales iniciaron 79 intervenciones y finalizaron 77 con resultados que superaron en su mayoría la meta de mejoramiento del 8% en los indicadores de productividad en las empresas. La mayor parte de las intervenciones en productividad operacional alcanzaron mejoras superiores al 20% en sus indicadores. Para el caso de gestión comercial, el 60% de las empresas incrementaron sus ventas o su nivel de clientes activos por encima del 10%, convirtiéndose esto en un factor de reactivación importante durante la situación de crisis generada por el COVID-19.

Prestación de servicios

De cara a la situación de crisis que vive el país, y como parte del esfuerzo que viene adelantado la Entidad para ampliar el apoyo para emprendedores y empresarios en la coyuntura del COVID-19, enfocó sus esfuerzos en el ajuste de contenidos y en la virtualización de buena parte de sus servicios.

Resultado de esta acción, durante la segunda mitad de marzo se inició la prestación virtual de los servicios con excelentes resultados, colocando a disposición de la comunidad empresarial. Los resultados finales del plan de acción trazado para 2020, se reflejan en la atención a 3.676 clientes, de los cuales 2.762 fueron empresas y 914 emprendedores; se prestaron en total 39.785 servicios con 69.312 asistencias y un cumplimiento de 8.924 sueños empresariales a 2.153 clientes.

Construcción y energía

Desde el sector de construcción y energía, durante 2020 se acompañaron a 467 emprendedores y empresarios, y se prestaron 4.935 servicios con 8.337 asistencias. Por otra parte, se cumplieron 1.369 sueños, dentro de los cuales se destacan 157 sueños de impacto, 98 relacionados con incremento de productividad e incremento en ventas.

Junto con la iniciativa del clúster de construcción, se apoyó el proceso de regreso al trabajo seguro en el sector para lo cual en conjunto con Asocreto, Swisscontact, el clúster de construcción de Bucaramanga y otras entidades, se lanzó “Mi mejor obra es prevenir” en la cual cada semana en el sitio Web www.mimejorobraesprevenir.com se pone a disposición de los empresarios consejos útiles para el manejo seguro de elementos y para el trabajo.

Así mismo, desde marzo se realizaron conferencias virtuales en diferentes temáticas en alianza con las iniciativas de clúster y otras entidades. Dentro de las temáticas que se trabajaron fueron protocolos de reactivación, marketing digital, oportunidades de negocio para los sectores de construcción y energía eléctrica. Se realizaron 13 webinar, los cuales tuvieron cerca de 3.000 participantes.

TIC

Desde el macrosector se prestaron 4.536 servicios con 5.033 asistencias. Adicionalmente, mediante el servicio de “Acompañamiento Empresarial” los consultores empresariales atendieron 193 clientes, de los cuales 153 fueron empresarios y 40 creadores. Estos clientes que accedieron al servicio de acompañamiento lograron cumplir 450 sueños empresariales, dentro de los cuales se destacan 79 sueños de impacto, 57 relacionados con incremento de productividad e incremento en ventas.

En el año 2020 se diseñó el programa de transformación digital de la CCB, que busca impulsar el uso de tecnologías y la transformación digital en las empresas para que puedan apalancar su crecimiento, eliminando las barreras para el uso y apropiación de la tecnología con el fin de mejorar procesos, experiencia de cliente, incrementar ventas, entre otras. A la fecha se cuenta con más de 30 alianzas con proveedores de soluciones tecnológicas y financieras que han diseñado estrategias especiales como entrega de licencias sin costo por un periodo de tiempo determinado, descuentos sobre sus planes tradicionales, más accesos, aplicaciones o beneficios para el uso del software, entre otros; y de esta forma apoyar a las empresas de Bogotá Región en su proceso de uso y apropiación de tecnologías en este momento coyuntural.

Agrícola y agroindustrial

En el macrosector agrícola y agroindustrial durante 2020 se prestaron 9.694 servicios con 13.932 asistencias. Adicionalmente, mediante el servicio de “Acompañamiento Empresarial” los consultores empresariales atendieron 691 clientes, de los cuales 412 fueron empresarios y 279 creadores. Estos clientes que accedieron al servicio de acompañamiento lograron cumplir 1.793 sueños empresariales, dentro de los cuales se destacan 204 sueños de impacto, 182 relacionados con incremento de productividad e incremento en ventas.

En el marco del convenio suscrito con la Fundación Bolívar Davivienda y la Corporación PBA se ejecutó el proyecto “Desarrollo de liderazgo y empoderamiento en ocho comunidades de pequeños productores lácteos de los municipios de Guasca, Guatavita y Sesquilé”. Este proyecto terminó en el mes de noviembre con una cobertura de 277 productores.

A nivel productivo se realizó el acompañamiento en la implementación de cada uno de los planes de mejoramiento y el seguimiento a los hatos lecheros, logrando el mejoramiento de la productividad de su negocio a través de 1.512 visitas de asistencia técnica dirigidas a la implementación de buenas prácticas ganaderas y de alinear las actividades de las fincas a un mismo objetivo planteado desde las organizaciones. Con este trabajo se logró el mejoramiento en la calidad e inocuidad de la leche en el ordeño, optimizar el manejo de praderas, adelantar un diagnóstico sanitario mediante el chequeo de mastitis, implementar el uso de registros productivos en cada hato lechero y establecer el uso de suplementos alimenticios en el ganado preparado en finca.

La segunda iniciativa se viene adelantando con el Programa de Promoción de Importaciones de Suiza - SIPPO y está dirigida al fortalecimiento del equipo de consultores del sector de alimentos procesados en temas de acceso a mercados internacionales; se definió trabajar en el desarrollo de un estudio de mercado que profundice en el proceso y los requisitos para exportar alimentos al mercado europeo y las tendencias de los productos comercializados.

Turismo y gastronomía

En el macrosector turismo y gastronomía durante 2020 se prestaron 2.903 servicios con 3.605 asistencias. Adicionalmente, mediante el servicio de “Acompañamiento Empresarial” los consultores empresariales atendieron 481 clientes, de los cuales 347 fueron empresarios y 134 creadores. Estos clientes que accedieron al servicio de acompañamiento lograron cumplir 891 sueños empresariales, dentro de los cuales se destacan 106 sueños de impacto, 81 relacionados con incremento de productividad e incremento en ventas.

Como complemento a los servicios sectoriales y dando respuesta a las necesidades de los prestadores de servicios turísticos, quienes iniciando el año deben realizar la renovación del RNT, se realizó la charla “Su Registro Nacional de Turismo actualizado de forma fácil y rápida”, la cual se enfocó prioritariamente en casos prácticos y la resolución de dudas específicas planteadas por los asistentes, 36 empresarios del sector participaron en esta iniciativa.

De otra parte, se realizaron tres actividades tipo webinar, que contaron con la participación de más de 300 asistentes en temáticas como Turismo en tiempo de crisis, Food design como herramienta de primera mano en el universo gastronómico de hoy y mañana y Conoce como tu empresa de gastronomía o turismo puede beneficiarse de las iniciativas comerciales de Bazzarbog y NEGOCIA. Para la realización de estas actividades se contó con el apoyo de aliados como Bog & Go Colombia Travel y El Master Taquería Mexicana.

Así mismo, dentro de las acciones para apoyar al sector gastronomía, se trabajó junto con el eje de Mercadeo de la VFE, en la creación de la categoría de restaurantes dentro de la plataforma Bazzarbog, para tal fin se adelantó la preselección de 16 establecimientos gastronómicos con la logística y experiencia en entrega a domicilio, para iniciar la publicación de la categoría.

A partir de la labor de Corferias en desarrollo del programa de apoyo a la comunidad “C Buen Vecino” que busca soportar a las empresas y comerciantes que se encuentran ubicados en los siete barrios aledaños a sus instalaciones se convocó a estos empresarios: 1.769 microempresas y 133 empresas de

mayor tamaño, a la I Feria Virtual de la Microempresa realizada entre el 23 y 25 de junio para que pudieran acceder a toda la oferta de servicios de la entidad.

Servicios empresariales

El sector Servicios Empresariales está integrado por organizaciones que contribuyen a la transformación y transferencia de las capacidades de todo el tejido empresarial, de forma flexible y acorde a las necesidades y realidad económica de sus clientes. Es así que desde el sector se atienden las iniciativas empresariales de los sectores KPO -Consultoría, Servicios Financieros y Logística y Transporte, para quienes se prestaron 7.881 servicios con 15.122 asistencias.

Gracias al servicio de acompañamiento empresarial fueron atendidos 475 clientes, de los cuales 392 son empresarios y 83 creadores, quienes cumplieron 1.177 sueños: 172 corresponden a sueños de impacto, destacándose 61 empresas que incrementaron sus ventas, 52 que incrementaron su productividad y 24 que optimizaron sus costos.

Como una apuesta permanente del sector para ofrecer herramientas de conocimiento que apoyen la gestión empresarial y facilitar la toma de decisiones profundizando el conocimiento en las nuevas tendencias que impactan en la definición del modelo de negocio, los usuarios del sector cuentan con 5 papers, así como 3 E-books y 1 estudio sectorial Colombia, los cuales a la fecha cuentan con 4.574 descargas.

Adicionalmente a los servicios definidos en el portafolio especializado del sector, durante 2020, más de 2.744 empresarios del sector accedieron a espacios especializados de conocimiento, en temáticas relacionadas con el panorama económico para Colombia en 2020, las decisiones tributarias del Gobierno Colombiano y Distrital para mitigar las repercusiones del COVID-19, opciones legales laborales para enfrentar la coyuntura, el uso de redes sociales como herramientas comerciales, retos y oportunidades de las Fintech bajo la coyuntura actual, internacionalización en empresas de consultoría post-Covid19, eficiencia en la cadena de suministros a través del transporte aéreo, mecanismos de financiación, criterios de evaluación y fintechs para emprendedores, oportunidades de la virtualidad para rediseñar los negocios, etc.

Estas actividades se realizaron junto con diferentes aliados del ecosistema, con lo cual empresas como Godoy Córdoba y Asociados, Colombia Risk Analysis, Avianca Cargo, TANDEM, Acciones & Valores, Go People, Martin Brand, DAPP México, entre otras, compartieron su conocimiento, al tiempo que se generaron espacios de relacionamiento para los empresarios del sector.

Industrias creativas, culturales y de comunicación gráfica ICCG

Desde el macrosector se prestaron 2.245 servicios con 7.334 asistencias. Adicionalmente, mediante el servicio de “Acompañamiento Empresarial” los consultores empresariales atendieron 346 clientes, de los cuales 230 fueron empresarios y 116 creadores. Los clientes que accedieron al servicio de acompañamiento cumplieron 895 sueños, donde se destacan 45 sueños de impacto relacionados a productividad e incremento en ventas, entre otros.

Hemos mantenido alianza con Detonante, MinCultura, Cámara del Libro, y se han activado iniciativas de colaboración con UCEP y +CTG, Asociación Colombiana de Libreros Independientes, Feria Papel Caliente y Feria Barcú, alcanzando más de 200 empresarios de los sectores audiovisual, editorial y publicitario que manifestaron interés en hacer parte del Programa Juntos.

En ese sentido, una de las acciones fue la consolidación de un directorio digital con 50 empresas del sector Candelaria, en el marco de las actividades correspondientes al ejercicio realizado con la Feria Barcú, con quienes se buscaba apoyar la reactivación del sector centro a partir de una plataforma virtual y el directorio mismo.

Adicionalmente, desde ICC se mantiene una articulación tanto con la Gerencia de Plataformas, como con los clusters de Música, Comunicación Gráfica y Contenidos, generando de manera regular contenidos para Webinars, así como con aliados como Procolombia y +CTG. Estas actividades en modalidad virtual contaron con más de 500 asistentes.

Moda

Se prestaron 4.288 servicios con 5.568 asistencias. Adicionalmente, mediante el servicio de acompañamiento empresarial los consultores empresariales atendieron 616 clientes, de los cuales 537 fueron empresarios y 79 creadores. Los clientes que accedieron al servicio de acompañamiento cumplieron 1.551 sueños en donde se destacan 200 sueños de impacto, 81 relacionados a productividad y 48 sueños relacionados con la optimización de costos, entre otros.

Con el apoyo de aliados nacionales e internacionales, culminó el ciclo de seminarios técnicos para el sector Moda que contó con más de 2.000 participantes y más de 1.500 visualizaciones posteriores del material grabado. Desde el Macrosector se avanza en el diseño del Ciclo 3 que tendrá énfasis en Moda Sostenible como factor competitivo para las empresas, tema de alto impacto para la industria de Moda.

Químicos y salud

Se prestaron 3.135 servicios con 9.735 asistencias. Adicionalmente, mediante el servicio de acompañamiento empresarial los consultores empresariales atendieron 407 clientes, de los cuales 305 fueron empresarios y 102 creadores. Los clientes que accedieron al servicio de acompañamiento cumplieron 798 sueños en donde se destacan 70 sueños de impacto, 9 relacionados a productividad y 13 sueños relacionados con la optimización de costos, entre otros.

Se gestionaron 3 iniciativas que buscan mejorar las condiciones de producción y comercialización en las empresas de los sectores farmacéutico, cosméticos y químicos. Dos de ellas se llevaron a cabo en alianza con la ONUDI y su programa GQSP Colombia- Programa de Calidad para la Cadena de Químicos y el Programa Suizo de Promoción de Importaciones, SIPPO.

La primera, tuvo como objetivo dar herramientas a 60 empresas del sector para un efectivo acceso a mercados internacionales, conociendo cómo implementar el Sistema Globalmente Armonizado – SGA. La segunda iniciativa, está dirigida a impulsar las exportaciones del sector de cosméticos, en especial con base en ingredientes naturales. Para la tercera iniciativa y con el fin de mejorar las condiciones de producción de las empresas del sector farmacéutico, se realizaron dos conferencias, Buenas Prácticas de Laboratorio para empresas del sector farmacéutico y Quality By Design, las cuales contaron con 254 asistentes.

Adicionalmente, y con el fin de apoyar y brindar servicios relevantes a las empresas del sector en la coyuntura actual de COVID-19, se realizaron 13 actividades webinar, que contaron con más de 2.400 participantes. Las principales temáticas estuvieron relacionadas con telesalud, innovación e inteligencia artificial para el sector farmacéutico, gestión de residuos hospitalarios, digitalización, aplicación de medidas de bioseguridad, entre otros.

Proyecto Nuevo sistema de información

El proyecto del nuevo sistema de información busca mejorar la experiencia y atención que brindamos al cliente. Mediante el uso de tecnologías de vanguardia como analítica e inteligencia artificial, y un diseño innovador, el cliente tendrá un portal de ingreso amigable, una oferta de servicios personalizada de acuerdo con sus necesidades e intereses y acceso fácil al portafolio de servicios de la CCB. A la fecha ya se cuenta con la documentación, identificación y priorización de las principales necesidades y valor agregado a ofrecer a los empresarios; diseño e implementación de la experiencia con una nueva imagen que permite tener mayor impacto, acercamiento y comunicación con los clientes; integración con CRM para centralizar toda la información de los servicios y gestión realizada.

Programa de Innovación

El Centro de Innovación y Diseño Empresarial Innovalab, busca que emprendedores y empresarios de Bogotá - Región logren tres grandes objetivos: a) generar prospectiva e inspirar, b) acelerar y conectar y c) sistematizar y certificar las prácticas de innovación. Sin embargo, teniendo en cuenta la coyuntura del COVID-19, Innovalab reaccionó rápidamente y en dos días lanzó al aire “Innovalab Virtual”, la estrategia que ha permitido fortalecer la oferta de servicios y compartir contenidos de Innovación para inspirar, conectar, acelerar y sistematizar la innovación.

Desde el 18 de marzo se programaron eventos de Innovación, Marketing Digital, productividad y transformación digital en dos jornadas, mañana y tarde. Los contenidos se construyeron con la red de aliados de Innovalab, en conjunto con los Cluster de la Vicepresidencia de Competitividad y la dirección de ejes temáticos de la Vicepresidencia de Fortalecimiento Empresarial. Durante el 2020 se realizaron 211 actividades entre, paneles y conferencias con la participación de 33.446 asistentes y 76.219 vistas de las diferentes grabaciones.

Con el fin de sensibilizar e inspirar a los emprendedores y empresarios, se publicaron en el portal web de la CCB, las diversas temáticas y herramientas desarrolladas en las actividades de “Degustaciones de innovación” así como, el “Observatorio de Innovación”, y un “Reporte de Tendencias” que les permite explorar nuevas oportunidades para sus negocios. Estos informes fueron elaborados por la firma Trend Hunter y permiten acceder a información actualizada de las tendencias sectoriales de consumo, tecnológicas y modelos de negocio. Los informes presentaron durante el 2020 más de 13.481 descargas en la biblioteca virtual.

Se realizaron 2 showroom con la participación de 66 empresas que actualmente se encuentran en la identificación de proyectos de innovación que les permita resolver su retos o problemáticas a partir de tecnologías 4.0. Por su parte a través de la estrategia de Innovalab virtual, se buscó inspirar y ayudar a los participantes a encontrar nuevas oportunidades para reaccionar en la coyuntura actual y reinventarse para asumir los nuevos retos que surgieron a partir de las nuevas realidades, se realizaron 211 actividades entre, paneles y conferencias con la participación de 33.446 asistentes y 76.219 vistas de las grabaciones de las diferentes conferencias, paneles y talleres.

En el marco de la estrategia Cemprende, con los aliados y diferentes actores del ecosistema, se realizaron durante el año cerca de 80 actividades con la participación de más de 3.300 asistentes, los cuales permitieron posicionar a Innovalab como un espacio de innovación y emprendimiento en la ciudad.

Acelerar y conectar

- Mixer de Innovación: se realizó el primer Mixer virtual, una actividad de networking entre los miembros de la comunidad de Innovalab en LinkedIn para conocerse y compartir los temas que actualmente están trabajando en innovación, sus retos, experiencias y necesidades, ampliar su red de contactos y crear alianzas estratégicas o nuevas oportunidades de negocio.
- Aceleración de Proyectos de Innovación: con el fin de incrementar el nivel sofisticación de los productos y servicios de las empresas para ser más competitivos y acelerar la velocidad de implementación de sus proyectos de innovación, se realizaron 8 convocatorias para acompañar a emprendedores y empresarios a través de talleres virtuales en identificación de oportunidades, modelos de negocios exponenciales, prototipado y jornadas de asesorías individuales para el diseño de su modelo de negocio exponencial, construcción de un prototipo de baja resolución y herramientas para validación de atributos e hipótesis. En total se acompañaron 299 proyectos en el año 2020 bajo esta iniciativa, de los cuales 118 continúan en acompañamiento.
- Acompañamiento proyectos Bootcamp 2019: los 10 proyectos seleccionados, recibieron acompañamiento por parte de los consultores de Innovalab y mentores.
- Convenio Confecámaras: en el marco de este convenio, 15 empresas recibieron durante el primer semestre, formación y asesoría para generar capacidades en gestión de innovación, con el fin de identificar oportunidades de innovación y construir y validar un prototipo.
- Aceleradora Mujeres Tech: A principios de marzo se realizó el lanzamiento del programa Mujeres Tech, dirigido a mujeres fundadoras y líderes de startups. El objetivo principal de la iniciativa es poner al alcance de las startups lideradas por mujeres de Bogotá - Región, los medios para escalar sus empresas, con crecimiento acelerado y ampliación de sus mercados, tanto a nivel local como internacional. Las iniciativas deben contemplar la aplicación de innovación y tecnología, a la vez que deben tener elementos diferenciadores para dar solución a retos a la vez que aprovechen oportunidades de mercado. Su columna vertebral está basada en la capacidad de mentorías y workshops, como conductores de la transferencia de conocimientos y experiencia. Cuenta con un marco de trabajo orientado a metodologías Lean, y el pensamiento de diseño aplicado a negocios. La iniciativa contó con dos batchs:

Primer batch: las 15 empresas seleccionada recibieron herramientas de modelos de negocios y marketing, experiencia de usuario y prototipado, tecnología e inversión; se realizó el Kick Off para conocer a los aliados, mentores, consultores de Innovalab, que acompañarían el proceso, así como la estructura del programa el cual tuvo una duración de 10 semanas.

Estas empresas recibieron 41 talleres, 187 horas de mentoría de la red de mentores del Foro de Presidentes de la CCB, con el objetivo de alcanzar un crecimiento acelerado y ampliación de sus mercados. De las empresas participantes a la fecha 8 han reportado incremento en ventas y 1 incremento en leads/suscripciones. El 27 de agosto se realizó el cierre del primer batch de Mujeres Tech, con resultados importantes en aumento de productividad y crecimiento en ventas reportado por las empresas. Estos son los verbatims de algunas de ellas.

Segundo batch: La segunda convocatoria se realizó entre el 1 de agosto y el 6 de septiembre, con la postulación de 28 empresas, se preseleccionaron 17 las cuales se presentaron frente a un comité evaluador el 11 de septiembre, las empresas seleccionadas se unieron a 3 empresas

de los premios Everis. Estas empresas asistieron durante 10 semanas a 35 workshops en los cuatro pilares del programa, recibieron 177 horas de mentoría con sus mentores líderes y temáticos. Se realizó la actividad de cierre el 3 de diciembre con la presentación del Pitch de cada una de las empresas. A la fecha 11 de las empresas han reportado incremento en ventas, 3 generación de nuevos empleos y 6 incremento en leads/suscripciones. Por otro lado, la empresa Arkangel AI, obtuvo el premio Everis Global 2020, siendo la primera vez que una mujer colombiana obtiene este reconocimiento.

- **Reactiva Colombia:** La CCB a través de Innovalab participó como aliado del programa Reactiva Colombia, liderado por la Andi y la aceleradora Ventures, que busca acompañar proyectos a nivel nacional que generen nuevos empleos. Innovalab acompañó 4 de los proyectos seleccionados: Parsero, Whos Your Guest, DOC:CO y Room Service, estas empresas recibieron asesoría en el tema financiero para prepararse para la consecución de recursos financieros y mentoría a través de la red de mentores del Foro de Presidentes de la CCB para estructurar el plan de implementación de sus proyectos en los próximos 6 meses.
- **Comunidad Innovalab:** El 13 de agosto se realizó el lanzamiento de la comunidad de Innovalab en LinkedIn, la cual tiene como objetivo ser un espacio de colaboración de la Red de aliados y usuarios de INNOVALAB CCB que contribuya al fortalecimiento de la cultura de innovación en las empresas, emprendedores y actores del ecosistema, buscando compartir lecciones aprendidas y buenas prácticas sobre proyectos de innovación y de emprendimiento de alto impacto; fomentar alianzas entre los miembros y promover la gestión de conocimiento. Actualmente cuenta con 208 miembros.

Sistematizar y certificar

Se realizó una nueva convocatoria a empresas interesadas en implementar su Sistema de Gestión de Innovación, seleccionando 32 empresas, las cuales trabajaron durante 6 meses en la implementación de su sistema, articulando los 5 componentes: Estrategia, Gobierno, Proceso, cultura, gestión de conocimiento y ecosistema de innovación. El 4 de noviembre, presentaron sus Sistemas de Gestión de Innovación, así como los resultados de sus proyectos ante líderes de innovación de empresas, quienes seleccionaron los 10 mejores sistemas.

Estas empresas recibieron como premios la posibilidad de realizar un Live con la CCB, mentorías con expertos en innovación y reuniones con empresas que cuentan con SGI maduros. En este momento, las empresas se están preparando para lograr la certificación en el sello de buenas prácticas de innovación. Durante el 2020 se asesoraron de forma individual empresas de ciclos pasados de las cuales 47 lograron definir el Sistema de Gestión de la Innovación, 25 empresas lo implementaron y 27 lograron la certificación y/o sello de innovación.

Programa Foro de Presidentes

Trayectoria Mega Bogotá

Como respuesta rápida al decreto presidencial de aislamiento nacional y aprovechando las capacidades y conocimiento del grupo de mentores se construye un Decálogo para el manejo de crisis, liderado por la Junta Directiva del Foro de Presidentes y Jorge Esteban Giraldo, mentor de mentores de Trayectoria Mega, el cual fue socializado en marzo contando con 186 mentores conectados; igualmente, se realizó

la socialización del Decálogo a 922 empresas MEGA en todo el país. Esta socialización se publicó en nuestra página de Trayectoria Mega y sirvió como herramienta para que otros empresarios de todo el país la acogieran y la desarrollaran en sus empresas.

Adicionalmente, se diseñó el contenido del Módulo 6 de Manejo de Crisis el cual fue socializado el 26 de marzo a 145 mentores del programa que, generando alternativas y conformando equipos de apoyo para las diferentes necesidades de los empresarios y la comunidad en general. Una de las iniciativas que salieron de trabajo de la red de mentores, es la colaboración gratuita de un equipo de abogados especialistas en materia, laboral, tributaria y comercial, para realizar conversatorios virtuales y resolver las dudas que tengan los empresarios con respecto a estos temas

En general, el programa desarrolló 24 eventos con la asistencia de más de 5.941 personas, llevando a cabo frente a los módulos 237 reuniones y más de 3.555 asistentes.

Empresas Mega en Trayectoria Nacional

Para abordar los retos y complejidades que trajo la emergencia económica, social y ecológica motivada de la pandemia, el comité de crisis integrado por presidentes mentores generó tres contenidos para los empresarios del programa Empresas en trayectoria MEGA, socializados a nivel nacional con las Cámaras que están trabajando la metodología, y a su vez a cada Cámara de Comercio se autorizó para compartir este contenido con sus grupos de interés.

Adicionalmente el programa realizó las siguientes acciones durante lo largo del año:

- Plan de personalización de la plataforma para la red de cámaras aliadas
- Instauración de mesa de revisión con el proveedor para hacer seguimiento y control de las mejoras y ajustes identificados
- Realización sesiones de entrenamientos con Mentores y tutores de la red cameral
- Construcción de piezas de capacitación y guías tutoriales para la fácil navegación en plataforma para cada una de las audiencias
- Producción de videos de capacitación sobre los temas que han presentado mayor consulta por parte de las audiencias Tutores Camerales y Mentores
- Entrenamientos con mentores y tutores de la comunidad empresarial MEGA
- Lanzamiento del programa con la participación de José Manuel Restrepo Abondano, Ministro De Comercio, Industria y Turismo y la asistencia de más de 600 empresarios de todo el país.
- Lanzamiento del módulo 4 en evento con asistencia de más de 400 empresarios a nivel nacional
- Inicio de la nueva COHORTE a nivel nacional sumando 18 Cámaras nuevas a la comunidad empresarial MEGA Colombia

Como parte de las instancias de Gobierno corporativo del programa, a lo largo del año se llevaron a cabo 3 comités operativos. En esta instancia, se tratan aspectos operativos y técnicos del programa con los coordinadores del mismo en la región y, partiendo de esta base se cita el comité ejecutivo, del que hacen parte los presidentes de las cámaras que están en este momento desarrollando la metodología del programa en su región.

E-Mega

La evolución de Empresas en Trayectoria E-MEGA, mantiene los atributos esenciales del programa y se potencializan con tecnología de vanguardia para acelerar la transferencia metodológica y

democratización del mensaje fundamental del programa: Generar un espíritu transformador al interior de las organizaciones. El programa ha logrado contar con 6 Cámaras de Comercio participantes, 40 empresas inscritas, 7 mentores participantes, 69 sesiones de interacción realizadas y 790 asistencias acumuladas en las sesiones.

Frente a E-Mega nacional se cuenta con 116 mentores nuevos, 107 mentores antiguos, 46 tutores staff, 434 empresarios, y 22 Cámaras de Comercio participantes.

Colegios en Trayectoria Mega

Durante el año 2020 se acompañó a 38 colegios los cuales trabajaron el módulo 1 y el módulo 2 del programa verificando las condiciones de su entorno y los cambios que pudo traer la coyuntura a sus organizaciones. Se realizaron reuniones con los 3 grupos de la tercera cohorte donde hubo intercambio de experiencias, los mentores inspiradores contaron como estaban manejando la crisis y como desde el colegio están aportando a sus estudiantes y el cambio que notaron en cada uno de ellos. Los mentores identificaron para cada institución soluciones positivas a situaciones que venían presentando, y apoyaron la planificación de los maestros visionarios, creación de estrategias, así como la construcción de indicadores clave para la medición de resultados en cada institución.

Red de mentores

La red de mentores de la cámara de comercio de Bogotá cuenta con 248 mentores activos, apoyando las empresas a nivel nacional en diferentes iniciativas. En el mes de agosto se inició el plan de entrenamiento a 54 mentores que acompañarán la nueva cohorte a nivel nacional, recibiendo así entrenamiento en la metodología y la segunda sesión en el manejo de plataforma.

Programa Asocentro

La Asociación de Cámaras de Comercio de la Zona Centro y sur del país, tiene el propósito de promover y apoyar el desarrollo de las regiones, mediante el impulso de proyectos de competitividad regional, la transferencia de conocimiento y buenas prácticas, así como el fortalecimiento del sistema cameral.

Transferencia de programas

Se acompañó la implementación del programa Empresas en Trayectoria MEGA en ocho Cámaras de Comercio de Asocentro. Para el caso de E-MEGA tres Cámaras de Comercio de Asocentro, hicieron parte del piloto que se lanzó a finales de 2019 y se ha venido desarrollando en 2020. Como respuesta a la crisis de emergencia sanitaria por COVID 19 se realizaron las reuniones de presentación del módulo 6 “Gestión de Crisis” por medio de video conferencia, con los empresarios de las Cámaras de Comercio de: Huila, Ibagué, Sur y Oriente del Tolima, Amazonas, Duitama, Tunja y Sogamoso.

Fábricas de Productividad

Dentro del marco del convenio de Fábricas de Productividad, se continuó apoyando la transferencia del Modelo Integrado de Servicios Empresariales - MISE a las Cámaras de Comercio de Sur y Oriente del Tolima, Girardot, Huila e Ibagué.

Transferencia de la metodología para el desarrollo de iniciativas clúster

Se inició el proceso de transferencia de la metodología de desarrollo de clusters a la Cámara de Comercio de Ibagué, para implementarse en el sector de la construcción. A la fecha se han desarrollado reuniones con actores del sector, 35 empresarios vinculados y un proyecto marco a trabajar.

Plataforma NEGOCIA

Se realizó la formación en el manejo de la plataforma a los profesionales de las Cámara de Comercio de Facatativá, Honda, Sur y Oriente del Tolima, Huila y Girardot y se realizó una actividad de lanzamiento con los empresarios de estas regiones el 17 de julio.

Convenio Empresas BIC

En el marco del convenio suscrito entre la CCB y el MINCIT para la promoción de las sociedades BIC, se apoyó el proceso de convocatoria y de seguimiento en 8 Cámaras de Comercio de Asocentro que contaron con de 909 asistencias. El proceso se llevó a cabo entre los meses de octubre y noviembre y participaron 642 clientes únicos.

Programa Convivencia Empresarial

Plan Convive

En lo corrido del año se ejecutaron 8 conferencias de sensibilización frente a los beneficios de implementar los comités de convivencia en las empresas y la normatividad frente a acoso laboral, logrando la vinculación de más de 251 empresas al servicio de convivencia empresarial, 481 Personas formadas en Convivencia Empresarial y 90 empresas solicitaron el acompañamiento a fin de obtener orientación en la elaboración de sus planes de convivencia empresarial.

Y se llevó a cabo el IV Congreso de Convivencia Empresarial y Social con el propósito de adelantar una conversación con expertos, por lo que por ejemplo se llevó a cabo el taller "Prácticas para la construcción de Convivencia laboral en tiempos de post-pandemia" con Josep Redorta, con la participación de 130 personas.

Conciliación en equidad y gestión regional

Durante el año se atendieron 2.395 audiencias con un 82% de acuerdos generados; dentro de las tipologías de los casos recibidos las de mayor demanda corresponden a temas de arrendamiento y familia; y teniendo en cuenta el estado de emergencia se inician acciones para la virtualización del servicio llamándolo Conciliación en Equidad en Casa.

Igualmente, se cuenta con 4 espacios dentro del canal virtual, donde 3 de ellos brindan apoyo psicológico a la comunidad, a los empresarios y sus familias y uno de ellos orienta a los usuarios de la Conciliación en Equidad; se realizaron 2 reuniones y 1 taller en Soacha para socializar el servicio de mediación familiar, herramientas para el manejo del conflicto y la metodología diálogos aislados atendiendo 58 personas; se generaron 8 eventos de capacitación virtuales (webinar) en torno a temas sociales y comunitarios.

Programa Gestión Regional

Ante la situación presentada por el aislamiento obligatorio se realizó una revisión, estructuración al Plan Integral de Cundinamarca – PIC y se inició su implementación con los siguientes avances en sus tres frentes de trabajo.

Servicios en el territorio para clientes de la Región

En este frente, como canal itinerante de apoyo a la Región, se brindó atención a través de Cámaras móviles, Ferias Empresariales a través de las cuales se logró:

- Se realizaron 175 intervenciones del canal Cámara Móvil, con cobertura en los 59 municipios de la jurisdicción, tramitando 3.108 nuevas matrículas y 9.966 renovaciones.
- 12.894 empresarios y emprendedores de la región fueron atendidos con servicios empresariales en las modalidades de capacitación, asesoría, asistencia técnica y acompañamiento.
- Se brindaron 3.528 asesorías virtuales.
- 8 Ferias regionales de servicios empresariales, que incluyeron talleres, asesorías, muestras comerciales, networking, audiencias de conciliación, con 2.967 asistentes. Se desarrolló un programa de reactivación turística, con el componente “pedaleando por la región”.
- En servicios de conciliación, se generaron 122 audiencias de conciliación en equidad y en conciliación escolar a 118 colegios.

Proyectos de impacto regional

Se realizó la transferencia de la metodología de desarrollo de iniciativas de clúster a 49 personas de 8 municipios y la Gobernación de Cundinamarca. Se brindó apoyo y acompañamiento a municipios de la región en el desarrollo de proyectos productivos sectoriales, como:

- Fusagasuga, en temas de Salud y economía del cuidado; viveros; producción cafetera y tiendas de café.
- Soacha, en temas de confección; productos agrícolas; ICC.
- Municipios de provincias Guavio, Sabana Centro, Soacha, Sumapaz, Ubaté en tema de reactivación del turismo y la gastronomía.

Gestión institucional en la Región

Desde la secretaría técnica del Comité de Integración Territorial - CIT, se contribuyó a la concertación de una agenda regional entre la Gobernación de Bogotá y 28 municipios (10 líneas estratégicas); se realizaron 3 asambleas; 9 talleres de asistencia técnica en municipios con 288 asistentes, se impulsó el proyecto de la Región Metropolitana.

Otros logros en materia de gestión institucional en conjunto con Articulación Público Privada y Servicios Registrales:

- Coordinación del proyecto Ventanilla Única Empresarial en Chía, Soacha y Zipaquirá.
- Formulación del plan estratégico de Cajicá – Chía – Zipaquirá con 3 proyectos priorizados.
- Participación en la primera fase del Plan Estratégico Soacha – Sibaté.

Adicionalmente, a través de la Vicepresidencia de Competitividad se focalizó el trabajo en tres grandes objetivos: a) priorización de las acciones de las iniciativas Cluster en las líneas de acción de sostenibilidad, talento humano, fortalecimiento empresarial, innovación e internacionalización, b) apoyo a las Agendas Sectoriales de Reactivación Económica - ASRE y, c) direccionamiento hacia los temas de reactivación inmediata, con énfasis en las mipymes de los sectores y segmentos más afectados por la pandemia y de mayor potencial de impacto en la reactivación de la economía de la Bogotá-Región.

Programa de Especialización Inteligente

Su objetivo es coordinar la Agenda de Competitividad e Innovación de Bogotá-Cundinamarca que articula al sector empresarial, las instituciones públicas y la academia, con el objetivo de impulsar la sofisticación y diversificación de la estructura productiva para fomentar un crecimiento económico sostenible en la Región, con énfasis en las áreas de especialización inteligente y las apuestas productivas que las materializan.

En consecuencia, desde 2016 se ejerce la Secretaría Técnica de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Bogotá Cundinamarca - CRCI, encargada de articular las diferentes instancias y arreglos institucionales que permitan desarrollar una agenda de proyectos y acciones de envergadura que transformen a Bogotá-Cundinamarca en epicentro de la ciencia, la tecnología y la innovación. En los últimos meses, y a la luz de la crisis provocada por el COVID-19, se han concentrado los esfuerzos en transformar la Agenda de Competitividad e Innovación, que se venía gestionando desde 2017, en una Agenda Regional de Reactivación Económica, que apunta a priorizar e incluir nuevos proyectos y acciones de mayor impacto en el corto plazo, para responder a los retos que nos plantea el impacto económico por la pandemia.

Para ello, se han logrado acuerdos y desarrollado acciones en la Comisión Regional de Competitividad, relacionadas con la Gestión de las instancias que componen la CRCI. El trabajo interinstitucional en la CRC, coordinado desde la Secretaría Técnica de esta Comisión, que ejerce la CCB desde la Dirección de Especialización Inteligente, se concreta en 4 frentes:

Dinámica institucional orientada a la reactivación

Durante este año se mantuvo la dinámica en la CRC con el desarrollo de 9 sesiones del Comité Ejecutivo y 1 Consejo Asesor Empresarial, con más de 250 asistentes. Dichas jornadas permitieron mantener el diálogo y la concertación entre sus miembros y fortalecer la coordinación con el Gobierno Nacional en materia de competitividad y desarrollo productivo. La agenda de las sesiones de la CRC se concentró principalmente en temas de política pública e iniciativas para la reactivación económica.

En efecto, la CRC hizo revisiones técnicas y comentarios al Gobierno Nacional de ajuste sobre documentos de política pública: CONPES de Ciencia Tecnología e Innovación, CONPES de Reactivación Económica y la Ley de Emprendimiento; en cuanto a la participación de la CRC en el Sistema General de Regalías - SGR, en su rol de órgano consultivo para proyectos del SGR, la CRC emitió concepto favorable de conveniencia y oportunidad a 8 proyectos. De otra parte, la Comisión acompañó la presentación a convocatorias del Fondo de Ciencia Tecnología e Innovación del SGR de 4 proyectos de la agenda de la CRC, quedando 1 de ellos aprobado para su financiación.

Así mismo, se participó en las sesiones del Consejo Departamental de Ciencia, Tecnología e Innovación - Codecti Cundinamarca, en donde se priorizó como foco para el Plan y Acuerdo Estratégico Departamental de Cundinamarca - PAED, los sectores de agroindustria y biodiversidad, industrias culturales y creativas, servicios empresariales de valor agregado, transformación y desarrollo del talento humano, impulso promoción y desarrollo del conocimiento científico y tecnológico, y sostenibilidad ambiental.

Adicionalmente, en el Codecti Bogotá se definió la distribución indicativa de los recursos del Fondo de Ciencia Tecnología e Innovación del SGR para el bienio 2020- 2021, resaltando que el 50% fue definido para innovación de la productividad y competitividad.

En el marco del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación – SNCI-, se ejerció la representación de la Región Centro y Santanderes en el Comité de Regionalización, lo que permitió tener vocería para la consolidación de las CRCS y mejorar su articulación con las políticas e instrumentos nacionales para la competitividad.

Se logró acompañamiento del Gobierno Nacional para la formulación de un proyecto de la CRC, “Reactivando las ventas de las mipymes de moda a través de la diversificación de canales” en el marco de la alianza Mincit – Confecámaras; además, la CRC adelanta la vinculación regional en el Acuerdo Nacional por el Comercio, iniciativa liderada por la Federación Nacional de Departamentos y la Gobernación de Cundinamarca, para la generación de alianzas entre los gobiernos locales para potencializar instrumentos de desarrollo económico, proyectos estratégicos y negociaciones comerciales.

Para dar cumplimiento al Decreto Nacional 1651 que organiza el Sistema Nacional de Competitividad e Innovación y da lineamientos para la operación de las CRC, de forma conjunta con la Alcaldía y la Gobernación, se estructuraron propuestas de decretos para cada ente territorial. El borrador de dichos decretos está en estudio por parte de estas entidades y se espera que a comienzos del 2021 se suscriban.

Proyectos para la reactivación empresarial

En cuanto a la agenda de proyectos de la CRC, se realizó la priorización de este portafolio pasando de 56 proyectos a 12 proyectos de reactivación económica así:

- 6 proyectos para gestión inmediata: Agencia Comercializadora de Cundinamarca, HUB Bio, NAMA Industria, Innovalab, Centro de Materiales para la innovación, Transferencia de tecnologías Bio
- 5 proyectos para consolidación: Fondo de Regalías para la música, Transformación del Esquema de Reciclaje en Bogotá Región -TERB, Bogotá 24 horas, Programa de transformación Digital Empresarial, Agenda Digital en Mercados Campesinos
- 1 proyecto para escalar: Mas Detección +Vida

Con la implementación de esta agenda se espera generar 3.300 empleos y apoyar 44.600 empleos existentes.

De otra parte, para la aceleración de este portafolio de proyectos se conformaron brigadas de apoyo de miembros de la CRC y una red de oficinas de cooperación internacional de las instituciones miembros de la CRC, esta última, con el liderazgo de la Gobernación y la participación de la Andi, Distrito y CCB, entre otros; se firmó el Compromiso ReactivARTE - Agenda Creativa Bogotá

Cundinamarca 2020 – 2023 entre el Ministerio de Cultura, la Gobernación de Cundinamarca, la Alcaldía de Bogotá, la Cámara de Comercio de Bogotá y la CRC, para el impulso de los sectores de la Economía Naranja como fuentes de crecimiento y desarrollo territorial.

La agenda está conformada por 9 proyectos, dos de ellos son de liderazgo directo de la CCB a través de los clusters de Industrias culturales y de contenido, y serán objeto de apoyo desde el Gobierno nacional mediante la alineación de instrumentos de política pública y el beneficio de 3 puntos en las convocatorias de COCREA.

Distrito-Parque de Ciencia, Tecnología e Innovación-DCTI

El proyecto ha tenido estudios de prefactibilidad financiados por CCB, Colciencias y Universidad Nacional y en el 2020 se adelantaron las siguientes acciones: armonización del DCTI y plan parcial Corferias, actualización de las estimaciones del valor de la inversión y los requerimientos de espacios físicos para la nueva ubicación, la inclusión del DCTI – Sector de Corferias como un ADN (Área de Desarrollo Naranja) suscripción de un memorando de entendimiento entre la CCB, Corferias y Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para el desarrollo de acciones encaminadas a definir la continuidad el proyecto, mesa de trabajo con SDDE y Corferias para la revisión de los estudios previos de factibilidad realizados entre 2017 y 2020 para determinar necesidades de actualización y pasos a seguir.

Centro de Materiales

Se realizó la transferencia tecnológica y de conocimiento en materiales, insumos y componentes para el desarrollo de nuevos productos a partir de insumos y materiales innovadores y sostenibles.

Como resultado se entrenaron 85 empresas de los Clusters de Prendas de vestir, de Cuero, calzado y marroquinería, de Joyería y bisutería, y de Comunicación gráfica, y realización de procesos de renovación y adecuación de los portafolios de materiales, desarrollando prototipos de nuevos productos.

Hub BIO

Se desarrolló el entrenamiento a 30 empresas de los sectores de alimentos, agroindustria, cosméticos, químicos y salud y alistamiento de bioproductos generando capacidades en las empresas para el desarrollo de bionegocios. Y se alistaron 10 bioproductos de 5 empresas ganadoras de la convocatoria (Carboquímica, Esko, Neyber, DreemBio y Vecol).

Oportunidades de mejora del entorno para la reactivación de los negocios – ODM

Como una nueva línea de gestión en la CRC, se empezó a trabajar en la mejora normativa del entorno de negocios, a partir de las problemáticas identificadas desde los Clusters.

Se mapearon 46 ODM y con el Banco Mundial se priorizaron 3 de los sectores de: cosméticos, energía y cuero- marroquinería.

Comunicación y posicionamiento CRC

Se centralizó en un micrositio CRC la oferta relevante de diferentes actores de la CRC sobre: plataformas y herramientas de gestión empresarial, capacitaciones, iniciativas para la reactivación económica y convocatorias. Contiene más de 100 vínculos con oferta relevante de más de 90 entidades del ecosistema y ha recibido más de 10.300 visitas.

Se participó en el programa de formación a 200 docentes y estudiantes sobre Especialización Inteligente en el marco de una alianza entre la Universidad Central y la Secretaría Distrital de Educación; y la CRC fue invitada como experiencia exitosa en la implementación de la Estrategia de Especialización Inteligente en foros realizados en Ecuador, Chile y Argentina.

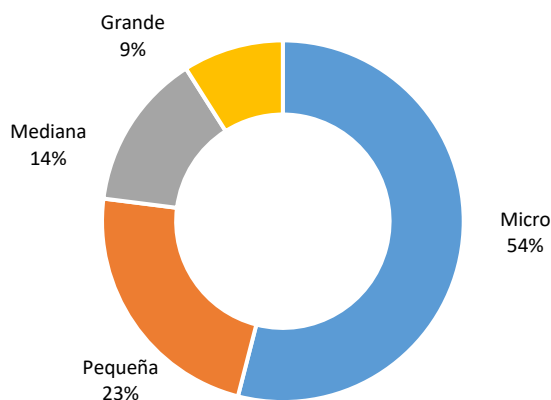
Como reconocimiento a la gestión, la CRC fue escogida con dos buenas prácticas para compartir y replicar en otras comisiones regionales de competitividad a nivel nacional, en los temas de Formulación y gestión colectiva de la Estrategia de Especialización Inteligente y Liderazgos compartidos para la gestión de la Agenda de la CRC.

Programa Articulación Macrosectorial

Estrategia de iniciativas cluster

Durante 2020, las iniciativas Cluster beneficiaron a más de 2.240 representantes de más de 1.456 instituciones, a través de los proyectos y acciones ejecutados, y a más de 38 mil personas en los 164 seminarios web realizados durante el curso del año. La gran mayoría de empresas beneficiarias de los proyectos fueron micro (54%) y pequeñas (23%).

Empresas únicas vinculadas a la institucionalidad de las iniciativas cluster, por tamaño



Fuente: CRM. 2020

A pesar de las restricciones, las 17 iniciativas Cluster continuaron el trabajo con empresarios y aliados para el desarrollo de sus agendas de competitividad, que estuvo compuesta por 84 proyectos en diferentes estadios de desarrollo, de los cuales 71 lograron ejecutarse (83% del total). Además de este portafolio de proyectos, las iniciativas Cluster desarrollaron 121 acciones.

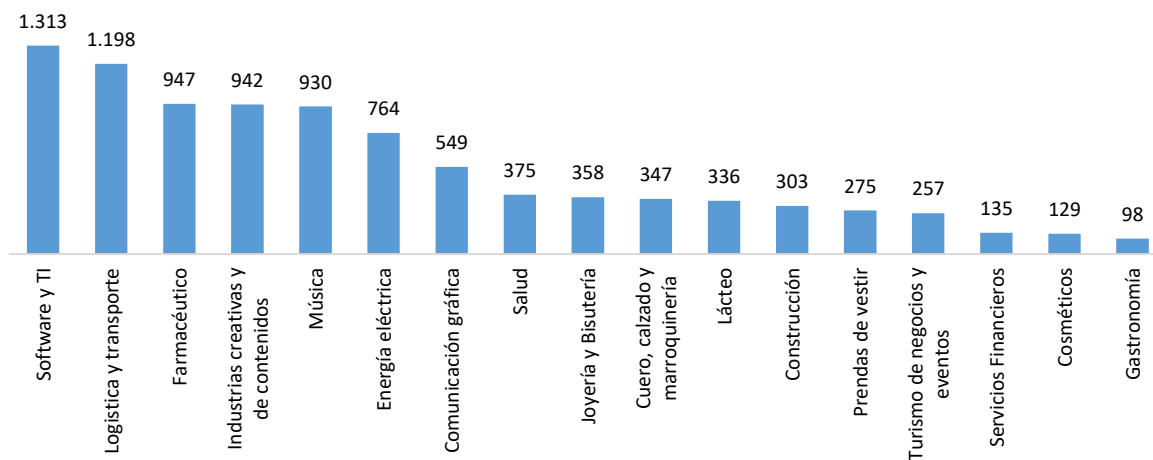
Macrosector	Iniciativa Cluster	Número de acciones	Número de proyectos
Agropecuario y agroindustrial	Lácteo	5	3
Construcción y Energía	Construcción	6	6
	Energía eléctrica	8	7
Industrias Creativas, Culturales y Gráficas	Comunicación gráfica	9	2
	Industrias creativas y de contenidos	11	6
	Música	13	1
Industria de Turismo	Turismo de negocios y eventos	4	6
	Gastronomía	1	5
Moda	Cuero, calzado y marroquinería	7	2
	Joyería y Bisutería	7	4
	Prendas de vestir	7	5
	Cosméticos	10	6
Salud y Químicos	Farmacéutico	13	5
	Salud	8	8
Servicios Empresariales	Logística & Transporte	7	6
	Servicios Financieros	1	4
TIC	Software & TI	4	10
Total		121	84*

*Algunos proyectos son transversales y pueden involucrar dos o más iniciativas cluster.

Para 2021, se realizó una focalización y depuración de esta agenda, con el fin de concentrar los esfuerzos en la recuperación de corto plazo de los sectores prioritarios. Por lo anterior, para el próximo año se tiene una agenda de 30 proyectos prioritarios para las 17 iniciativas Cluster, alrededor de 5 líneas de acción: sostenibilidad, talento humano, fortalecimiento empresarial, innovación e internacionalización.

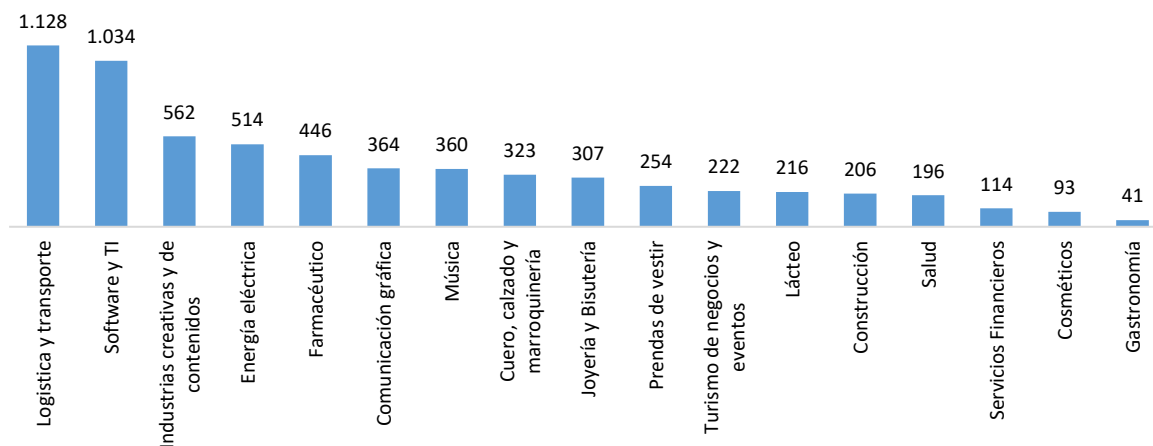
Para el desarrollo de esta agenda, en 2020 las iniciativas Cluster vincularon en su institucionalidad a 6.903 asistentes, de más de 4.664 instituciones, donde las empresas representaron 88% del total. Vale la pena mencionar que el 91% de las empresas vinculadas fueron mipymes (59% micros, 20% pequeñas y 12% medianas), y el 9% son grandes.

Asistencias únicas a la institucionalidad de las iniciativas cluster



Fuente: CRM. 2020

Actores únicos participantes en la institucionalidad de las iniciativas cluster



Fuente: CRM . 2020

En cuanto a la agenda de talento humano se debe mencionar que desde 2019 se trabajó en el convenio con la Fundación ACDI/VOCA, la Secretaría de Integración Social del Distrito, la Fundación Texmoda y Diageo para desarrollar el proyecto “Empleo para la Reconciliación”, que finalizó en diciembre de 2020 e involucró jóvenes de 18 a 28 años catalogados como población vulnerable. De este modo, en el mes julio 363 jóvenes se graduaron como técnicos laborales: 138 en el programa de logística y mercadeo de punto de venta, 93 de auxiliar administrativo, 41 de auxiliar de cocina, 51 de contact center y 39 de redes y telecomunicaciones. Además, en alianza con Uniempresarial, se desarrolló el programa de liderazgo “Formador de formadores”, con trabajadores de 18 empresas interesados en el desarrollo de equipos altamente competitivos.

Asimismo, con el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA se adelantó el Proyecto piloto de Certificación de Competencias Laborales para el cluster de Joyería y bisutería con 15 trabajadores certificados en

normas para manejo de metales, acabados y ensamble de joyas. Además, se realizaron 400 encuestas a distintos actores para identificar y priorizar la oferta de Formación Complementaria que se impartirá en 2021 a los empresarios de los sectores priorizados.

De otro lado, frente al proyecto de Comercio y producción sostenible, firmado con la Comisión Europea, en el componente de “Diseño de un modelo de gestión empresarial basado en la economía circular para el comercio sostenible”, se avanzó en la identificación de las brechas del modelo y en caracterización en las tres cadenas de priorizadas (plástico, Celulosa y Residuos de Construcción y Demolición – RCD’s). En total se caracterizaron 199 actores: 181 empresas, 5 instituciones públicas y 13 instituciones de educación. Con esta información se está construyendo la propuesta de modelo de gestión de residuos a ser piloteada con algunas empresas de los Clusters relacionados con las tres cadenas priorizadas.

Finalmente, a comienzos de año se recibió el modelo de transferencia de los programas de Especialización Inteligente y de iniciativas Cluster, que cuenta con un proceso de 5 pasos que permiten de manera modular, realizar las transferencias desde el punto de partida que se decida con el cliente. Como parte del pilotaje de esta metodología, y con el objetivo de estrechar las relaciones con la Gobernación, el Distrito y los municipios bajo la jurisdicción CCB, durante agosto se realizaron 5 sesiones de capacitación y asesoría virtual sobre la metodología de iniciativas Cluster a más de 50 funcionarios de la Gobernación, del Instituto Distrital de Recreación y Deporte - IDR, la Secretaría Distrital de Cultura y 17 municipios de Cundinamarca.

Apoyo durante los primeros meses de pandemia - Agendas de reactivación económica de las iniciativas Cluster - ASRE

Durante el 2020, el portafolio de proyectos y acciones de las iniciativas Cluster se modificó para atender las principales necesidades de los empresarios, en consonancia con el esquema definido para las Agendas Sectoriales de Reactivación Económica-ASRE. Las ASRE buscan satisfacer las principales necesidades de los empresarios a través de 3 pilares y 4 ejes transversales.



A continuación, se presentan algunas de las acciones o proyectos más representativos de cada uno de los pilares:

Pilar de vuelta al trabajo de manera segura

Síntesis de protocolos de bioseguridad

Se construyeron síntesis de 23 protocolos de bioseguridad para la fácil consulta de los empresarios a través de la página web de la entidad. Adicional a esto, se entregaron protocolos para los Clusters de Industrias Creativas y de Contenidos, Comunicación Gráfica, Música, y Turismo de Negocios y Eventos al MinSalud y los ministerios respectivos para su revisión y aprobación.

Finalmente, se realizaron 9 webinars con cerca de 4.000 empresarios participantes, en los cuales diferentes expertos explicaron al detalle los protocolos de bioseguridad y respondieron las dudas de los asistentes.

Facilitación de adopción de protocolos

Más de 900 empresarios se encuentran vinculados a la plataforma “Protégete, elementos de protección”, la cual contiene proveedores de elementos de protección personal y de bioseguridad que necesitan las empresas para la reactivación económica. Esta plataforma es una iniciativa de los Clusters de Salud, Prendas de Vestir y de Cuero, Calzado y Marroquinería, la cual es apoyada por el Grupo Distri. Durante el primer semestre del año, se tiene un conteo de 1.507 empresas registradas en la plataforma, donde 927 de ellas son proveedoras localizadas en Bogotá - Cundinamarca. Asimismo, se tiene registro de 290 compradores de distintas zonas del país.

Por otro lado, la iniciativa Cluster de Construcción lidera, junto a empresas y gremios del sector, la campaña #MiMejorObraEsPrevenir que busca concientizar a la industria de la construcción, pero en especial al sector ferretero sobre la importancia de seguir los protocolos de bioseguridad.

La iniciativa espera convertirse en un centro de recursos para ayudar a que empresas, distribuidores, ferreteros, contratantes de obras y personal de la construcción, tengan acceso a información técnica sobre el COVID-19 y sus formas de prevención en forma práctica.

Reactivación de las ventas

Fortalecimiento de los niveles de competitividad en las droguerías

Este proyecto busca mejorar la competitividad de las empresas de Comercio minorista detallista que hacen parte del Cluster farmacéutico de Bogotá - Región y hacer frente a los retos de digitalización de la experiencia del cliente que ha traído la pandemia, mediante el desarrollo de capacidades para generar valor en el mercado a través de la innovación y el fortalecimiento de la cadena de valor.

El proyecto es liderado por la iniciativa Cluster Farmacéutico, junto con Coopidrogas, y atenderá de manera directa a 24 empresas de dicho eslabón, cuyos resultados se extrapolarán al resto de las empresas (aproximadamente 4.700 en Bogotá - Región). Para su financiación, el proyecto se encuentra concursando en la convocatoria de Innovacluster, a cargo de Innpulsa, donde ya surtió la fase de sustentación.

Feria virtual de la industria gráfica

La iniciativa Cluster de Comunicación Gráfica apoyó la Feria Virtual de la Industria Gráfica organizada por Andigraf. Esta plataforma, que se realizó en junio, contó con 62 expositores de la industria gráfica de México, España e Italia. Además, más de 5.000 visitantes de 12 nacionalidades y alrededor de 11 mil contactos de negocio.

Esta es la primera vez que se realiza una feria de este tipo en el país, donde impresores y proveedores podrán ofrecer sus productos y servicios a los empresarios que asistan de diferentes sectores que demandan productos de la industria gráfica.

Reinventando los negocios sectoriales

Yo comparto mi cocina

A través de Iniciativa Cluster de Gastronomía, mipOS, Pizza Hojaldre y otros aliados, desarrollaron el programa “Yo Comparto mi Cocina”. La iniciativa genera alianzas estratégicas entre restaurantes que disponen de espacio en sus cocinas, que actualmente están cerrados, y pueden apoyar a otros con la finalización y despacho de productos precocidos, congelados o de fácil terminación para su posterior distribución a través de domicilios. Hasta el momento se cuenta con más 80 restaurantes vinculados.

Segmentación estratégica de negocios de 4 cluster

Desde hace algunos años la Vicepresidencia ha realizado ejercicios para encontrar los segmentos donde los Clusters de Bogotá - Región deberían enfocarse a través de una hoja de ruta de proyectos y acciones. En el último ejercicio, con la empresa Cluster Development se han identificado los nichos para los Clusters de Construcción (gestión de activos de largo plazo), Software & TI (Servicios de negocio basados en software), Logística y transporte (Supply chain services), y Servicios Financieros (Consumer finance) y se viene trabajando en la definición de proyectos dinamizadores para estos segmentos. Vale la pena mencionar que, a raíz de la pandemia, se han enfocado los planes de trabajo hacia el cubrimiento de necesidades empresariales y que a la par consolide la apuesta diferenciadora en los segmentos escogidos, con énfasis en proyectos de beneficio tangible y de corto plazo en los empresarios.

A la fecha, los equipos han construido el andamiaje institucional y priorizaron 4 proyectos, que ya se encuentran formulados y que son susceptibles de ser financiados a través de una convocatoria del gobierno nacional.

Acceso a talento humano

Empoderarech

Con este proyecto, la iniciativa Cluster de Software y TI busca generar talento humano calificado a través del desarrollo de capacidades y habilidades en JavaScript, frontend Developer, React SQL, .Net, Python y Scrum en poblaciones vulnerables, garantizando la empleabilidad de los estudiantes y cubriendo la demanda de empleos de base tecnológica. Se espera tener 243 personas formadas en los principales lenguajes de programación para ser empleadas en las empresas del Cluster.

Webinar a la medida

Para ayudar a solucionar las principales problemáticas derivadas de la crisis y para atender de manera ágil y pronta a estos requerimientos, la vicepresidencia ha desarrollado una serie de webinars con temáticas afines a los pilares y ejes de las ASRE. A la fecha se han realizado 164 seminarios web, en coordinación con el área de Fortalecimiento Empresarial y de otros aliados externos, llegando a más de 38 mil asistentes.

Soluciones financieras

Programa de soluciones financieras y TIC para las mipyme de Bogotá - Región

Las principales empresas del Cluster de Software y TI y del Cluster de Servicios Financieros se unieron para ofrecer soluciones tecnológicas y financieras a las mipymes que permitan aumentar las ventas y darle continuidad a los negocios. De esta manera, concertaron más de 30 alianzas con empresas clave de los sectores para ofrecer soluciones a las empresas vinculadas a los distintos programas.

Subasta Bogotá una joya solidaria

88 empresarios de la iniciativa Cluster de Joyería y Bisutería en alianza con Artesanías de Colombia, Superbid, Euno y Paken, realizaron la subasta Bogotá una Joya Solidaria para apoyar a más de mil joyeros artesanos del país con mercados y elementos de bioseguridad. Gracias a esta iniciativa se recolectaron cerca de \$22 millones derivados de las ventas generadas en la subasta, de 84 piezas de autor de empresarios de la iniciativa Cluster.

Transformación digital

Programa de ciberseguridad

A través de la Iniciativa Cluster de Software y TI con la Vicepresidencia de Relacionamiento con el Cliente, y el Cyber Readiness Institute-CRI lanzaron el Programa de Preparación Cibernética diseñado para que pequeñas y medianas empresas se protejan contra amenazas cibernéticas. Esta iniciativa es de acceso gratuito y por tiempo ilimitado para las empresas que deseen contar con una herramienta práctica que les permita estar preparadas y tomar medidas adecuadas para proteger sus sistemas. Hasta el momento cuenta con más de 400 empresas inscritas, logrando que sus empleados aprendan, en cinco etapas, herramientas para tomar las medidas contra amenazas a sus sistemas.

Plan de digitalización de mipymes

A pocos meses de haber iniciado la implementación del Plan de Digitalización de Mipymes, más de 4.500 empresas de Bogotá han adquirido su página web de manera gratuita y han dado el primer paso hacia la digitalización de sus negocios.

El plan es una estrategia que adelantan el MinTIC y la Organización de los Estados Americanos-OEA, con el soporte técnico de Kolau y el apoyo de la iniciativa Cluster de Software y TI, para apoyar a las compañías del país en el uso estratégico de las tecnologías de la información y facilitar la continuidad de sus procesos operativos. La Región con mayor número de páginas creadas es Bogotá, con el 40% del total hasta el momento; seguido de Antioquia, con 21%, y Valle del Cauca, con 8,3%.

Soluciones logísticas

Directorio virtual de servicios logísticos y de transporte

La iniciativa Cluster de Logística y transporte ha construido un directorio, entendido como el principal insumo de información para que empresas generadoras de carga puedan conseguir servicios logísticos y de transporte en Bogotá - Región, de acuerdo con sus requerimientos.

560 empresas se inscribieron en la convocatoria realizada por la iniciativa Cluster para proveer de manera fácil y práctica información de los servicios que pueden ofrecer. Este directorio se pone a disposición de las empresas de otros sectores y se encuentra en proceso de ajustes para poder ser montada dentro de la página web.

Mesas para adopción de modelos de distribución no convencionales en Cluster

La iniciativa Cluster de Logística y transporte ha organizado una serie de talleres y reuniones para la identificación e implementación de protocolos para la mejora de procesos de distribución y entrega de productos de los diferentes Clusters de Bogotá - Región.

A la fecha, se han realizado varios ejercicios intercluster, donde se resalta la identificación de las problemáticas de última milla en el sector lácteo, trabajo en el cual participan 12 empresas de ambos sectores que se han trazado una hoja de ruta para mejorar el proceso logístico.

Focalización estratégica - programas de Reactivación Económica para segmentos prioritarios

A la luz de la coyuntura y de los nuevos focos estratégicos definidos por la entidad, se ha venido adelantando un ejercicio de depuración y focalización de las agendas de reactivación de las iniciativas Cluster. Como resultado, se definieron 6 sectores prioritarios para la reactivación: salud, moda, turismo, construcción, industrias creativas y gastronomía. Para la priorización de estos sectores, que involucran a 10 iniciativas Cluster, se analizó el impacto de la crisis sobre el sector, el potencial de crecimiento y generación de empleo. Adicionalmente, se priorizaron sectores habilitantes como el de software y TI y servicios financieros que, por la naturaleza transversal, tienen capacidad de acelerar la reactivación empresarial.

Como consecuencia, se están estructurando 7 programas de impacto.

Impulso de nuevos modelos de atención basados en E-SALUD

Este programa es liderado por la iniciativa Cluster de Salud y tiene por objetivo impulsar la adopción de nuevos modelos de atención basados en E-SALUD. El programa busca reactivar las ventas de los prestadores de servicios de salud mediante el aprovechamiento de soluciones existentes en E-SALUD. Como resultado, se espera tener 108 empresas vinculadas con un incremento del 10% en ventas en el 2021.

Reactivando las ventas de las mipymes de moda a través de la diversificación de canales

Este programa es liderado por las iniciativas Cluster de Prendas de Vestir, Joyería y Bisutería y Cuero, Calzado y Marroquinería; y busca incrementar las ventas de las mipymes del sector moda en los nichos de vestuario jeans, calzado casualwear y bisutería de diseño, a través de la diversificación de canales. Como resultado, se espera fortalecer la estrategia de identidad de marca, diversificar los

canales y el aprovechar oportunidades comerciales para 291 mipymes de los segmentos mencionados para aumentar sus ventas en un 15% en el 2021.

Reactivación económica a través de rutas turísticas y eventos especializados del sector

El programa es liderado por la iniciativa Cluster de Turismo y tiene por objetivo la reactivación económica de los empresarios del sector turístico de Bogotá - Región, a través del empaquetamiento del producto turístico, ruedas de negocios y eventos especializados de networking. De esta manera, en 2021 se espera incrementar las ventas de 400 empresas en un 20% en el 2021.

Integración digital del encadenamiento productivo de la industria alimentaria para el sector de restaurantes populares de Bogotá

El programa es liderado por la iniciativa Cluster de Gastronomía y tiene por objetivo reactivar y estabilizar económicamente a los micro y pequeños restaurantes de Bogotá - Región, a través de la integración digital del encadenamiento productivo de la industria alimentaria para el sector de restaurantes populares. Con este programa se espera vincular a 460 empresas en el 2021 y generar un incremento del 10% en ventas en los participantes.

Reactivación económica de las micro y pequeñas empresas del sector ferretero, a través de la digitalización

El programa es liderado por la iniciativa Cluster de Construcción y tiene por objetivo reactivar las ventas de las micro y pequeñas empresas del segmento de ferreterías de 5 localidades de Bogotá a través del e-commerce. Así, se plantea la implementación de una estrategia digital diferenciada por tipo de cliente para incrementar en un 10% las ventas anuales de 120 micro y pequeñas ferreteras ubicadas en las localidades de Kennedy, Cedritos, Cazucá, Paloquemao y Chapinero.

Comunidad Digital para la reactivación de la industria del entretenimiento

El programa es liderado por las iniciativas Cluster de Música e Industrias Creativas y de Contenido y plantea el desarrollo de un escenario virtual en una plataforma existente y permanente que permita el desarrollo de nuevos negocios, atracción de inversión y generación de encadenamientos entre empresas del Cluster del entretenimiento y los Cluster de la demanda. En el 2021, se espera impactar de manera directa a 340 empresas, cuya participación en el programa les permitirá aumentar sus ventas en un 20%.

Soluciones TIC y financieras para las mipymes de los sectores priorizados

Como una segunda fase del programa de Alianzas con empresarios de los Clusters de Software y TI y de Servicios Financieros, este programa tiene por objetivo resolver las necesidades de adopción de tecnologías de información y comunicación y acceso a soluciones financieras en las Mipymes, de los sectores y Clusters priorizados por la Cámara de Comercio de Bogotá, de cara a la reactivación económica. Como resultado, en 2021 se espera incrementar las ventas en un 5% y mejorar las operaciones de 519 empresas intervenidas.

Sumado a lo anterior, desde las Iniciativas Cluster de Lácteos; Joyería y Bisutería; Gastronomía; Construcción; Prendas de Vestir; y Cuero, Calzado y Marroquinería se brindó apoyo en la preparación y realización de las rutas de reactivación empresarial lideradas por la Presidencia de la CCB, en el Restrepo, la Candelaria, Paloquemao, Sabana Centro, Chía y Fusagasugá. En cada una de las rutas de reactivación, se coordinaron visitas a empresas y reuniones con representantes del Cluster más

representativo de la localidad/municipio, con el objetivo de, por un lado, recabar información sobre las necesidades más relevantes para las micro y pequeñas empresas y, por el otro, estructurar un plan de trabajo conjunto para el cierre de las brechas identificadas.

Programa ARTBO

ARTBO|FERIA INTERNACIONAL DE ARTE DE BOGOTÁ

Frente a la imposibilidad de realizar una feria internacional que cumpla con las expectativas y estándares de seguridad para expositores, coleccionistas y aliados, se enfocó en iniciativas locales que permitieron responder de la manera más efectiva a la coyuntura. Por lo cual se desarrolló la estrategia Fondo de Apoyo al Arte y los espacios ARTBO|Temporada, ARTBO|Fin de semana y ARTBO|Subasta.

Estrategia Fondo de Apoyo al Arte

De la mano de 28 galerías de Bogotá, Cali y Medellín se desarrolló la colección de mascarillas “Fondo de apoyo al arte” con ediciones limitadas y numeradas, esta fue realizada por un grupo multigeneracional de 29 artistas colombianos. El 10 % de las ventas de las mascarillas es destinado a los artistas, mientras que las utilidades se invertirán en la compra de obras a las galerías participantes para las colecciones del Museo de Arte Moderno de Bogotá - MAMBO, Museo de Arte Moderno de Medellín - MAMM, Museo La Tertulia y Museo de Arte Moderno de Barranquilla - MAMB.

Desde el 18 de julio y hasta el 31 de diciembre, se ha venido trabajando en la comercialización de las mascarillas. Hasta el 3 de noviembre se habían registrado 7.003 unidades vendidas, lo que ha representado ventas totales por COP \$ 234 millones.

ARTBO|Temporada

El evento transcurrió del 27 de octubre al 1 de noviembre de 2020, sin embargo, la plataforma permaneció activa hasta el pasado 30 de noviembre. A través de sus diferentes componentes se buscó fortalecer la relación entre la oferta y la demanda. Todo esto, mediante acciones y actividades que facilitaron el relacionamiento y la comercialización entre agentes locales y públicos especializados y no especializados nacionales e internacionales, generando 241.161 visitas presenciales y por web.

Galerías

Este componente comercial contó con la participación de 30 galerías nacionales, cuyas propuestas presentaron más de 300 obras de arte que el público pudo conocer mediante recorridos físicos y virtuales. Estos contenidos también estuvieron alojados en la plataforma digital www.artbo.co/temporada. Como novedad, se les ofreció a los empresarios una herramienta de visualización que permitía ver las obras en escala, y un buscador de obras con diferentes filtros. En esta oportunidad las galerías recibieron cerca de 70.000 visitas a la página web de ARTBO.

Recorridos Presenciales

Los espacios dedicados a la comercialización del arte en el país abrieron sus puertas y recibieron alrededor de 3.500 espectadores. En total participaron 4 galerías de Medellín y 22 galerías de Bogotá-Región con recorridos presenciales por los circuitos de Macarena, San Felipe, Chapinero Quinta Camacho y Chapinero Norte.

Foro

El Foro propuso un novedoso formato que contó con 4 recorridos virtuales por las galerías de Bogotá-Región y Medellín, 4 encuentros entre asesores y galeristas, y dos charlas sobre coleccionismo. Con una audiencia de más de 77.000 personas, el programa consiguió propiciar momentos de relacionamiento similares a los que se presentan en la Feria. También les permitió a los empresarios fortalecer y establecer vínculos comerciales con profesionales nacionales e internacionales que participaron en los encuentros.

Artecámara

Artecámara presentó 3 curadurías con una selección de 34 artistas menores de 40 años sin la representación comercial de una galería con el objetivo de visibilizar y darle una plataforma al trabajo de los artistas jóvenes del país. En el marco de esta sección, se otorgó el Premio Artecámara - Residencia en Bloque ARTBO - Idartes a Jonnathan Cataño Aponte, con su obra No se enrede entre las moras. La sección recibió más de 13.000 visualizaciones.

ARTBO | Fin de semana

El evento se llevó a cabo del 29 de julio al 29 de agosto, a través de la plataforma virtual www.artbo.co/findesemana con la participación de 60 espacios artísticos de Bogotá, Cali, Medellín, Pereira, Barranquilla y Cartagena y alojó los contenidos de las secciones Agenda, Circuitos/Espacios, Foro, Intervención, Encuentro editorial, y Ferias locales de artes plásticas - FLAP 2020.

ITEM	USUARIOS ÚNICOS	REPRODUCCIONES
Asistentes a eventos programados por espacios expositivos	10,755	12,727
Usuarios conectados a eventos transmitidos por Facebook	6,772	66,632
Usuarios conectados a eventos transmitidos por Instagram	611	10,557
Asistentes a eventos programados por Zoom	890	-
Usuarios conectados a eventos transmitidos por YouTube	139,500	161,207
Usuarios que ingresaron al sitio web de ARTBO	21,850	-
Total	180,378	251,123

ARTBO | Subasta

Los contenidos de las galerías y los artistas fueron publicados tanto en la plataforma digital de la subasta como en el catálogo en línea del 15 al 29 de agosto. La plataforma digital Art-Room.co fue el canal designado para la comercialización y la venta de las obras.

En total se vendieron 36 obras de arte, de las cuales 6 (16,6 %) tuvieron un precio de hasta \$5 millones; 12 (33,3 %) se ubicaron en el rango de obras entre \$5 a \$10 millones; 14 (38,8 %) tuvieron un valor entre \$10 a \$20 millones; y 4 (11,1 %) con un precio por encima de los \$20 millones.

En el transcurso de dos semanas se recaudó un total de COP \$507 millones incluyendo ventas posteriores al evento, destinados en su totalidad a las galerías y artistas participantes en la subasta. La mayoría de los compradores fueron contactos nuevos para las galerías.

Programa Gestión de Plataformas

Bogotá Fashion Week – BFW

BFW se adapta al nuevo ecosistema de los negocios de moda en miras de contribuir a la reactivación económica de este sector, llevando a cabo el evento central BFW 2020 del 1 a 3 de octubre, comprendiendo espacios de formación y de presentación de colecciones, y dando apertura a las estrategias de venta outlet (B2C) y wholesale (B2B).

El pilar estratégico de acompañamiento especializado ha sido abordado desde el Programa de Mentoría y Entrenamiento 360° en Desarrollo Profesional «Bogotá Fashion Week 2020: diseñadores y marcas consolidadas, emergentes y nuevos talentos hacia mercados internacionales» dando inicio en el cuarto trimestre de 2019, a través de un proceso de acompañamiento de un año, dividido temáticamente en dos grandes universos: concepción de colecciones de acuerdo con la demanda y temporalidad, y la preparación empresarial para negocios especializados en moda. Este proceso ha sido clave en el marco de la emergencia económica, y altamente valorado por los empresarios participantes.

A la fecha el material audiovisual de la versión digital de Bogotá Fashion Week ha generado más de 190.000 visualizaciones a través de sus canales oficiales, lo cual representa un avance significativo para los objetivos planteados desde la virtualidad en función del alcance, pertinencia de sus contenidos y generación de espacios de participación para la comunidad.

En la temporada previa al evento, desde el último cuarto del año 2019 hasta el mes de septiembre de 2020, se realizaron 13 charlas y 12 espacios en redes sociales en las que participaron más de 3.700 asistentes; el Foro BFW, desarrollado durante el evento, con 19 conversatorios y más de 30 invitados ha sido visto más de 17.000 veces. Por otra parte, se han realizado estrategias de ventas: a) Estrategia retail de corto plazo – BazaarBog (B2C) con más de 800 productos en 6 categorías; b) Estrategia retail de mediano plazo Outlet: Helena – Last but not LEAST (B2C) con participación de 42 marcas y más de 500 prendas, atendiendo activamente la reactivación de los empresarios participantes por medio de los hitos comerciales de fin de año como el último día sin IVA, Black Friday y Navidad; c) Estrategia de largo plazo – Wholesale: JOOR (B2B) con colecciones de 130 marcas y 5.135 visitas de compradores (más de 1.100 perfiles únicos), lo que ha significado cerca de 1.050 conexiones efectivas entre los agentes de compra y la oferta de la Plataforma.

Durante el evento central de BFW, las pasarelas fueron reformuladas estructuralmente hacia un contenido digital. Se contemplaron los elementos de posicionamiento y divulgación de las marcas, tanto invitadas como participantes, orientadas masivamente hacia el público general, prensa y compradores. Las marcas se encargaron de la producción de videos de lanzamiento de sus colecciones, los cuales fueron recompilados en las presentaciones por segmentos. En total, 17 momentos de moda fueron expuestos durante los 3 días más el de inauguración además de sus eventos de apertura y cierre, dando como resultado más de 150.000 reproducciones alrededor de este contenido.

Bogotá Music Market – BOmm

Del 14 al 18 de septiembre se realizó la novena edición del Bogotá Music Market – BOmm, programa para el fortalecimiento del sector musical. Esta edición tuvo como objetivo principal impulsar la reactivación del sector de la música de nuestro país.

Durante la realización de esta edición del BOmm se realizaron 4 ruedas de negocios, en las cuales se efectuaron 2.342 reuniones. Estas ruedas tuvieron dos finalidades: por un lado, generar espacios de

encuentro entre 154 empresarios culturales nacionales e internacionales de 28 países y 255 bandas y artistas de Colombia, con el objetivo de poder agendar estas propuestas musicales en festivales, circuitos artísticos, salas especializadas y ferias culturales de todo el mundo que se llevarán a cabo en los próximos meses, por otro lado, propiciar negocios entre 127 empresas que ofrecen servicios y productos para el sector musical, como agencias, bookers, agregadores, disqueras, festivales, entre otros; así como ampliar su red de contactos, por medio de la realización de la rueda de agentes de la industria. Estas ruedas generaron expectativas de negocios por parte de la oferta por USD 356.290 y por parte de la demanda (compradores) de USD 800.897.

La selección de las mejores 255 bandas y artistas colombianos participantes de estas ruedas de negocios, fue realizada en conjunto con el Instituto Distrital de Artes – IDARTES de la Alcaldía Distrital de Bogotá. De estas propuestas, 200 fueron seleccionadas mediante un proceso curatorial en el cual 18 expertos nacionales las escogieron a partir de las 1.117 propuestas inscritas a la convocatoria de Artistas del BOMM que se realizó en el primer semestre. Por otro lado, gracias a la alianza con el IDARTES, principal patrocinador de la plataforma, se seleccionaron las otras 50 propuestas.

Se brindaron herramientas de actualización profesional, a través de la realización de 26 sesiones académicas, de la mano de 81 actores relevantes del sector, espacios de discusión, formación técnica y formación empresarial, los cuales alcanzaron a 6.647 personas en vivo.

Finalmente, el BOMM visibilizó la riqueza rítmica y el talento musical de nuestro país mediante la presentación de los showcases de 19 artistas y bandas seleccionadas, quienes también participaron en la rueda de negocios nacional y la rueda de negocios internacional del mercado. Asimismo, contamos con la participación musical de Andrés Cepeda, Alex Campos y Anddy Caicedo, artistas cuyos representantes estuvieron también en la nueva rueda de negocios de artistas consolidados y/o de larga trayectoria. Estas presentaciones han conseguido a noviembre 30 del 2020, 14.259 reproducciones en la plataforma YouTube.

Bogotá Audiovisual Market - BAM

Durante el 21 al 31 de julio junto con Proimágenes Colombia, se realizó la XI edición del Bogotá Audiovisual Market BAM, edición online del mercado que contó con el apoyo del Fondo para el Desarrollo Cinematográfico - FDC, el Instituto Distrital de las Artes - Idartes y el Ministerio de las Tecnologías de Información y Comunicación - MINTIC. En esta edición apostamos por entregarle a la industria audiovisual una experiencia del BAM que, desde la virtualidad, aportara a la reactivación de la industria y fuese un espacio de encuentro para todos los integrantes del sector.

La versión 2020 del BAM contó con 880 acreditados de 25 países, y se caracterizó por ofrecer actividades al sector encaminadas en los componentes académico, de networking y negocios. Durante el mercado se realizaron 48 actividades académicas y de networking ofertadas tanto para acreditados y público general, las cuales fueron proyectadas en el Facebook live del mercado y de aliados e impactaron a 5.026 personas.

Además, a estas actividades en el marco del mercado se llevó a cabo el consejo ampliado del Clúster de industrias creativas y de contenidos, evento por el cual el clúster presentó la agenda de proyectos que está desarrollando y desarrollará en el próximo año para posicionar a Bogotá como un referente en la creación de contenidos de Latinoamérica y reactivar económicamente este sector. A esta actividad participaron 350 personas.

Con respecto al componente de negocios de la plataforma, durante el mercado se desarrolló el Connect to deal, espacio que les permitió a los acreditados agendar reuniones de negocios y networking con los demás acreditados al mercado a través de la plataforma de agendamiento disponible en meetings.bogotamarket.com. Durante este espacio se realizaron 3.330 citas de negocios las cuales con una efectividad de las citas del 81% de efectividad y unas expectativas de negocios por parte de la oferta de USD 18.800.451 y por parte de la demanda de USD 1.241.125

Vale la pena mencionar que durante el Connect to deal, los seleccionados por convocatoria tuvieron citas de negocios con potenciales, compradores/coproductores nacionales e internacionales. A esta actividad denominada “Colombian showcase talent” participaron: 20 proyectos en desarrollo, 8 películas en postproducción, 13 historias de escritores audiovisuales y 32 jóvenes productores.

Es importante mencionar que los proyectos de desarrollo contaron con una preparación previa al mercado por medio de la realización de una ruta de fortalecimiento empresarial, las películas en postproducción estuvieron en un laboratorio que les permitió mejorar su contenido y los 32 jóvenes BMMERS estuvieron durante el mercado recibiendo formación académica que les permitirá fortalecer sus productos audiovisuales.

El BAM adicionalmente realizó en el segundo semestre del 2020, tres laboratorios de formación que beneficiaron a empresarios y profesionales del sector de animación y producción audiovisual y la convocatoria incentivos BAM – MINTIC, que daba recursos económicos para la producción de documentales en regiones como el Caribe, Orinoquía, Pacífico y Amazonas, estas acciones le permitieron extender su programación durante este periodo de tiempo.

Bogotá Madrid Fusión - BMF

Bogotá Madrid Fusión es una plataforma comercial y de promoción en asocio con Grupo Vocento de España, cuyo objetivo es convertir a la ciudad en epicentro de la gastronomía en América Latina, congregando múltiples cocineros y chefs nacionales e internacionales para impulsar el talento creativo, exaltando la biodiversidad del país como despensa y la cocina como una experiencia de vida.

Desde marzo la plataforma BMF creó 15 conversatorios virtuales (tipo webinars), con temáticas referentes a: técnicas de cocina, modelos empresariales para el sector gastronómico, cocina independiente y sostenibilidad. El total de espectadores en estos espacios fue de 2.148 personas. De la mano de la escuela de gastronomía Mariano Moreno - ISMM, se agendaron contenidos “En Vivo” por Facebook, bajo el proyecto denominado: “Vuelta a Colombia – Panadería tradicional colombiana”, el cual tuvo como objetivo brindar un espacio de cocina en vivo para público profesional las cuales se desarrollaron en 4 sesiones y que fueron vistos por más de 2.000 personas.

No obstante, dada la declaratoria de emergencia del Gobierno Colombiano para hacer frente a la pandemia por COVID 19, en conjunto con el Grupo Vocento, se decide cancelar la edición 2020 de BMF de manera presencial, evaluando la posibilidad de generar contenidos virtuales en el transcurso del año, que permitan posicionar la plataforma.

Por otra parte, debido a la coyuntura, se realizó la propuesta virtual para la reactivación sectorial cuyo objetivo es generar un acompañamiento integral a empresas y emprendimientos del sector HORECA mediante el desarrollo de una plataforma digital de conocimiento y generación de negocios B2B y B2C, mantener vigencia como plataforma en el sector gastronómico y conexos, siendo un canal de generación de nuevos negocios y promoviendo el emprendimiento. Los componentes propuestos son:

- Agenda académica: conjunto de actividades de formación para empresarios del sector gastronómico y conexos en dos vías: a) Modelo-estrategia empresarial, b) Tendencias y técnicas de cocina, en formato de conferencias y entrevistas virtuales, conversatorios y talleres magistrales.
- Rueda de negocios: la plataforma virtual de contacto B2B, tipo Rueda de Negocios Virtual, mantendrá la identificación de compradores y vendedores de la versión 2019, promoviendo también emprendimientos que se generen en este sector de la economía. Las fases que componen la rueda de negocios son: a) convocatoria; b) evaluación y aceptación de participantes; c) preparación; d) agendamiento
- Programa de emprendimiento y aceleración de proyectos gastronómicos BMF Gastro LAB: identificar y acompañar startups con nuevos productos o nuevas propuestas que atiendan a criterios de innovación, calidad, sostenibilidad y autenticidad, que den respuesta a retos del mercado de la gastronomía y su cadena de valor, con la finalidad de terminar de validar sus conceptos y escalar su presencia en el mercado, complementando los programas existentes de la CCB (Innovalab, Boot camp de emprendimiento, GOFest. Mentoría con Inversión).

Programa Relaciones Internacionales y de Cooperación

Otro frente por el cual se contribuye al proceso de reactivación económica de las empresas por medio de servicios orientados a la promoción de actividades comerciales internacionales, la gestión de la red de aliados en función de las empresas, la consecución de recursos de cooperación, y la construcción de proyectos que facilitan la dinámica del comercio internacional es realizado por la Vicepresidencia de Relaciones Internacionales y de Cooperación -VRIC.

Relacionamiento internacional

Con el objetivo de contribuir en la estrategia y el proceso de reactivación económica de las empresas por medio de la oferta de un portafolio de servicios pertinentes que promuevan la concreción de negocios y la sostenibilidad de las empresas, y, gestionar la red de aliados nacionales e internacionales en función de las empresas y la CCB, se atendieron 4.604 empresarios, a través de las siguientes actividades:

Encuentros empresariales y webinar

Se realizaron 3 eventos presenciales y 20 conferencias virtuales de relacionamiento internacional en conjunto con aliados de países como China, Paraguay, Japón, Guatemala, España, Canadá, Perú, Honduras, Guatemala, Corea, Israel y los EAU, entre otros, a los que acudieron un total de 3.751 empresarios.

Delegaciones empresariales

Se apoyó la organización de las citas de negocios de las delegaciones de EAU y Paraguay donde participaron 9 empresas internacionales y 33 colombianas.

Alianzas estratégicas

Se suscribieron 4 Memorandos de Entendimiento con la Cámara Regional del Comercio y Producción de Valparaíso A.G., Chile, la Cámara de Comercio Colombo Paraguaya, la Federación de Cámaras de Comercio de Israel y la Cámara de Comercio e Industria de Vietnam.

Organismos internacionales

En febrero, el Dr. Nicolas Uribe fue nombrado Vicepresidente para América Latina en el Comité Ejecutivo de la Federación Mundial de Cámaras. Asimismo, se fomentó su participación en 8 eventos internacionales organizados por ICC, WCF, AICO, Concordia, Naciones Unidas, entre otros, a fin de afianzar el posicionamiento de la entidad en espacios internacionales.

Conferencias

Se apoyó la vinculación de 6 conferencistas internacionales a eventos organizados por los clústeres de joyería, lácteo, gastronomía, el Centro de Arbitraje y Conciliación y GoFest.

Mesas sectoriales

Se organizaron 4 mesas sectoriales de intercambio de buenas prácticas sectoriales con aliados internacionales de la India, Italia y Hong Kong y en las cuales se beneficiaron 324 empresarios, pertenecientes de los clusters de moda, joyería, logística, TIC, energía y farmacéutico.

Participación del Grupo Empresarial en eventos internacionales

Se gestionó la participación de funcionarios del grupo empresarial en 11 eventos internacionales, organizados por la Cámara de Comercio de Madrid, el Ministerio de Industria, Comercio y MiPymes de Republica Dominicana, la Cámara de Comercio de Guadalajara, SIECA, la Cámara de Macedonia, Confecámaras, ASORLAC, el Centro de Desarrollo Empresarial del Perú, COLPERÚ y la Universidad de Arizona (Thunderbird).

Análisis de informes

Se realizaron 8 investigaciones con respectivos entregables, sobre los siguientes temas:

- Medidas tomadas por Países, Gremios y Cámaras para enfrentar el COVID-19: 35 países analizados, 39 gremios y 54 cámaras de comercio.
- Análisis Papers sobre estrategias a nivel global, local y empresarial COVID-19: 38 documentos estudiados.
- Modelos Organizacionales y los servicios que generan ingresos en diferentes Cámaras de Comercio: 21 Cámaras de Comercio.
- Procedimientos de Validación de Protocolos de Bioseguridad en las principales ciudades del país: Barranquilla, Cali, Bucaramanga, Manizales y Medellín.
- Análisis Registro Mercantil a Nivel Global: 22 países (contando 1 solo EE. UU., sino 24).
- Medidas de reapertura económica a Nivel Global: 18 países analizados.
- Modelos operativos Cámaras de comercio coyuntura COVID-19: 8 Cámaras de comercio analizadas: Cámara de Comercio de Madrid, Sevilla, Santiago, Lima, Tegucigalpa, Guadalajara, Panamá y Quito.
- Investigación contexto regional para facilitar la cooperación, presentado a la Cámara de Comercio internacional en el marco de ayudas: COVID-19 Facility.

Negocios internacionales – Agendas comerciales

Se desarrollaron agendas comerciales virtuales con una tasa de éxito: 84% y una tasa de cumplimiento y matchmaking del 100%:

- Cámara de Comercio Colombo Americana- Miami, con un total de 42 citas realizadas.
- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de México – ANIERM, con un total de 20 citas realizadas. 11 citas para 2 empresas mexicanas y 9 citas para 2 empresas colombianas.
- Rueda de Negocios GoFest: con un total de 51 compradores, 128 citas agendadas, 99 citas realizadas y una y una de tasa de cumplimiento del 77,3%.

Econexia

La VRIC lideró el trabajo de articulación con Corferias y las áreas internas de la CCB, para promocionar, divulgar y alimentar los contenidos de la plataforma Econexia, así como, la vinculación de empresas nacionales e internacionales, en las ruedas de negocios y vitrina virtual de los diferentes ecosistemas.

- Se promocionó la plataforma comercial con 104 aliados internacionales.
- Se compartieron más de 30 contenidos de moda, agroindustria, manufactura y comercio internacional.
- Se apoyó la vinculación de 31 empresas internacionales en el Ecosistema de Agroindustria y Alimentos y 403 citas de negocios para empresas inscritas por Promperú en la rueda.
- Se realizaron 10 reuniones con los empresarios del clúster de moda, marroquinería, joyería, construcción, salud, turismo, agroindustria, TICs, Energía y el Círculo de Afiliados.
- Se realizaron 6 talleres de preparación para las ruedas de negocios del Ecosistema de Alimentos y Agroindustria y Moda.

Gestión de cooperación a nivel local, nacional e internacional

El objetivo es preparar y asesorar a los empresarios para acceder a recursos de cooperación técnica y financiera, nacional e internacional que ayude al apalancamiento de la operación empresarial. Asimismo, identificar recursos de cooperación financiera que fortalezcan los programas de la CCB.

Cooperación Financiera

se recibió la adjudicación de la subvención de la Agencia Turca de Cooperación por un monto de \$176 millones, en beneficio del Clúster de Comunicación Gráfica, y, la aprobación de actividades de asistencia técnica para funcionarios y empresarios de los sectores de alimentos procesados, ingredientes naturales y turismo sostenible, en el marco de la relación con SIPPO, por un valor de COP \$274 millones.

De igual forma, fueron adjudicados \$20 millones al proyecto “Prototipo de Desarrollo de un sistema de información funcional de ingredientes naturales, mediante algoritmos de selección que evidencien el potencial del recurso en aplicaciones cosmética”, proyecto liderado por la Universidad Nacional y el Clúster de Cosméticos.

Cooperación técnica

A septiembre se han beneficiado 65 personas, logrando una eficiencia total de gatos por \$58 millones.

- 4 colaboradores han sido aceptados, representando una eficiencia en el gasto de formación por \$ 12 millones.

- 51 empresarios han sido aceptados, representando una eficiencia en el gasto de formación por \$39 millones.
- 10 docentes y estudiantes de la filial Uniempresarial han sido aceptados, representando una eficiencia en el gasto por valor de \$7 millones.

En lo que va del 2020, se vincularon 3 voluntarios junior españoles para apoyar a las Vicepresidencias de Competitividad y Relaciones Internacionales y de Cooperación. Los voluntarios permanecieron hasta julio del 2020, lo que representa una eficiencia en el gasto de \$88 millones. Debido a la buena gestión realizada y a la necesidad explícita del Clúster farmacéutico, de común acuerdo extendieron el periodo de la becaria hasta el 14 enero del 2021.

Cooperación financiera y técnica para empresarios

Este servicio implementado a partir de julio busca la identificación, formación y asesoría para el acceso a recursos de cooperación, financiera y técnica, nacional e internacional por parte de empresarios y emprendedores, logrando a la fecha:

- Formación: 6 talleres ABC de la cooperación nacional e internacional con 955 asistentes; y 3 publicaciones en los boletines de septiembre y noviembre con 1.378 interesados en la noticia.
- Información: tendencias y convocatorias de fuentes de cooperación financiera y técnica nacionales e internacionales, socializadas 212 con empresarios, y 13 convocatorias priorizadas y publicadas en la página web de la entidad.
- Asesoría Grupal: 11 asesorías grupales realizadas con 217 participantes, y socialización de las convocatorias vigentes de entidades como; BID, DFC – Banco de Desarrollo de USA, iNNPULSA Colombia, Minciencias, Fundación Bancolombia, Colombia Productiva, ANDI y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Asesoría Individual: orientación en la presentación de propuestas y/o formulación para el acceso a recursos de cooperación nacional e Internacional, 20 asesorías a 13 empresas interesados en presentar sus proyectos a las convocatorias del DFC, iNNPULSA y Fundación Bancolombia; 2 proyectos viabilizados por DFC en Colombia y enviados al DFC Washington (empresa Fundación Cardio Infantil (\$13.709.931 USD) y TECNI-GASEX (\$1.369.000 USD); 2 proyectos presentados a Fundación Bancolombia; 1 proyecto en fase de ajustes y cumplimiento de lineamiento necesarios.

Otras gestiones de cooperación a relevar, realizadas en el transcurso del año son:

- En el marco de la ejecución del proyecto de Comercio Sostenible, financiado por la Unión Europea, se logró apalancar la estrategia de comunicaciones para la celebración del día internacional de las MiPymes generado un ahorro para la entidad de \$229 millones. La ejecución del proyecto se prorrogó hasta junio del 2021 por razones asociadas a la crisis ocasionada por el COVID 19.

Gestión de política y regulación internacional

Comité Nacional de ICC Colombia

Busca facilitar el ejercicio y responder a las necesidades del sector empresarial y el crecimiento de la competitividad de Colombia en un entorno globalizado, a través del Comité Colombiano de la Cámara

de Comercio Internacional – ICC Colombia, la participación en espacios de alto nivel y la generación de dialogo propositivo que contribuyan al desarrollo de las economías.

El Comité colombiano de la Cámara de Comercio Internacional, ICC Colombia, realizó 141 jornadas con 5.313 participantes que corresponden a 39 eventos con 3.949 asistentes, y 102 sesiones con 1.364 asistentes, en desarrollo de los proyectos del Comité Nacional. Al respecto, se destacan:

Comisión de Aduanas y Facilitación del Comercio

- Se realizó el evento “Carnet ATA para Colombia: mecanismo de facilitación del comercio” para dar a conocer a los empresarios, las ventajas de este instrumento de comercio exterior, así como presentar el avance en el Congreso del Proyecto de ley 142 de 2019, sobre el “Convenio sobre importación temporal”.
- Se llevó a cabo el evento “Cadenas de Valor en tiempos de Covid-19: desafíos y oportunidades”, coorganizado con la Alianza Global para la Facilitación del Comercio y los comités de ICC Colombia, Ecuador y Bolivia, para evidenciar las transformaciones y tendencias en las cadenas de suministro, así como las oportunidades para la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC.

Comisión de Arbitraje y ADR

- Realización del programa “Recorriendo el Reglamento”, a través del cual se discutió en seis sesiones el Reglamento del Arbitraje ICC, basado en el conocimiento y la experiencia de sus miembros.
- Organización de la conferencia virtual abierta “Mediación y negociación: las alternativas del momento”, enfocada en las circunstancias derivadas del impacto del COVID-19 en la economía colombiana.
- Realización de la sesión sobre el Ministerio Público en arbitrajes internacionales con la participación de la Procuraduría General de la Nación.
- Postulación de tres árbitros ante la Corte Internacional de Arbitraje, dos de los cuales ya fueron aprobados.

Comisión de Derecho y Prácticas Mercantiles

- Con ocasión de la pandemia se organizaron tres conferencias, “Situación actual del incumplimiento de contratos de exportación de bienes por efectos del COVID-19”, “Asuntos laborales: perspectivas, posibilidades y herramientas de reactivación económica para tu empresa” y, “Nuevos regímenes en materia de contratos comerciales e insolvencia: consideraciones jurídicas, financieras y prácticas”.
- Divulgación, entrenamiento y aplicación entre los empresarios de los Incoterms®2020, mediante la realización de un Taller para miembros ICC Colombia, y el programa “Alta gestión en incoterms®2020 e instrumentos de gestión internacional”, con la Gerencia de Fortalecimiento Empresarial.
- Presentación al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, de la propuesta de Proyecto de Ley de Franquicias para su impulso. Además, del avance en los proyectos de ley sobre el régimen jurídico de las ESAL en Colombia y el de derecho aplicable a las obligaciones.

Comisión de Economía Digital

- Suscripción de una alianza con la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico - CCCE para apoyar mediante los procesos de transformación digital, y las iniciativas de clúster, particularmente de software y TI, a las MiPymes que han visto afectados sus ingresos por cuenta de la pandemia, y promover la comercialización de sus productos y el acceso a contenidos en las plataformas Yaestoyonline y Bazaarbog.
- Realización de la conferencia virtual “Gestión de riesgos cibernéticos en los escenarios desafiantes de hoy”.

Comisión de Medio Ambiente y Energía

- En respuesta a la invitación de ICC París, se socializó la campaña global SME Climate Hub apoyada por la ONU, a fin de promover el compromiso empresarial particularmente de las pymes, para reducir a la mitad las emisiones de gases de efecto invernadero antes de 2030 y alcanzar las emisiones netas cero antes de 2050. Se logró la suscripción del “compromiso por el clima” de una empresa colombiana, obteniendo visibilidad a nivel global.

Comisión de Mercadeo y Publicidad

- Se desarrollaron tres conferencias virtuales abiertas para aportar a los empresarios herramientas para la comunicación y la publicidad de sus productos, especialmente orientada a la reactivación económica. Estas fueron: 1. “Autorregulación en la industria de los contenidos en tiempos de reactivación económica”; 2. “Conoce y aplica el Código de Mercadeo y Publicidad de ICC” Y “Caja de herramientas de contenidos y comunicación comercial ética en época de crisis”.

Comisión de Política de Comercio e Inversión

- Se realizó el evento presencial “Riesgos, Sanciones e Inhabilidades y sus efectos en las sociedades colombianas y extranjeras que participan en procesos de contratación pública”, en conjunto con la Comisión de Responsabilidad Empresarial y Anticorrupción.
- Así mismo, se realizaron las siguientes conferencias virtuales: a) “Contratación Estatal: oportunidades y retos en la virtualización de los procesos y análisis de las consecuencias en los contratos a futuro”, evento virtual realizado en alianza con Invest In Bogotá, la firma Cremades & Calvo Sotelo Abogados, y la Universidad de la Sabana. b) “Nuevo panorama de los negocios: retos y oportunidades del e-commerce y c) “Asociaciones Público-Privadas para el sector de las TICs”, ambas en alianza con Invest In Bogotá y la firma Cremades & Calvo Sotelo Abogados.

Comisión de Propiedad Intelectual.

- Celebración del día de la Propiedad Intelectual - PI, con el evento “Los retos de la propiedad intelectual en la industria de ventiladores mecánicos”.
- Se desarrolló el ciclo “Día de la Propiedad Intelectual” en cinco sesiones en alianza con la SIC, la DNDA, Innovalab y Cemprende, proporcionando herramientas a los empresarios para facilitar la comprensión y aplicación de la propiedad intelectual. a) “ABC de la propiedad

- intelectual en el día a día empresarial”; b) Los servicios y herramientas administrados por las autoridades nacionales de propiedad intelectual; c) "Recomendaciones a la hora de negociar activos de propiedad intelectual"; d) Cómo y por qué registrar mis activos intangibles de propiedad Intelectual; e) “Consecuencias frente a las infracciones de propiedad intelectual”.
- Realización de la conferencia virtual “Herramientas de gestión del conocimiento en los procesos de innovación de tu empresa”, con el apoyo de ICA2 y CITNOVA.
 - Presentación de comentarios al CONPES de Propiedad Intelectual - Política Nacional de Propiedad Intelectual y al Plan de Acción y seguimiento - PAS, para la actualización de la Política de Propiedad intelectual del país.

Comisión de Responsabilidad Empresarial y Anticorrupción

- Realización del evento presencial “Riesgos, Sanciones e Inhabilidades y sus efectos en las sociedades colombianas y extranjeras que participan en procesos de contratación pública”, en alianza con la Comisión de Política de Comercio e Inversión.
- Desarrollo de seis conferencias virtuales y de formación en los siguientes temas: a) “Cómo afrontar los retos que plantea la crisis sin que se afecten las garantías laborales, ni la continuidad de la empresa”; b) “Nuevos regímenes en materia de contratos comerciales e insolvencia: consideraciones jurídicas, financieras y prácticas” en alianza con la Comisión de Derecho y prácticas mercantiles; c) “Sanción social como instrumento en la lucha contra la corrupción”; d) “Whistleblowing en Colombia y Estados Unidos”; e). “Clase para dummies sobre políticas de cumplimiento, objetivos debida diligencia, órganos relevantes, entre otros”; y f) “Lavado de activos y su relación con la corrupción, nadie cree que sea un problema propio y todos estamos expuestos”.
- Ejecución de dos programas dirigidos a la niños y jóvenes para promover la cultura de lo público, la legalidad e integridad. El primero, con la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República y la CCB con el programa Hermes aplicado en cuatro colegios. El segundo con la Fundación United Way Colombia, implementando una estrategia educativa a mediante una ruta socioemocional.

Ruta de internacionalización.

- ICC Colombia en articulación con la Vicepresidencia de Fortalecimiento Empresarial realizó 9 talleres en el ámbito de la Ruta de internacionalización en Contratos internacionales, logística y costos para exportar; E-Commerce transfronterizo como canal de ventas internacionales y logística y Courier. Adicionalmente se ha asesorado a cuatro empresas en temas cambiarios, aduaneros y tributarios, en alianza con la firma Brigard Urrutia.

Durante el 2020 la Vicepresidencia de Articulación Público Privada, lideró la gestión de incidencia con diferentes actores relevantes en sectores estratégicos para facilitar la reactivación y la actividad empresarial buscando mejorar el entorno para los negocios; gestionó el análisis e información para incidir en la orientación de la acción pública y privada para la reactivación, para mejorar el entorno para los negocios y para apoyar a los empresarios en las decisiones que toman; lideró la agenda, la estrategia de relacionamiento y la participación del sector empresarial de Bogotá y la región en materia de sostenibilidad como elemento fundamental para el aumento de la competitividad y la recuperación de legitimidad del empresario. Por último, lideró la puesta en marcha de la protección de los derechos

humanos de los empresarios, y se promovió la transparencia y la integridad como herramientas para recuperar la legitimidad del empresario; todo esto a través de los cuatro programas que se detallan a continuación.

Programa Gestión Pública y Participación Ciudadana

En seguimiento regulatorio, se creó un plan de relacionamiento con los tomadores de decisión y se creó una estrategia para la incidencia en asuntos regulatorios, priorizando las acciones para el 2021. Además, se realizó seguimiento a 33 proyectos a través de la matriz de seguimiento regulatorio y se priorizaron las acciones gestionadas por la CCB. Se identificaron 4 proyectos de ley que afectan a la CCB y en los cuales la entidad incidió para mitigar los riesgos (Escalera de la Formalidad; Formalización y fortalecimiento de empresas lideradas por mujeres; Ley de emprendimiento; y Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital).

La CCB entregó las recomendaciones al proyecto de Acuerdo de Plan Distrital de Desarrollo de Cundinamarca en temas de reactivación y desarrollo económico, seguridad y justicia para el desarrollo empresarial, sostenibilidad y valor compartido, finanzas públicas e infraestructura para el desarrollo y la institucionalidad; para este tema se realizó el evento virtual “Si Yo Fuera Alcalde: los empresarios preguntan sobre el Plan de Desarrollo de Bogotá” y un evento virtual entre el Gobernador de Cundinamarca y el Presidente de la CCB, en donde se discutió el Plan Departamental de Desarrollo 2020-2024.

Frente al plan de respuesta ante crisis COVID- 19 – Seguimiento normativo, se realizó monitoreo a los decretos, resoluciones, circulares y lineamientos expedidos por el Gobierno Nacional y Distrital dentro del marco de la declaratoria del Estado de Emergencia, información que se publicó en el Observatorio de la Región Bogotá-Cundinamarca. Se realizaron comentarios a los borradores de decreto distritales y departamentales relacionados con las medidas de aislamiento preventivo.

Se presentó el documento “Propuestas de reactivación de Bogotá y la Región” en donde se propuso eliminar las restricciones de horarios para las empresas, acelerar las obras de infraestructura para la reactivación, ampliar el porcentaje de cobertura del PAEF, promover la formalización de las empresas y la reactivación sostenible.

En la identificación y gestión de obstáculos que limitan el entorno de los negocios de Bogotá-Cundinamarca, se conformó una mesa de trabajo con la Vicepresidencia de Competitividad, en donde se gestionaron temas relacionados con los limitantes para la realización de eventos en vivo por los tiempos y trámites requeridos frente al SUGA y las restricciones para el rodaje de producciones audiovisuales con menores de edad en la actual coyuntura.

Para el Piloto “Bogotá Productiva 24 Horas” se realizó la georreferenciación del polígono del piloto identificando 11.612 empresas y las recomendaciones se concentraron en temas como ampliar el polígono para abarcar sectores de economía nocturna, definir la vocación productiva del polígono, garantizar soluciones de seguridad, adelantar acciones para el mejoramiento de la logística y movilidad y fortalecer la institucionalidad de Bogotá Productiva 24 Horas.

En el marco del Plan Integral de Cundinamarca -PIC, se apoyó el mercado campesino de Ubalá; se coordinaron espacios de articulación con FENALCO, Fontur, Asocentro, Gobernación de Cundinamarca, IDECUT y la Alcaldía de Bogotá, para el fortalecimiento y reactivación de las empresas de la región; se

acompañó a los municipios Sabana Centro, Silvania, y Guavio en la estructuración de proyectos de impacto regional turístico para trabajar en 2021; se lanzó el programa de reactivación económica Pedaleando por la región con dos pilotos en Zipaquirá y Tenjo; se realizaron acercamientos con las alcaldías de los municipios de las provincias de Sabana Centro, Sumapaz y Soacha, además de los municipios de Ubaté, Guayabetal, Ubalá y Une.

Frente a la Alianza Logística Regional (ALR) Bogotá-Cundinamarca, se destaca: la mesa de diálogo entre el Gobierno Nacional, Distrital y los transportadores para la aplicación del Decreto 840 que modificaba las restricciones de circulación para los vehículos de carga, reuniones con el Ministerio de Transporte para definir las acciones para atender la coyuntura, coordinación de acciones para la puesta en marcha del Observatorio de Carga Bogotá–Cundinamarca, recomendaciones al Distrito en temas de logística y movilidad y mesa de diálogo con la Secretaría de Movilidad sobre soluciones a los temas de movilidad de la Calle 13.

Con base en los resultados de la encuesta de percepción de los usuarios sobre las condiciones, la calidad y el servicio del Aeropuerto El Dorado, se recomendó mejorar la accesibilidad al aeropuerto, la calidad del servicio y la frecuencia del transporte público y construir una estación intermodal en el aeropuerto, fortalecer las medidas de control, mejorar la operación del aeropuerto las 24 horas y optimizar los servicios en tierra, ampliar la cobertura de internet, teléfonos públicos, entidades bancarias, casas de cambio, puntos de información y a los establecimientos de comercio se les recomendó ofrecer precios más bajos. También se recomendó facilitar el distanciamiento social en las zonas de abordaje, promover el uso del Biomig y agilizar la toma de decisiones frente al sistema aeroportuario regional.

Por otra parte, se realizó recomendaciones al Proyecto de Decreto de Cargue y Descargue, en temas como la presentación de estudios de impacto base para la resolución, revisión del artículo de turnos de cargue y descargue, revisión de los horarios de operación de Corabastos en función de los horarios en donde se logra mejor eficiencia de velocidad de movimiento de carga, seguimiento en el marco de la ALR y el diseño de indicadores de seguimiento que permitan medir el impacto de las medidas adoptadas en el marco de la resolución.

En temas de veedurías ciudadanas, se estructuró una propuesta de seguimiento a 34 obras de infraestructura en el marco de la reactivación económica, la cual se le presentó al Presidente de la ANI y al director del IDU para establecer una metodología conjunta de envío de información periódica. Adicionalmente, la CCB realizó un llamado a la Secretaría Distrital de Movilidad para que, en el marco de las obras de infraestructura, se tenga en cuenta los planes de manejo de tráfico, el transporte de carga, distribución de mercancías y evitar nuevos cierres en el sector productivo por el desarrollo de las obras.

En ordenamiento territorial frente al POT de Bogotá, en el comité del POT y en la comisión ciudadana del POT se realizó recomendaciones relacionadas con la visión de Ciudad Región, Estructura Ecológica Principal EEP, Proyecciones de población, Movilidad, Revitalización urbana y Sistema de cuidado. En alianza con ProBogotá y Camacol, se entregó las recomendaciones del sector empresarial al avance de la formulación del POT de Bogotá, resaltando la necesidad de tomar decisiones frente a la EEP, flexibilizar las normas para la ampliación de los equipamientos existentes y facilitar la localización de nuevos equipamientos, incorporar una política de carga urbana, definir corredores logísticos urbanos y regionales y zonas de actividad logística, priorizar la relación entre movilidad y renovación urbana, e incluir la competitividad y productividad como un eje estructurante del POT.

Se formuló recomendaciones a la propuesta del POT de Fusagasugá, sobre la importancia de incorporar la visión de futuro de la región Gran Sabana Región Capital, fortalecer las actividades económicas existentes y atraer nuevas actividades relacionadas con la vocación productiva del territorio. La entidad participó en el Conversatorio "Mi proyecto de Ciudad. Reflexiones sobre desarrollo y Planes de Ordenamiento Territorial de Fusagasugá", en donde se plantearon recomendaciones de integración regional, equilibrio entre lo urbano y lo rural e infraestructura y movilidad. Además, se participó en la mesa de trabajo para poner en marcha el proyecto "Camino al Cuja en el municipio".

Se entregó las recomendaciones a la propuesta del POT de Zipaquirá en temas de competitividad, equipamientos, espacio y servicios públicos, uso industrial para el desarrollo empresarial y usos mixtos; en el POT de Soacha, se presentó al Alcalde los servicios de la entidad en temas de formalización, fortalecimiento empresarial y apoyo técnico al POT. Se acordó construir un pacto por la participación y la transparencia para la formulación del POT. Adicionalmente, se realizó recomendaciones frente al componente económico del plan estratégico y a su interés de plantear en el POT un aeropuerto para este municipio y manifestó la disposición de apoyar técnicamente la formulación del POT del municipio y sugirió incorporar la competitividad como eje estratégico del POT y tener en cuenta los proyectos de planeación de largo plazo.

Para el Plan Estratégico al 2051 de Soacha y Sibaté, se participó en mesas de trabajo sobre proyecciones de población y tendencias de crecimiento, temas ambientales y gestión de riesgos, movilidad y transporte, norma urbana, dinámica empresarial y vocación productiva. Se priorizaron los proyectos: a) Centralidad histórica de Soacha, casa del campesino y centro de acopio; b) Alameda Occidental, Casa del campesino y Parque del Salto del Tequendama y c) Parque ecoturístico del Muña, parque industrial del sur, ecoparque industrial de Sibaté y centro de acopio del sur; d) Parque ecoturístico del Muña, Alameda occidental y Parque entre orillas.

En el Plan Estratégico al 2050 Chía, Cajicá y Zipaquirá, se realizó apoyo técnico en temas de ordenamiento territorial y se priorizaron los proyectos: Parques metropolitanos del Río Bogotá, Ciclorrutas de la Sabana y el Agroparque del Abra. ProBogotá gestionó recursos del BID, para desarrollar en 2021 los estudios de prefactibilidad de los proyectos priorizados. Este Plan será un insumo para la construcción de la Región Metropolitana.

Frente al Distrito de Ciencia Tecnología e Innovación, se efectuó apoyo técnico en temas de ordenamiento territorial en el marco del plan parcial de Corferias y la EAAB. En el análisis, se identificó la posibilidad de localizar allí el Distrito de Ciencia Tecnología e Innovación y se hicieron aportes en temas de desarrollo económico, social y ambiental, articulación con la región, operación Anillo de Innovación del POT vigente y transformación del entorno del proyecto.

En alianza con ProBogotá, Sabana Centro Cómo Vamos, Bogotá Cómo Vamos, WRI, realizó este Foro Regional en donde se trataron temas de la Región Metropolitana como la vocación del territorio, la estructura ambiental y la ocupación del suelo, el mercado regional de servicios públicos y la movilidad regional.

En Política Nacional de Renovación Urbana, se recomendó priorizar zonas de renovación urbana para no competir con otras zonas de la ciudad, generar incentivos normativos que contribuyan a dicho propósito, generar las condiciones para que los empresarios permanezcan en los territorios en el marco de la reactivación económica y reglamentar el reparto de cargas y beneficios para que los privados tengan reglas claras en la formulación de los proyectos.

Respecto a Bogotá Cómo Vamos BCV, se entregaron observaciones al PDD en temas de movilidad, desarrollo sostenible y calidad del aire, hábitat, seguridad, salud y educación. Se realizaron las “Charlas Bogotanas” sobre los retos, problemas, amenazas y oportunidades que Bogotá y su plan de desarrollo están enfrentando y se realizó el Informe de Calidad de Vida, que presenta el estado general de la ciudad en indicadores de calidad vida previo a la pandemia, las transformaciones generadas por el Covid-19, así como los principales retos que enfrentará la ciudad.

En el frente de Sabana Centro Cómo Vamos, se socializó la Encuesta de Percepción Ciudadana 2019 y la publicación del estudio “Estado de la Población Adulta Mayor en Sabana Centro”. Se realizaron webinars con temas de interés como: salud y las brechas sociales en el manejo de la pandemia, reactivación económica y una mirada al sistema educativo.

El Comité Intergremial Bogotá y Cundinamarca, entregó recomendaciones al Plan Desarrollo Distrital y de Cundinamarca, se revisaron las medidas de bioseguridad en el marco de la apertura del comercio y se logró evitar el pico y cédula especial para establecimientos comerciales. De igual forma, se hicieron recomendaciones al Piloto Bogotá Productiva 24 horas.

Frente a la Comisión accidental al seguimiento a la Primera Línea del Metro de Bogotá – Concejo de Bogotá, junto con ProBogotá y la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá se lideró la mesa de impacto económico, competitividad y POT. Se entregó el documento de recomendaciones entre las que se destacan: vinculación de los 104.000 empresarios localizados en el entorno del proyecto en el proceso de transformación del área de influencia, garantizar los servicios públicos para su densificación, estructuración de un Observatorio de valor y uso del suelo y dar prioridad a la estructuración e implementación del modelo de captura de valor.

Entre los principales resultados de la Mesa de Mercadeo de Ciudad se destacan la suscripción del Acuerdo de Uso de la marca de Bogotá, Campaña de Ciudad #EnBogotáNosVemos, diseño del “Programa Embajadores de Bogotá”, se conformó la mesa de eventos de ciudad, se inició la construcción de la Narrativa de Ciudad con los principales atributos de Bogotá y los mensajes con los que se quiere promocionar y posicionar a Bogotá en el mundo: Ciudad Sostenible, Ciudad Creativa, Ciudad de Oportunidades, Ciudad Diversa e Incluyente.

En 2020 el Bureau de Convenciones de Bogotá y Cundinamarca presentó 31 candidaturas y captó 12 eventos que generarán un impacto económico para la ciudad de más de \$21.700 millones de pesos. Se realizaron 123 publicaciones de Bogotá en medios de comunicación y se desarrollaron las campañas #CambiaLaFechaNoElDestino, #BogotaSeAlista y #BogotáEstaLista; e Invest facilitó la llegada de 30 proyectos de inversión extranjera por un monto aproximado de US\$115 millones, que generarán 5.086 empleos estimados. Se realizaron 3 ruedas de empleo con más de 22.500 vacantes, y se publicaron 339 notas de Bogotá en medios internacionales con un free press de más de \$5.761 millones de pesos.

Programa Gestión de seguridad, paz y justicia

La estrategia de respuesta ante el COVID-19 se concentró en dos ejes:

- Construir conocimiento de manera rápida y oportuna para los empresarios frente a los retos que imponía la pandemia y el escenario de aislamiento obligatorio.

En este eje se produjo un documento de recomendaciones enfocado en delitos como ciberdelito, extorsión, y hurto de establecimientos comerciales. Desarrollamos un webinar con asistencia de más

de 155 empresarios atendido por el Secretario de Seguridad de Bogotá, la vicepresidenta de la APP y el experto en seguridad Jorge Restrepo. Por último, se redactó el capítulo de seguridad ciudadana en el informe de calidad de vida de Bogotá Cómo Vamos, cuyo enfoque fue las condiciones de seguridad en el marco de la pandemia.

Asimismo, en alianza con la UNODC se publicó y difundió un apartado especial de la Campaña de Cultura de la Legalidad que buscaba alertar y brindar algunas recomendaciones a los empresarios sobre los delitos que se hicieron más visibles con esta coyuntura. Y se realizó la rueda de prensa que entregó los resultados de la Encuesta de Percepción y Victimización del segundo semestre de 2019, espacio en el que se evidenció la incidencia en el Plan de Desarrollo de Bogotá con la adopción de indicadores de la Encuesta, al igual que se entregaron recomendaciones a la Secretaría de Seguridad, Convivencia y Justicia y la Policía Metropolitana de Bogotá, con respecto a las necesidades de seguridad en el marco de la pandemia.

- Articulación de actores y participación en proyectos estratégicos para la atención de la pandemia y la reactivación económica.

La gestión en este frente se centró en dos proyectos principales. Primero, en medio del aumento de contagios por Coronavirus en la ciudad, junto con la Universidad de los Andes se suscribió un acuerdo para adelantar acciones de vigilancia epidemiológica activa en población asintomática o presintomática en la población de guardas de seguridad (33.457) pertenecientes a 35 empresas.

Posteriormente, una vez la Administración comenzó a incentivar la reactivación económica en la ciudad a través de la estrategia Bogotá a Cielo Abierto, se generó acercamiento al sector de gastrobares, en coordinación con el Clúster y la asociación Asobares, para coordinar y liderar un ejercicio de participación empresarial en la seguridad. En un espacio periódico con 40 empresarios de la Zona Rosa, se logró acercar a los empresarios con la Policía y la Alcaldía, con el objetivo de conocer las necesidades de seguridad y control en el marco de la estrategia, para que la reactivación de este sector contara con el apoyo de las autoridades. Frente a la defensa de los empresarios entorno a la protesta social, se participó en los espacios de discusión y reformulación del Decreto 563 de 2015, que ordena la actuación de las autoridades frente a la protesta social y las movilizaciones. Este ejercicio nos permitirá participar por primera vez en estas instancias como representantes de los empresarios en las instancias que prevé el Decreto, y en esta oportunidad en la etapa de discusión y formulación de los ajustes a la norma citada.

En el marco de la formulación del Compromiso de Derechos Humanos (DD.HH.) y Anticorrupción de la Política de Valor Compartido y Sostenibilidad de la CCB, se llevaron a cabo dos sesiones en donde se capacitaron a 32 colaboradores, y a 13 proveedores de la CCB. Las cuales tuvieron como objetivo brindar un panorama general del respeto de los DD.HH., y las implicaciones que tendría una Política de DD.HH. y Empresa a nivel corporativo en especial con sus contratistas y proveedores. En estos dos espacios y con el apoyo de Pacto Global Red Colombia, se trataron los estándares nacionales e internacionales que obligan a las empresas a respetar los Derechos Humanos, mecanismos para remediar los casos en donde se presente su violación y procesos de debida diligencia.

El 28 de abril se lanzó el curso virtual gratuito Responsabilidad Empresarial y Derechos Humanos, resultado de una alianza con la ESAP y la Consejería Presidencial para los Derechos Humanos y Asuntos Internacionales. Se tuvo la participación de 100 estudiantes, quienes en su mayoría eran empresarios especialmente de los sectores de infraestructura, energía y agroindustria y de una tutora que brindó asistencia en el curso de la ESAP.

Se realizó el Lanzamiento digital de la guía de empleabilidad del excombatiente, este documento actualizado es el resultado de un trabajo generado desde el 2014. De esta manera, esta publicación busca seguir motivando a las empresas a asumir el reto de la estabilización territorial, a conocer buenas prácticas de experiencias de otras entidades, en el proceso tanto de promoción como de participación la empleabilidad de personas afectadas por el conflicto armado y la violencia.

Asimismo, junto con algunas entidades aliadas como Pacto Global, la FIP, y algunas empresas como Cemex y Ecopetrol, se socializó la Guía Práctica Empleabilidad de personas afectadas por el conflicto armado y la violencia, en la cual se recibió retroalimentación y nuevas ideas para profundizar este ejercicio más adelante.

Posterior a la presentación de resultados de la 2da Edición del Observatorio de Inversión Privada en Zonas Más Afectadas por la Violencia y la Pobreza a finales del 2019 en el que se contó con más de 50 directivos de las empresas más grandes de Colombia, altos funcionarios del Gobierno Nacional, de la Cooperación Internacional y organizaciones de la sociedad civil, en conjunto con Asocentro y el contratista Jaime Arteaga & Asociados, se priorizaron 5 regiones a las cuáles se planeó compartir los resultados del Observatorio adaptado a cada una de las cámaras de comercio con jurisdicción sobre ellas, al igual que ofrecerles un prototipo de portafolio de servicios que identifica los servicios que las Cámaras de Comercio deben ofrecer para fortalecer y dinamizar el sector privado en cada región. Las Cámaras priorizadas fueron las Cámaras de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, Neiva, Florencia, Villavicencio y San José del Guaviare.

A partir de estas visitas se construyeron 3 portafolios de servicios los cuales se basaron en el trabajo de campo y en los resultados del Observatorio sobre una serie de medidas e iniciativas que estas Cámaras de Comercio podrían implementar para acompañar el esfuerzo y consolidación de los territorios PDET.

El proceso de Insumos de política pública para estructurar la Estrategia del Sector Privado para Contribuir a la Construcción de Paz y Estabilización tuvo por objetivo, la construcción de insumos y discutirlos colectivamente con diferentes grupos de interés, en particular con empresarios de Bogotá y la Región, en el marco de la alianza con la Consejería Presidencial para la Estabilización y la Consolidación Territorial y de su política de “Paz con Legalidad”. Durante el segundo trimestre del año, se adelantaron 5 sesiones con el objetivo de dar a conocer cada uno de los resultados del proyecto y se presentaron los principales hallazgos, haciendo énfasis sobre las propuestas y recomendaciones. y al final de cada reunión se dio un espacio de discusión de cómo estas propuestas se podrían articular con los planes que viene trabajando el Gobierno Nacional. El Gobierno Nacional recibió con beneplácito los documentos y se espera seguir desarrollando una estrategia conjunta para vincular el sector privado a la política de paz con legalidad.

A partir de la propuesta borrador del segundo Plan Nacional de Acción en Empresas y Derechos Humanos 2019-2022 (PNA), el cual tiene como objetivo fortalecer la protección y el respeto de los derechos humanos, así como el acceso a mecanismos de reparación efectiva en el marco de las actividades empresariales, se envió los comentarios y propuestas conforme a su agenda de sostenibilidad empresarial a nivel local y regional, en la que ha acompañado a miles de empresas en la transformación de sus prácticas corporativas.

Dentro de la Agenda Empresarial Para la Construcción de Paz y el Desarrollo Sostenible, como ejercicio de liderazgo colectivo para contribuir en la construcción de paz, la agenda, en articulación con la Consejería para la Estabilización y el CESA se organizó el conversatorio “El rol del sector privado en la estabilización” en el que los empresarios compartieron sus aportes en el desarrollo de los municipios

más vulnerables a través de estrategias de empleabilidad, apoyo a proyectos productivos y la potencialización de capacidades.

En el marco de la actualización de la Guía de Gobierno Corporativo en la que trabajó juntamente con Confecámaras, la Superintendencia de Sociedades; se contribuyó en la creación y alimentación del capítulo sobre “Gobierno Corporativo y Sostenibilidad”.

Teniendo en cuenta la contingencia actual de COVID-19, la Campaña de Cultura de la Legalidad tuvo una pausa en cuanto a la difusión de los 9 delitos que manejaba su plan inicial y se adaptaron algunas piezas para comunicar recomendaciones y tips de prevención frente al tema de seguridad empresarial que, en ocasión de la coyuntura, podrían estar enfrentando los empresarios. De igual manera, en los últimos meses junto con nuestras entidades aliadas de la Campaña de Cultura de la Legalidad (Asopartes, Federación Nacional de Departamentos, Oficina para las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito, Alcaldía Mayor de Bogotá, Policía Nacional, FENALCO Nacional, MINTIC, Cámara Colombiana de Informática y Telecomunicaciones Electrónico- CCIT, Comisión de Regulación de Comunicaciones y Asomóvil), se realizó una difusión y promoción a tres piezas priorizadas para la prevención de: Robo de hurto de celular, robo de hurto de bicicletas, y Contrabando.

En el marco de la alianza “ Cambio & Fuera: Un reto a que me escuches”, liderada por la Fundación Tiempo de Juego, Fundación CRAN y la Corporación Reconciliación Colombia, la entidad participó en las mesas de trabajo llevadas a cabo en 2019 y 2020, como resultado de este ejercicio se generó un documento borrador con recomendaciones de política pública para el Sistema de Responsabilidad Penal para Adolescentes-SRPA con un enfoque en la construcción de capacidades para el emprendimiento y la empleabilidad.

En el marco de la alianza de Negocios Responsables y Seguros - NRS con UNODC, el Ministerio de Justicia y la UIAF, se acordaron llevar unas entrevistas con diferentes instituciones y lograr coordinar una agenda compartida sobre la lucha contra el contrabando. El resultado de estas entrevistas realizadas a la DIAN, Policía Fiscal y Aduanera, Fiscalía General de la Nación y Federación Nacional de Departamentos fue priorizar los sectores de textiles y calzado; por lo cual se propone para el 2021 trabajar el piloto de sistema que genere línea base y alerte a las autoridades sobre situaciones de contrabando, en dichos sectores.

En la misma línea de trabajo con el clúster Moda se llevó a cabo una fase de conocimiento y diagnóstico sobre las demandas, necesidades y avances que el Clúster de Joyería y Bisutería tiene sobre los temas de Lucha contra el Contrabando y contra la Corrupción; y una mesa de contrabando del sistema moda, que fue acompañada por el Dr. Juan Diego Trujillo, empresario de la industria textil y miembro de las Juntas Directivas de la CCB y Textil Grupo, y de los clusters de moda y de calzado con el fin de conocer de parte de los empresarios del sector las necesidades y avances que se han experimentado en torno a la lucha contra el contrabando. De esta mesa se definió un plan de trabajo que liderará la CCB en el 2021 para ejecutar un proyecto para apoyar las necesidades actuales frente a este flagelo.

Se participó en la Conmemoración del Día Nacional de la Prevención del Lavado de Activos, junto con UNODC, la Vicepresidencia de la República, UAIF, Asobancaria, en el que se reiteró el compromiso con la promoción de la cultura de la legalidad para avanzar decididamente hacia el desarrollo del país y en que se conectaron cerca de 600 asistentes; se participó en la Celebración Día Internacional de la Lucha contra la Corrupción concebido como un espacio para conmemorar y socializar los esfuerzos que en materia de prevención y lucha contra la corrupción llevan a cabo el sector público, los empresarios y los ciudadanos. En este evento se conectaron cerca de 450 personas.

Se realizó acompañamiento y participación en la última sesión de la Comisión de Responsabilidad Empresarial y anticorrupción de la ICC para presentar los resultados de la Comisión del 2020, y la propuesta del Plan de Trabajo 2021, que incluye 6 actividades de Conocimiento, Sensibilización e Incidencia. De igual manera, nos reunimos con la Secretaría de Transparencia de la Vicepresidencia de la República y Alliance for Integrity, para avanzar en la firma del Pacto por la Integridad y la Lucha contra la Corrupción entre la CCB y el Gobierno Nacional para la difusión y apropiación interna de la Integrity App

Frente al proyecto Liderazgo Transformacional en el Sector Justicia, se hizo lanzamiento de la herramienta tecnológica de análisis de información Pretoria basada en la experiencia Prometea del IALab de Buenos Aires. Este es un proyecto estratégico pues representa el aporte del sector privado al mejoramiento de la administración de justicia.

Por otra parte, se participó en 4 jornadas de capacitación en torno al litigio estratégico, en estas sesiones se socializaron las perspectivas académicas y jurisprudenciales, así como se exploraron los posibles escenarios prácticos de esta herramienta, adicionalmente la Dirección llevó a cabo un ejercicio minucioso de planeación en el que se ajustó el trabajo para el 2021 con los nuevos focos estratégicos de la CCB; y se llevaron a cabo 2 sesiones de trabajo con FENALCO para analizar y proponer estrategias para el tema de libre empresa y encontrar puntos de trabajo en común.

Programa Gestión de Conocimiento

En el 2020 se realizó el seguimiento y análisis permanente sobre el comportamiento de la actividad productiva y empresarial en el contexto del COVID-19, con el propósito de identificar los cambios en el crecimiento de las actividades productivas, el empleo, las exportaciones, las finanzas de la ciudad y el impacto en la actividad empresarial con énfasis en las MiPymes que son la base de la pirámide.

Se elaboraron informes y análisis sobre la situación y desempeño de la economía y de la actividad empresarial en Bogotá y la región, al iniciar el año se entregó el documento de Balance de la Economía en el 2019 a la Superintendencia de Industria y Comercio y al terminar el primer semestre se realizó un informe de balance sobre el impacto del COVID-19 en la economía bogotana y para el Informe de Calidad de Vida de Bogotá -BCV se elaboró el capítulo Cómo Vamos en entorno económico, empresarial y empleo, el cual se presentó en un evento masivo con más de 2500 asistentes, autoridades, expertos y ciudadanía, con transmisión a través de YouTube, El Tiempo y Facebook.

Los análisis de la CCB y las propuestas para ayudar a los empresarios a superar la coyuntura de deterioro de las condiciones económicas tuvieron amplia difusión y cobertura y han contribuido a incidir en las decisiones que se han adoptado para la reactivación productiva. El principal aporte ha sido identificar las necesidades para facilitar la reactivación en todos los sectores productivos de la ciudad y la región (Servicios, comercio, industria, construcción, agricultura y minería), igualmente, se destacó la capacidad de resiliencia de los empresarios para mantener las empresas en el mercado y realizar cambios en el modelo de negocio para la reactivación productiva.

Así mismo, se realizó el seguimiento mensual al comportamiento y dinámica de la actividad empresarial con las cifras del Registro Mercantil y se amplió el conocimiento sobre el impacto de la crisis en la renovación, creación y liquidación de empresas en Bogotá y en los 59 municipios de la jurisdicción; se realizó el seguimiento permanente al comportamiento del mercado de trabajo en Bogotá e informes

de coyuntura sobre el impacto en la ocupación, el desempleo y la informalidad, que se tradujo en la pérdida de más de 1 millón de empleos, el aumento del desempleo a 970 mil personas, con mayor impacto en los jóvenes, las mujeres, las personas con menor nivel educativo y a las empresas con menos de 10 trabajadores.

Con el propósito de aportar a los empresarios y a las autoridades información útil para enfrentar la coyuntura, en los 59 municipios y 8 provincias de la jurisdicción, se elaboraron los perfiles económicos y empresariales para las provincias de Sabana Centro, Sumapaz, Soacha, Oriente, Guavio, Almeidas, Ubaté y Medina y de los municipios de Gachancipá, Fusagasugá, Chía, Soacha, Zipaquirá, Granada, Pasca, Silvania, San Bernardo, Cabrera, Venecia, Tibacuy, Pandi, Arbeláez y Fusagasugá; se presentaron propuestas sobre los desafíos para recuperar el crecimiento e impulsar la competitividad en las provincias y municipios. Igualmente, se elaboró el perfil económico y empresarial de las 19 localidades urbanas de Bogotá, se identificaron las fortalezas, las brechas y los retos para facilitar el desarrollo empresarial y dinamizar el crecimiento, empleo y mejorar la calidad de vida en las localidades.

Para contribuir a la toma de decisiones públicas sobre la reapertura de las actividades productivas en alianza con ProBogotá, se realizó la identificación de la localización empresarial y del empleo y se comparó con los flujos de origen-destino de movilidad en la ciudad. Se elaboró el Documento de análisis y propuestas para el Plan Distrital de Desarrollo 2020 – 2024 en los temas económico, empresarial y finanzas públicas y atendimos múltiples solicitudes de entidades nacionales y distritales, del Concejo Distrital, la Veeduría Distrital, el Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y CODENSA, entre otras, que reconocen a la CCB como fuente de conocimiento e información sobre la actividad empresarial y el entorno en Bogotá y la región.

Se generó información sobre la participación de la mujer en los negocios, en la actividad empresarial y el emprendimiento en Bogotá, así como sobre las prioridades para erradicar las desigualdades y crear oportunidades reales para la participación de la mujer en la actividad productiva y empresarial. Los resultados se presentaron en el Foro “Acelerando el Empoderamiento Económico de las Mujeres para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible”.

En alianza con ANDI, ANIF, Fedesarrollo y ProBogotá, se creó el Observatorio de la reactivación con un grupo técnico permanente que analizó y aportó recomendaciones y propuestas de acciones, con el propósito de acompañar a los gobiernos en el planteamiento de iniciativas orientadas a afrontar la emergencia y a actuar juntos para mitigar colectivamente los efectos generados en materia social y económica y empresarial en Bogotá y la región.

Se continuó con la caracterización de la informalidad empresarial, identificando 8.442 negocios (Bogotá: 5.612 y Región 2.784) en 6 zonas de aglomeración en las localidades de Engativá, Rafael Uribe Uribe, Antonio Nariño, Bosa, Tunjuelito, Suba de Bogotá y en 15 municipios de jurisdicción de la entidad: Cajicá, Chía, Chocontá, Cota, Fómeque, Fosca, Fusagasugá, Guasca, Sesquilé, Sibaté, Silvania, Soacha, Tabio, Tenjo, Zipaquirá.

Al iniciar el año se culminó el estudio sobre las “Causas y razones para la cancelación de la matrícula mercantil en 2019”, que identificó como causa principal de liquidación la falta de conocimiento y preparación de sus propietarios y administradores en temas de gestión, administración, planeación estratégica y finanzas; se continuó apoyando los estudios para mejorar la información y conocimiento de los clústeres liderados por la CCB, entre los que se destacan: Caracterización de la oferta de formación para el trabajo y el desarrollo humano para el clúster de logística, Análisis de cierre de brechas de servicios conexos para el sector audiovisual, Plan de acción para la fortalecer la identidad

de marca para clúster de prendas de vestir, de cuero calzado y marroquinería, y la Caracterización de los encadenamientos productivos en Bogotá (Logística y Salud). Se construyó la Metodología para la transferencia del Programa de clúster y de Especialización Inteligente de la CCB a entidades públicas y/o privadas interesadas en el servicio de formulación y gestión de estas iniciativas.

En desarrollo del convenio con la SED para el Subsistema Distrital de Educación Superior en Bogotá, con el propósito de fortalecer la educación superior y su articulación con la vocación productiva de la ciudad y la región, se promovió la participación de cerca de 350 líderes, empresarios, instituciones educativas, entidades del públicas y privadas, en diálogos orientados a identificar los retos en educación superior, técnica y profesional y aportar recomendaciones al diseño y estructuración de la Agencia de Educación, Ciencia y Tecnología. Las recomendaciones resaltan la necesidad de articular iniciativas y proyectos, fortalecer las acciones para cerrar las brechas en formación, calidad y pertinencia del talento humano, ampliar el acceso y permanencia de los niños y los jóvenes, fortalecer la educación técnica para el trabajo y el desarrollo humano y cerrar las brechas digitales para aumentar las oportunidades de acceso y formación.

Con el Observatorio de la región Bogotá – Cundinamarca, se consolidó y posicionó el mejor ecosistema de información de la ciudad y la región, orientado a ampliar el acceso a la información y conocimiento de los empresarios, las autoridades y de la comunidad en los temas estratégicos y de coyuntura. Entre las principales acciones realizadas se destacan: la creación de una sección especial de seguimiento normativo a los gobiernos nacional y distrital sobre los decretos y medidas adoptados en materia económica y empresarial en el marco de la emergencia, económica, social y sanitaria que generó el COVID-19. Se avanzó en la ampliación de contenidos con secciones que permiten consultar las encuestas, el comportamiento de la inversión extranjera, y estadísticas sobre la dinámica económica y empresarial e incorporamos información georreferenciada sobre la evolución del COVID-19 en Bogotá, Cundinamarca, Colombia y el mundo.

Se generó análisis geográfico para agregar valor a la información del registro mercantil y brindar conocimiento sobre la localización de la actividad empresarial y en temas estratégicos del entorno en Bogotá y la región, con la implementación e integración de la plataforma Datarutas. Así mismo, se fortaleció el análisis geográfico de la vocación productiva de las localidades y de las cadenas y sectores en los clúster, la actividad empresarial en el entorno de Corferias y en las zonas de influencia de las sedes CCB, así como en las áreas de influencia de los proyectos de movilidad como la primera línea del Metro de Bogotá y de las troncales de Transmilenio.

Se realizó la difusión en redes y medios de los servicios de información del Observatorio, a empresarios, academia, entidades públicas y privadas logrando consolidar el Observatorio de la Región Bogotá Cundinamarca como el medio principal de divulgación de los análisis y estadísticas de la CCB, con un crecimiento permanente en el uso de la información con más de 150.000 consultas en el Observatorio.

Para ampliar la información y el conocimiento sobre las dificultades de la situación económica de las empresas y las acciones que los empresarios necesitaban para mantenerse en el mercado, se innovó en el diseño y aplicación digital de encuestas a los empresarios con énfasis en las micros, pequeñas y medianas empresas, realizadas directamente por la CCB y en alianza con entidades públicas y privadas como la Cámara de Comercio de Cali, Confecámaras, Universidad de los Andes, la Unión Europea, el MINCIT, el PNUD.

Se realizaron 13 encuestas que contribuyeron a la orientación de políticas y al liderazgo de la CCB como vocera de los empresarios, logando una amplia difusión de los resultados en los medios de

comunicación, el sector empresarial y en las autoridades nacionales y distritales, llamando la atención sobre las dificultades de los empresarios para mantener las empresas por las restricciones de liquides y las dificultades de acceso a financiamiento; se destaca las acciones de las MiPymes en la gestión de la crisis y los cambios que estaban adoptando en el modelo de negocio y para mantener el empleo y las ventas. Igualmente, sobre los factores del clima de los negocios en Bogotá que afectan la actividad empresarial. A partir de septiembre se inició la encuesta mensual a los empresarios sobre el impacto de la reactivación en sus actividades y las dificultades que encuentran para tener una reactivación más dinámica. Finalmente, en diciembre se realizó la encuesta para identificar los aspectos que inciden en la recuperación de la confianza del consumidor bogotano.

En el CIEB se transformó la prestación de los servicios, a través de un plan de acción de virtualización que permitió consolidarnos como la principal fuente de acceso a la información especializada en temas estratégicos de Bogotá y la región. En 2020 se logró un registro histórico de 1.266.000 consultas presenciales y virtuales con un incremento del 17%, se brindó apoyo a la gestión de proyectos e iniciativas internas y los empresarios con el envío de 7.263 documentos especializados; se contribuyó a la gestión y transferencia de información y conocimiento con el desarrollo de 8 alianzas de intercambio de información con instituciones externas que incrementaron en 40.000 las nuevas fuentes especializadas disponibles para llegar a 103.000 documentos, además, se hizo seguimiento a los temas estratégicos de Bogotá y la Región con 40 ediciones del Boletín Entérate y 3 ediciones del Boletín de tendencias mundiales; se crearon nuevas colecciones especializadas para los empresarios en la Biblioteca Digital, que han aportado un total de 29.113 consultas en temas relacionados con los clúster y emprendimiento.

Con el propósito de contribuir a un entorno con menos trámites que facilite la creación y operación de las empresas en la formalidad, con la Secretaría General de la Administración Distrital, la Secretaría de Desarrollo Económico e Invest In Bogotá, se acordó una estrategia orientada a simplificar procedimientos y trámites, agilizar los mecanismos distritales de reapertura, inspección y vigilancia de establecimientos comerciales. En mesas técnicas con las entidades de: Bomberos, las secretarías de Planeación, Salud y Ambiente, se identificaron oportunidades de mejora para la simplificación de trámites. Adicionalmente, se implementó el sistema de consulta de riesgos de las actividades productivas, para los establecimientos de comercio que funcionan en Bogotá, que le permite al empresario conocer el nivel de riesgo asociado a su actividad, según los criterios de las cinco entidades del distrito encargadas de realizar inspección, vigilancia y control: Secretaría de Ambiente, Secretaria de Salud, Policía, Alcaldías locales, Bomberos.

Programa Gestión de Sostenibilidad y Valor Compartido

Durante el año se realizó la implementación de la Política de Sostenibilidad y Valor Compartido - PSVC, su armonización con el modelo de negocios de las líneas y su contribución a los ODS y a la creación de valor compartido. Esta política es necesaria para que la entidad comience a comunicar sus esfuerzos en sostenibilidad y para acompañar a los empresarios en el desarrollo de más y mejores negocios. El ejercicio permitió identificar dos componentes clave para la política, el empoderamiento de género e inclusividad y la ecoeficiencia ambiental.

Por solicitud del Presidente de la entidad se elaboró un resumen sobre los criterios ESG (Ambiental, Social, Gobierno corporativo) y su posible uso en la Cámara. Una de las sugerencias fue la construcción

de un tablero que mostrara los avances y retos de sostenibilidad bajo estos criterios. Como parte de la PSVC ya se venía desarrollando un tablero para hacer seguimiento a los indicadores definidos para cada línea de acción, este trabajo es la base para construir el tablero ESG+T que estará publicado en la página de la CCB y servirá como herramienta para la alta dirección de medición y seguimiento de los compromisos en sostenibilidad y como rendición de cuentas hacia las partes interesadas. Este esfuerzo nos convierte en la primera Cámara de Comercio en el mundo en asumir esta forma de reporte.

Por otra parte, en los frentes de descarbonización y remoción de carbono, se participó en un evento organizado por la Embajada de Dinamarca en Colombia y KLN, como coanfitrión liderando el panel Alianzas del Sector Privado y las Ciudades para la Descarbonización, con la participación de empresas danesas y colombianas. Este trabajo continuó en octubre con el seminario internacional “Hacia la descarbonización un acuerdo verde para la reactivación sostenibles”, dando inicio al proceso de descarbonización de Bogotá-Región que parte de los esfuerzos del Diálogo de Talanoa Colombia, un trabajo de actualización de experiencias empresariales, políticas de ciudades y documentación bibliográfica de la red KLN.

Paralelamente, la Cámara ha sido invitada a liderar a nivel nacional, los esfuerzos del Global Carbon Removal Partnership - GCRP, impulsados por la Escuela Global de Negocios Thunderbird y la Fundación para la Restauración del Clima, su objetivo es lograr estrategias de remoción de carbono que resulten en modelos para el resto del planeta. Estos dos esfuerzos se convertirán en un solo frente de acción a través de la conformación del Comité Promotor de la Descarbonización y Remoción de Carbono, que tendrá como fin llevar resultados a la COP26 (Glasgow, 2021).

En febrero se celebró en la sede de la CEPAL, en Santiago de Chile, el Taller Regional para los países de América Latina y el Caribe que presentan sus Informes Nacionales Voluntarios - INV 2020, este encuentro a su vez representó la actividad preparatoria a la cuarta reunión del Foro de los Países de América Latina y el Caribe sobre el Desarrollo Sostenible. Fueron invitados los 11 países de la región que presentarán sus INV en 2020.

Tuvo por objeto fortalecer las capacidades de los países para la implementación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y preparar los INV. Particular interés revestía la experiencia de incluir en los informes datos del sector privado, por lo que la CCB fue invitada a presentar el proceso de “Unidos por los ODS, el aporte de nuestras empresas”.

En marzo se desarrolló la Asamblea General y Comité Directivo de la Red Pacto Global Colombia, cuyo Comité Directivo preside la CCB, que en esta oportunidad recordó a las empresas adheridas a Pacto Global las expectativas de la sociedad sobre el sector empresarial como actores que contribuyan al desarrollo de las comunidades y de la sociedad en general. En la reunión de junio del Comité Directivo de la Red, se llevó a cabo la elección de dignatarios para el nuevo periodo, siendo la CCB reelegida de manera unánime en su presidencia.

Se llevó a cabo la 10ª versión de este evento en la que de manera virtual se reflexionó sobre los retos y oportunidades a 10 años de la culminación de la agenda 2030. El evento fue inaugurado por el presidente de la CCB, Nicolás Uribe y por Sanda Ojiambo, nueva Directora Ejecutiva de Pacto Global.

En el marco del Congreso, la Cámara y Pacto Global realizaron la tercera versión de este reconocimiento que tiene como objetivo celebrar las mejores prácticas de las organizaciones empresariales y no empresariales que aportan decididamente a la consecución de la Agenda 2030. En esta versión se recibieron 206 postulaciones y se dio reconocimiento a 20 iniciativas empresariales.

Frente a la Agenda de Sostenibilidad Bogotá-Región, que tiene como objetivo articular esfuerzos en busca de la sostenibilidad de la ciudad en el largo plazo, que se materializa a través de la identificación, priorización, estructuración e implementación de proyectos, con la participación de más de 150 actores del sector privado, sector público, academia y sociedad civil, se realizaron 4 talleres para la construcción colectiva de los escenarios probables de sostenibilidad de la ciudad y la identificación y priorización de los proyectos que más aportarán para llegar al escenario más probable.

En el último trimestre se realizaron reuniones con las secretarías de ambiente de la Gobernación de Cundinamarca y de la Alcaldía para trabajar articuladamente en el posicionamiento de la Agenda. Con el Distrito se trabajará inicialmente los proyectos de carga verde y de residuos de construcción y demolición con el fin de establecer un plan conjunto para su desarrollo.

Como complemento a un programa de desarrollo de proveedores que está trabajando Claro con la Vicepresidencia de Fortalecimiento Empresarial, se llevaron a cabo una serie de reuniones para guiarlos sobre la mejor forma de construir e implementar una estrategia de sostenibilidad en la organización, para pasar de trabajar con responsabilidad social empresarial, como un elemento al margen de la operación, a que la sostenibilidad integre el ADN de la compañía.

En el marco de la Agenda de Sostenibilidad se realizó un estudio con London School of Economics - LSE para la correcta disposición de los residuos orgánicos de la ciudad y las oportunidades para su aprovechamiento. Las soluciones más oportunas se basan en la generación de valor compartido, a través de empresas de compostaje y de valoración energética. Se comenzó un segundo estudio con LSE para la construcción del ranking de empresas con metodología ESG+T para que la CCB pueda medir qué tan sostenibles son las empresas de Bogotá Región que permita tener un parámetro anual de las empresas según sus resultados.

La Red Académica de Valor Compartido - RAVC, concebida en 2016 actualmente cuenta con 25 universidades, distribuidas en el Nodo Bogotá, Nodo Central, Nodo Suroccidente y Nodo Caribe y 8 organizaciones empresariales adscritas, incluida la iniciativa internacional AIM2 Flourish. La Red busca apoyar proyectos colaborativos para contribuir al desarrollo sostenible e incorporar prácticas de valor compartido en el entorno académico y empresarial.

La RAVC, en alianza con el Canal Universitario ZOOM, lanzó su programa Valor Compartido en Acción. Un espacio para dar a conocer, de la mano de nuestros aliados y experiencias de la RAVC, la forma de hacer más y mejores negocios. Se puede encontrar a través del canal ZOOM: Claro canal 126, UNE canal 99 y ETB canal 269; por otra parte, la Universidad Simón Bolívar, apoyada por la RAVC, ha dispuesto 30 becas del diplomado Valor Compartido en la Gestión Estratégica de la Sostenibilidad. Este apoyo hace parte de las ayudas financieras que la RAVC otorga año tras año, dicho diplomado que inició el 20 de octubre de 2020 y cuya duración es 80 horas, busca desarrollar herramientas necesarias para capitalizar beneficios como identificar futuras oportunidades de negocio, mejorar el valor de la sostenibilidad empresarial y fortalecer las relaciones con las partes interesadas.

Igualmente, se lanzó la convocatoria de proyectos para promover y financiar iniciativas interuniversitarias de investigación y desarrollo que sean presentados por los nodos Bogotá-Región, Caribe, Central y Suroccidente.

La evaluación de los proyectos está a cargo de la OEI y la Dirección de Sostenibilidad y Valor Compartido de la CCB, en esta convocatoria fueron favorecidos: a) Tejiendo una herramienta tecnológica para proteger la memoria de la mujer indígena en Bogotá. Universidad del Rosario; b) Herramienta de

gestión y reporte de la responsabilidad social universitaria. Universidad Externado de Colombia; c) Valor Compartido, articulación del clúster Turístico de Bogotá con las regiones de Quindío, Nariño, San Andrés, Santander y Vaupés. Corporación Universitaria Minuto de Dios UNIMINUTO; d) Sistema de medición de la competitividad y la sostenibilidad empresarial para el sector PYME – Fase I. Fundación Universitaria los Libertadores.

Por otra parte, se realizó la grabación del Programa radial Planeta Sostenible en alianza con la Red Pacto Global Colombia y la Universidad del Rosario, este espacio tiene como finalidad abordar temas de sostenibilidad y ha reservado un segmento para que la Red participe en cada uno de los programas. En este programa se contó con la participación del Dr. Alejandro Cheyne, Rector del Claustro.

Se celebró la VII versión del Congreso Valor Compartido y III Foro AIM2Flourish –este año de manera virtual– un evento de la Red Académica Valor Compartido, patrocinado por la OEI y la Cámara de Comercio de Bogotá; participaron en la organización y desarrollo del Congreso, 12 de las 23 Universidades que conforman la RAVC y un aliado internacional. Se lograron sinergias de IES y aliados empresariales trabajando tras un objetivo común. Esta edición logró conectar alrededor de 350 personas entre profesores, estudiantes y empresarios de México, Bolivia, España y Colombia.

Unidos por los ODS, alianza con la Fundación Bolívar Davivienda, Fundación Corona y Pacto Global Red Colombia, avanza en la medición del aporte del sector privado al logro de la Agenda 2030. En esta segunda etapa se logró el acuerdo con DNP, PNUD y GRI para alimentar el estudio con la data de las empresas en la plataforma SDG Tracker creada por las entidades mencionadas.

En conjunto con la CAEM se realizó el análisis de sostenibilidad y valor compartido del Plan de Desarrollo de Bogotá 2020-2024, cada recomendación está acompañada de las referencias sobre el apoyo que la CCB puede ofrecer para aportar al logro de las metas del plan, como lo son los programas de la CAEM y la Agenda de Sostenibilidad para una Bogotá más Productiva.

Se llevó a cabo el XV Encuentro de la Sociedad Civil “Sociedad Civil En Acción 4.0”, manera virtual con la participación de más de 20 países. Es un esfuerzo de 27 años que ha servido para valorizar las acciones y actividades de las entidades sin ánimo de lucro y fortalecer el dialogo intersectorial en temas como el apoyo a la consecución de la agenda 2030.

Como miembro del comité asesor del Movimiento Iberoamericano de los Encuentros de la Sociedad Civil, la Directora de Sostenibilidad y Valor Compartido representó una vez más a la CCB en este importante espacio que a nivel regional es uno de los eventos más numerosos y consolidados. Colombia está de candidata para realizar el encuentro de 2022 o de 2024.

Programa Asuntos Corporativos

Con el fin de hacer visible las acciones realizadas en: a) reactivación económica y apoyo a los empresarios en la coyuntura; b) campaña de renovaciones; c) plataformas comerciales; y d) alianzas público-privadas para impulsar proyectos, con el apoyo de la Gerencia de Asunto Corporativos, y en línea con la campaña sombrilla de #SOYEMPRESARIO se enmarcaron las comunicaciones en la estrategia #EstaEmpresaEsDeTodos, se realizó la producción de la campaña que cuenta con piezas gráficas y videos de nuestros empresarios. Para final de año se generó una campaña general de servicios para fortalecer el conocimiento de nuestros empresarios sobre la oferta de valor de la CCB,

en términos de pauta apareció 6.580.476 veces en una pantalla, dispositivo móvil o desktop generando 19.426 clics y un alcance del 33.30% sobre el público objetivo.

Frente a la reactivación económica y apoyo a los empresarios las acciones se concentraron en fortalecer la reputación y protegerla de ataques a través de la divulgación de nuevos servicios y recordar el ABC de las acciones permanentes de fortalecimiento empresarial que realiza la CCB.

Se divulgó el lanzamiento del programa Juntos reactivando la actividad empresarial, como un esquema acelerado de intervención. Se realizó el minihome con 8 iniciativas, un Instagram Live que tuvo 1.158 vistas y un alcance de 3.178 personas, y en pauta un alcance de 574.579 personas y 5.633 clics. En gestión de medios se efectuaron 40 registros con un valor editorial de \$1.880 millones.

Se lanzó el servicio de mediación empresarial en medios de comunicación logrando aparecer más de 840 mil veces en una pantalla; se hizo la difusión del KIT de Supervivencia en una en Instagram; se acompañó y asesoró el desarrollo de las 4 ediciones de la Feria Virtual para empresarios, para este fin se actualizó el minihome de la Feria que contó con 40.124 visitas, 53.451 sesiones y 141.876 páginas vistas en las cuatro ediciones; se diseñó e implementó la estrategia de redes sociales con la participación de los conferencistas y los colaboradores y registro en medios de comunicación. La información de las ferias apareció por medio de pauta publicitaria en redes, en páginas web y dispositivos móviles 13.544.018 veces y tuvieron 73.946 clics. En la última feria de noviembre, más de 64.000 personas fueron alcanzadas con los contenidos y reaccionaron de manera positiva a las publicaciones, en términos de pauta publicitaria apareció 5.085.373 veces obteniendo 24,520 clics.

Por otra parte, se diseñaron y divulgaron por medio de la página web y una estrategia de redes sociales, los protocolos de bioseguridad de los sectores de manufactura y construcción, el sitio tuvo 249,248 visitas, con un promedio de estadía de 3:53 minutos. Se realizaron 3 ruedas de prensa para la divulgación de las encuestas de ritmo empresarial; se asesoró la estructuración de la subasta “Bogotá una joya solidaria”; se realizó la divulgación del Observatorio para el seguimiento de la atención a la emergencia y reactivación de Bogotá; se apoyó el lanzamiento de Pretoria con la convocatoria de la rueda de prensa, difusión en redes sociales y medios internos. Entre otras campañas que se realizaron los diseños para Mujeres TECH y Feria de Jóvenes.

Con la creación de Ruta de Reactivación se realizaron acciones de comunicación para lanzar y visibilizar las 8 “Rutas de Reactivación Empresarial” que visitaron a cerca de 600 empresarios en Bogotá y la Región. Para este fin se realizaron alianzas con RCN televisión y El Tiempo, mostrando las historias de resiliencia de los empresarios y sus testimonios sobre reinención. Como parte de las rutas se acompañó el lanzamiento de la Sede Soacha, al que asistieron 18 periodistas.

Se desarrolló una estrategia de comunicación para amplificar el conocimiento de Bazaarbog tanto para compradores como para emprendedores. Se desarrolló un plan de comunicaciones que incluyó: una nueva campaña y concepto creativo con “Cambiamos comprar por reactivar”, pauta en diversos canales, comunicación interna, medios de comunicación y digital. En la campaña publicitaria se lograron que apareciera 38.867.358 veces y 407.674 clics.

Desde octubre y con el objetivo de posicionar el Programa de Impulso al Ecosistema BIC en Colombia y todos sus componentes, se trabajó en componentes que permitieron aumentar el mensaje de qué son, cómo funcionan y cuáles son los beneficios de las Sociedades BIC en Colombia. Para este componente digital se trabajaron cerca de 140 piezas pautadas en todos los canales CCB. Para dar alcance y entendimiento a la estrategia se trabajaron piezas de pedagogía. De igual forma se construyó un plan

de contenidos de comunicados de prensa, en donde, a través de 6 temáticas semanales, y durante un mes, se buscó informar en medios nacionales (con foco en regiones) sobre qué son las Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo, cómo funcionan, cuáles son sus beneficios y de qué manera se puede hacer parte del programa.

Se consiguieron 129 notas en medios de comunicación, 5 notas en radio, 123 notas online, 45 notas en medios regionales y gestión de 4 entrevistas en radio regional de Nicolás Uribe sobre las Sociedades BIC. Además, en términos de pauta publicitaria se logró generar un impulso a los eventos del programa en cada una de las regiones impactadas logrando así un alcance sobre medios de 29,05%, 17.566.465 apariciones y 207.578 clics.

Se estructuró y lanzó un nuevo canal de comunicación con los empresarios, el podcast “Soy Empresario”, que busca a través de conversaciones poderosas brindar herramientas y aprendizajes para la reactivación y el fortalecimiento de los negocios. Las primeras 2 ediciones han sido escuchadas por 1.576 personas. La estrategia se fortaleció con pauta publicitaria logrando alcanzar 5.756.140 o veces que apareció en una pantalla y 23.061 clics de personas interesadas.

Para renovaciones, se realizó un plan táctico basado en la divulgación de los beneficios que la Cámara tiene para los empresarios, se diseñó la campaña “Empresarios que no se rinden”, esta campaña se vinculó con una estrategia de redes sociales y un plan de medios orientado a la generación de contenido que tuvo como resultados un alcance del 92.35% de nuestro público meta, con 115 salidas en televisión, 12 salidas en medios fuera de casa como pantallas Neos, 1.090 salidas en radio, 59.436.533 impresiones logrando así 753.889 clics dirigidos a nuestro home de renovaciones.

Se asesoró en la segmentación de la comunicación enviada a empresarios, se realizaron 64 plantillas con mensajes empáticos que resaltaban el valor de los empresarios que no se rinden y la importancia de mantenerse en la formalidad.

Con la divulgación realizada se lograron un total de 173 noticias en medios, por un valor editorial de \$4.800 millones, lo que significó un incremento del 118 % frente a los resultados de 2019.

En cuanto a los nuevos formatos virtuales de las plataformas y teniendo en cuenta la nueva normalidad las plataformas se realizaron bajo ediciones virtuales. Esto trajo grandes retos en cuanto a la virtualización de las actividades de ARTBO Fin de Semana, ARTBO Temporada, BAM, BOmm, Bogotá Fashion Week y GoFest. Las páginas de BFW, Artbo y BOmm fueron reconstruidas para atender los nuevos esquemas de contacto con el público y la prestación de los diferentes servicios. Para cada una de ellas se diseñó una estrategia de comunicación y un plan táctico.

En relación con las Alianzas Público-Privadas para impulsar proyectos, se difundió la Alianza Empresarial para la donación de recursos para dotar el sector hospitalario. Se posicionaron y difundieron los call center que abrió la CCB para apoyar la reactivación de las empresas. Se realizó una rueda de prensa para divulgar la encuesta de seguridad del segundo semestre de 2019. Y se unieron esfuerzos con diferentes entidades para sensibilizar y divulgar a los ciudadanos, empresarios y colaboradores sobre temas como violencia intrafamiliar y hacia las mujeres (Línea Púrpura), reporte de estado de salud (CoronAPP), y comportamientos seguros y prevención del COVID-19 (con cultura ciudadana somos inmunes al virus) (Colombia Arranca Segura).

Finalmente, se realizó el lanzamiento de la campaña para promover la vinculación de los empresarios a las ayudas para la restauración ecológica y recuperación económica de San Andrés y Providencia, liderada por la CAEM.

Programa Comunicaciones Externas

Prensa

Se lograron 9.868 registros en medios de comunicación, lo que significó una reducción del 28% frente al año anterior. El valor editorial del periodo analizado para 2020 fue de \$432.807 millones, 15% menos frente al mismo periodo de 2019; se realizaron 146 contenidos dirigidos a medios de comunicación y se gestionaron cerca de 100 videos de voceros en medios. Para lograr alto impacto en temas estratégicos se realizaron 11 ruedas de prensa, como los resultados de las encuestas de Ritmo Empresarial y reactivación; las encuestas de seguridad; GoFest, ARTBO Fin de Semana; y Bogotá Fashion Week.

En materia de posición institucional se realizaron pronunciamientos frente a los temas de reactivación; Plan de Ordenamiento Territorial; recomendaciones de seguridad; respaldo al a reapertura; y recomendaciones del comité técnico creado con los gremios. Adicionalmente, se realizaron seis columnas de opinión en temas como gobierno corporativo, servicios registrales, factoring, sostenibilidad y valor compartido, y otras sectoriales como situaciones y acciones del sector lácteo y logística y transporte.

Durante 2020 se realizó un plan para tener presencia en transmisiones en vivo de los medios de comunicación, logrando 14 con el presidente y otros vicepresidentes en medios como Dinero, SemanaTV, Forbes, El Tiempo, Publimetro, Portafolio, Latinpyme, entre otros. Para visibilizar las acciones de reactivación empresarial el tema de reactivación se hizo un trabajo especial para lograr la visibilidad con presencia en espacios de opinión, 4 editoriales, 2 portadas, grandes entrevistas y lives con lo cual se logró durante esa semana un total de 210 registros en medios por valor de \$9.200 millones.

Gestión web – Portales y contenido

En este periodo se gestionaron 1.913 briefs, se destacan el acompañamiento, asesoría y desarrollos de: BAM, ARTBO Fin de semana, Kit de Supervivencia, Campaña Renovaciones, Ferias Virtuales, Feria de Jóvenes, BOmm Digital, BFW, JUNTOS y GoFest; se desarrollaron páginas de contenido y mini home, en portales de plataformas, y desarrollo de vehículos de comunicación para las áreas según los requerimientos recibidos por brief, haciendo monitoreo y cargando contenidos en todo el ecosistema de redes digitales.

Por otra parte, junto con la Gerencia de Relacionamiento con el Cliente se estructuró la propuesta de Boletín CCB que buscaba agrupar en un solo vehículo de comunicación todas las noticias y servicios de para llegar de manera integral a nuestros empresarios; a través de todos los portales se presentaron 40,724,239 visitas a las páginas; 102.936.636 sesiones, incrementó un 26.4% y 6.363.995 visitantes, incrementó un 23.6% frente al mismo periodo. La red de portales de la CCB logró un rendimiento y estabilidad del 99,9%.

En total se obtuvieron 3.732.816 interacciones en las redes sociales del ecosistema digital, lo que significa un aumento del 10 % vs el año inmediatamente anterior. Esto es un dato para resaltar dado a la coyuntura y la migración a digital de las plataformas durante el 2020.

- El Instagram de la CCB se consolida como canal del emprendimiento en la Región, cerrando el año con más de 25.900 seguidores, lo que significa un crecimiento del 390 % anual.
- Se alcanzó la cifra de 674.223 seguidores en todas las redes sociales del ecosistema digital de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Twitter sigue siendo el canal favorito de los empresarios para respuesta de inquietudes y necesidades. Un canal que compartió más de 3.000 trinos durante el año.
- Facebook cierra el año con un engagement del 40 % gracias a los contenidos de reactivación y transmisiones en vivo que se realizaron.
- Se implementó el FB Live y crossposting como herramientas de acercamiento al empresario, con 75 transmisiones en vivo durante el 2020. Destacando la colaboración con DIAN Colombia sobre Facturación electrónica con más de 19.800 reproducciones.
- Se realizó el cubrimiento de las 4 Ferias Virtuales para la microempresa: 54 charlas cubiertas en vivo, más de 500.000 personas alcanzadas. 469 trinos enviados sobre el tema.
- Se implementaron encuestas en vivo a través de IG para preguntarle a los empresarios sobre las temáticas que más les interesan. 234 votos = Emprendimiento es su tema favorito

Publicidad

Se obtuvo un alcance general en las 59 campañas puestas al aire de 94,00%, con 455 millones de impresiones o veces que ha aparecido la información en una pantalla, dispositivo móvil o desktop, 2.788.958 clics dirigidos a los diferentes programas o servicios que se promocionaron. En la estrategia constante de LEADS para la Gerencia de Formación y otros programas se obtuvieron los datos de 43.523 personas, ampliando la base de datos para el contacto por parte del call center. Se continuó generando los diseños requeridos para la pauta internamente, asegurando así 335 salidas en televisión, 43 salidas en impresos y 3.478 spots de radio, además de todos los esfuerzos digitales.

Las campañas con resultados más relevantes fueron:

- Para fortalecer la estrategia de venta de los servicios de Formación Empresarial, se desarrolló un manual de marca de la campaña actual, videos de la oferta de la gerencia, textos inspiradores que cuentan historias, diseño de categorías del portafolio completo, una estrategia de combos, diseño y acompañamiento al desarrollo de las landings page y se avanzó en una estrategia que integrará las redes sociales con el CRM para generar llamadas predictivas al instante. Además, se realizó la marcación de los botones de pago de todos los cursos. En términos de cifras se logró aparecer en una pantalla más de 82 millones de veces, leads o base de datos de usuarios interesados 41.694 y 477.405 clics.
- Se desarrolló la imagen y estrategia de medios para la primera etapa de la renovación que fue en febrero y marzo, estrategia detenida debido a la contingencia de la COVID-19, por lo que se preparó una nueva estrategia basada en la coyuntura para salir en medios en junio y julio, el concepto sombrilla es “Empresarios que no se rinden”. Además, para el 2021 se desarrolló la nueva campaña de renovaciones bajo el concepto “Más Empresario que nunca”, se logró avanzar en la producción tanto del comercial como de las piezas gráficas que serán la base de la campaña.
- Basados en el concepto de #SOYEMPRESARIO de nuestra campaña institucional y el concepto “me reinvento, porque esta empresa es de todos”, se editaron videos de los empresarios y sus formas de reinventarse en la coyuntura, estos han sido publicados en nuestras redes sociales.

- Con el objetivo de promocionar los servicios virtuales del CAC, se diseñó y trabajo en conjunto la producción de las revistas; acompañamiento en la gestión que realizan de formación y por último se continuó apoyando la táctica de prevención de la violencia intrafamiliar que tiene el programa Hermes.
- Se realizó el apoyo en la divulgación de BAM, Bazzarbog, trayectoria Mega, Cultura de la legalidad, Circulo de Afiliados y Gestión regional para su posicionamiento y generar tráfico a la página web; se apoyó la convocatoria al GoFest, en términos de pauta publicitaria logrando 9.439.332 impresiones o veces que aparece la pauta en una pantalla y 2.405 clics en los distintos países que fueron parte del festival
- Se desarrolló en conjunto con nuestras filiales la campaña de Confianza, que pretendía que se recuperara la confianza en los diferentes sectores de la economía y se apoyara a la reactivación de los comercios locales, para esta estrategia se generó un comercial que apareció en 10.106.957 pantallas o dispositivos móviles, logrando 6.723 clics, 87.490 vistas del vídeo.
- Se generó una estrategia para posicionar el alquiler de sedes y locales comerciales de la CCB, logrando 1.158.890 apariciones en pantalla y 18.331 clics, con uno de los CTRS (clics por impresiones) de campaña más alto, con un valor de 1.58%.
- Para posicionar la estrategia ARTBO Temporada, se generó un plan de multimedios, con presencia en televisión, radio y digital. Este plan logró un alcance del 22.41% sobre el público meta propuesto, más de 6 millones de impresiones o veces que apareció en una pantalla y 63.529 clics. Mientras en ARTBO fin de semana se lograron más de 8 millones de impresiones y 10.619 clics dirigidos a la página de la plataforma.

FUTURO DE LA CÁMARA

Desde la Entidad en el foco de Futuro de la Cámara, se orientó en construir estrategias que reaccionen a las posibilidades y amenazas de la tecnología respecto de algunas actividades y funciones, por ejemplo con el proceso de servicio al cliente, la utilización de servicios digitales como parte del beneficio para empresarios y aliados, y por supuesto, respecto del registro público, en donde existen alternativas tecnológicas que no requieren de intermediación de terceros, así como en acciones que propendan por garantizar la prestación adecuada de los servicios.

Programa de Servicios Registrales

El año 2020 impuso al mundo un reto sin precedentes recientes. La pandemia ocasionada por el COVID-19 generó la más grande crisis social, económica y de salud pública de los últimos tiempos que, en Colombia igual que en muchos países, conllevó entre otras medidas, al confinamiento y la restricción de la circulación. La Cámara de Comercio de Bogotá cerró sus sedes y centros empresariales entre el 20 de marzo y el 1° de junio de 2020, en cumplimiento de las directrices emanadas de los gobiernos nacional y local, debiendo reorganizar la realización de sus funciones, para seguir prestando los servicios registrales de forma ininterrumpida a través de los canales virtuales.

A partir del 2 de junio se abrieron nuevamente las principales sedes y desde este momento se fue retornando poco a poco a la nueva normalidad de la gestión, recibiendo en los primeros días de junio un volumen represado de solicitudes de quienes son renuentes a la virtualidad. La nueva etapa implicó el trabajo en oficina de algunos funcionarios y el resto del equipo realizando sus labores desde casa, como venía siendo. Luego vino la apertura por sectores y el gran compromiso de la CCB para impulsar de manera decidida la reactivación económica. Con el paso del primer pico de la pandemia, vinieron restricciones por localidades en Bogotá y algunos municipios de la región. Después llegó la apertura gradual y un nuevo escenario de confinamiento voluntario con el que se cerró el año.

Al final de la vigencia se observan una cifras que sugieren un menor volumen de trámites atendidos, pero detrás de ellos, un esfuerzo enorme desde todos los niveles de la entidad para garantizar la prestación continua de los servicios registrales de acuerdo con las nuevas medidas y normas emitidas por el Gobierno Nacional, entre las que se destaca el aplazamiento del fin de la temporada de renovaciones que se trasladó del 31 de marzo al 3 de julio para todos los registros públicos, excepto proponentes que culminó el 7 de julio.

En virtud de lo anterior, la operación de los servicios registrales de la Cámara de Comercio de Bogotá se ajustó, no solo a los retos de bioseguridad impuestos por la pandemia, sino a la gran cantidad de disposiciones normativas que surgieron para afrontar esta coyuntura.

Con lo anterior, en el año se atendieron más de 4.7 millones de transacciones, en los diferentes canales presenciales, se hizo presencia en la Región con 175 intervenciones Cámara móvil, de 1.4 millones de contactos entre llamadas entrantes, salientes, chat y contáctenos, relacionados a interacciones con clientes en doble vía, logrando cobertura en los 59 municipios de la jurisdicción de la Cámara.

Los ingresos derivados de la administración del Registro Público disminuyeron un 2% respecto al mismo periodo del 2019, debido a la contingencia del COVID-19.

Servicio	2019	2020	Variación
Registro Mercantil	\$219.272	\$214.621	-2%
Registro Único de Proponentes	\$10.723	\$10.578	-1%
Registro ESALES	\$8.979	\$8.548	-5%
Total	\$238.975	\$233.748	-2%

Temporada de renovaciones

De acuerdo con lo establecido en el Decreto 434 del 19 de marzo de 2020, se amplió hasta el día 3 de julio del mismo año el plazo para realizar la renovación oportuna de la matrícula mercantil y de la inscripción de las entidades sin ánimo de lucro. Teniendo en cuenta que algunos empresarios no se desplazaron hasta las sedes presenciales, como consecuencia de las medidas tomadas por el Gobierno Nacional para control del COVID-19, en 2020 se incrementaron las consultas telefónicas y por correo electrónico. En respuesta, se hizo acompañamiento personalizado a todos los empresarios que así lo solicitaron, resolviendo dudas y asesorándolos en el procedimiento de renovación a distancia.

Capacitación

La Cámara trabajó el plan de capacitación para todos sus colaboradores, para lo cual se dividió el grupo en dos: principiantes que comprende a todas las personas que no recibieron capacitación sobre renovaciones el año pasado; y expertos, quienes ya habían asistido como apoyo en la temporadas de renovaciones anteriores.

Desde febrero se habilitó en la herramienta “Yo Soy Aprendizaje” el material de consulta y el autodiagnóstico; se realizaron en total 53 sesiones de capacitación, brindando herramientas necesarias a 535 colaboradores para la adecuada asesoría a los empresarios.

Personal de apoyo

Con el fin de apoyar la gestión y el alto volumen de renovaciones que se recibe en la temporada, se vinculó como personal de apoyo de la temporada de renovaciones a 16 auxiliares de soporte, quienes desempeñaron actividades de control de calidad a la digitación de formularios de renovación, revisión y seguimiento al depósito de los estados financieros de los empresarios para obtener los beneficios de la Ley 1780, seguimiento diario a renovaciones, atención de Chat de renovaciones, seguimiento a correos electrónicos, reliquidaciones, cancelaciones y renovaciones radicadas a través del canal RUES.

Así mismo, se contó con 13 personas más para apoyar la labor de digitalización en las sedes y 26 digitadores permanentes en doble turno para cubrir el incremento de la volumetría de la temporada.

Renovaciones 2021

Con el fin de brindar un acompañamiento a los empresarios para la temporada de renovaciones de 2021, se han establecido varios frentes de trabajo:

- Vinculación del personal de apoyo a partir de febrero para capacitación y apoyo de la operación, con infraestructura y equipos necesarios para desempeñar el trabajo de manera presencial o virtual, de conformidad con la coyuntura.
- Plan de capacitación definido para la correcta apropiación de la temporada de renovaciones, en las mismas condiciones de los años anteriores.

- Al finalizar las sesiones de capacitación, se espera que los brigadistas tengan la capacidad para atender las necesidades de los clientes a través de los diferentes canales dispuestos (virtual, pre-diligenciado y físico).
- Plan de trabajo del Outsourcing de digitación y digitalización, para la contratación de personal, capacitación y soluciones tecnológicas necesarias.

Registro Mercantil (RM) y Entidades Sin Ánimo de Lucro

Inscripción de Documentos

Durante el 2020 se presentó la siguiente volumetría de solicitud de inscripción de documentos y constituciones que se tramitan en los Registros Mercantil y Entidades sin Ánimo de Lucro con una disminución del 7% consecuencia de la emergencia sanitaria causada por el COVID-19 y las medidas que se tomaron para su mitigación.

Solicitudes de inscripción	2019	2020	Variación
Registro Mercantil	219.745	209.143	-5%
Entidades Sin Ánimo de Lucro	29.099	22.125	-24%
Total	248.844	231.268	-7%

En el proceso de creación de personas jurídicas en la Cámara de Comercio de Bogotá, durante el año 2020, fueron asignados a través del Web Service de la DIAN un total de 24.015 NIT, correspondientes al 97% del total de las sociedades matriculadas. En lo que respecta a la generación de certificados especiales (copias textuales y certificados históricos) y certificados de existencia y representación legal y de matrícula, durante 2020 se tramitaron 42.119 solicitudes, un 25% menos que el año inmediatamente anterior, cuando se gestionaron 55.754.

El servicio de certificados históricos presentó un crecimiento en su volumetría del 4% con respecto al mismo período del año anterior, debido a los beneficios otorgados por el Gobierno Nacional en virtud de la emergencia sanitaria. De otra parte, para el servicio de copias textuales se evidencia una disminución del 41,33%; en solicitudes de corrección y actualización se presentaron 24.861, de las cuales el 14% no procedían, el 23% se corrigieron y el 63% corresponden a actualizaciones de información por parte del matriculado o inscrito

De manera conjunta entre la Vicepresidencias de Servicios Registrales y la Vicepresidencia Jurídica, se adelantó la gestión de un proyecto de Ley que permita unificar la información respecto de las Entidades Sin Ánimo de Lucro - ESAL del régimen común y a su vez que se permita hacer el traslado del registro de estas entidades a las cámaras de comercio.

Para ello, se conformó un equipo de trabajo desde agosto del 2019 que verificó el alcance de la norma, hizo un estado del arte, revisó el derecho comparado y definió los principales aspectos conforme a la visión de cada integrante, en un resumen de compilación y acople. Por último, se presentó el día 24 de noviembre de 2020 ante la subcomisión de prácticas mercantiles de la Cámara de Comercio Internacional - ICC, el primer borrador de la norma con el fin de que sea estudiado y con su respuesta se consolide un proyecto de Ley que pueda ser debidamente presentado en el Legislativo.

Durante 2020 se realizaron 48 eventos con una asistencia total de 5.663 empresarios y un promedio de 117 asistentes por evento, por otra parte, en conjunto con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, se llevó a cabo el Congreso de Factura Electrónica, contando con la participación de 2.193 asistentes. Esta actividad permitió coordinar acciones conjuntas para aprovechar el trabajo en equipo y entregar de primera mano la respectiva información actualizada a los empresarios.

Nuevo Formulario RUES

En virtud de lo establecido en la instrucción 19-287533 del 10 de diciembre de 2019 de la Superintendencia de Industria y Comercio, a partir del 2 de enero se implementaron los nuevos campos del formulario RUES y se solicitó a los empresarios el diligenciamiento del anexo en el cual se crearon los campos referentes a participación de mujeres y a tamaño de empresa. Estos ajustes aplican para los servicios de matrícula de persona natural, constitución de sociedades y renovaciones de personas naturales y jurídicas que correspondan al año 2020. A partir de agosto de 2020 estos campos fueron adicionados al formulario RUES eliminándose el documento adicional inicialmente establecido.

Nuevo Esquema gráfico del Certificado de existencia y Representación Legal

La Superintendencia de Industria y Comercio – SIC teniendo en cuenta las conclusiones de las mesas de trabajo, en las que la CCB ha participado, junto con Confecámaras, a través de la Circular 9 del 14 de septiembre de 2020, impartió instrucciones a todas las cámaras de comercio del país con el fin de realizar la unificación del esquema y contenido para la organización y presentación de los textos y avisos que conforman los certificados de existencia y representación legal de las diferentes personas jurídicas, así como los que conforman los certificados de matrícula de las personas naturales y establecimientos debidamente registrados.

De acuerdo con el análisis realizado internamente, las diferentes versiones de los proyectos de esquemas y los lineamientos que se enviaron por parte de la SIC, se definió que la conversión de los certificados se aplicaría de forma inmediata a las matrículas nuevas y, para las inscripciones ya existentes, la transformación se realizaría de forma progresiva de acuerdo con la demanda del servicio de inscripción de documentos, con un proceso que inicia de forma automática y concluye con un apoyo manual para el control de calidad, de acuerdo a los lineamientos señalados.

Desde 2019 y a lo largo de 2020, se pusieron en funcionamiento los ajustes realizados en el sistema de registros públicos SIREP2 y actualmente, en cumplimiento de lo establecido en la Circular mencionada, se adelanta la etapa de seguimiento y estabilización de la iniciativa, con resultados positivos que brindan una mayor facilidad en la lectura y comprensión de los certificados.

Prestaciones de Servicios Virtuales

La participación del canal virtual para la recepción de solicitudes de trámites de los registros públicos fue mayor que el año anterior, pasando de 48% en 2019 a una participación del 79% en 2020. El comportamiento por servicios fue el siguiente:

Servicio	Total	Virtual	Participación
Renovación de Matrícula	670.112	628.505	94%
Certificados	1.840.762	1.366.579	74%
Matricula de Persona Natural	51.370	45.311	88%
Matricula de Establecimiento de Comercio	43.890	36.197	82%
Cancelación de Matrícula	42.592	20.193	47%
Mutaciones del Registro Público	53.837	37.058	69%
Inscripción de Libros	18.123	3.688	20%
Depósito de Estados Financieros	4.212	3.792	90%
Registro de Proponentes (todos los servicios)	15.751	15.643	99%
Total	2.740.649	2.156.966	79%

Ley 1429 de 2010

En cumplimiento con lo ordenado en la Circular 3 de 2014, entre el 1° de enero y el 31 de diciembre de 2020:

- Se ha recaudado la suma de \$3.857.250 por cobros de excedentes a las empresas que accedieron a los beneficios sin cumplir con alguno de los requisitos.
- De los \$843.215.500 pendientes por devolver a 31 de diciembre de 2019 se devolvieron \$189.833.750, quedando un saldo por devolver a 31 de diciembre de 2020 de \$653.381.750 a las pequeñas empresas que cumpliendo con los requisitos no accedieron a los beneficios al momento de la matrícula y/o renovación.

Durante el mismo periodo se dio respuesta a 568 consultas formuladas a través del correo electrónico beneficiosley1429@ccb.org.co y a 85 solicitudes efectuadas a través del chat destinado para este fin.

Ley 1780 de 2016

De conformidad con lo establecido en el Decreto 639 de 2017 y después de la revisión de la totalidad de las matrículas, efectuada durante el periodo entre el 2 de mayo de 2016 y el 09 de junio de 2016, de los \$46.434.000 pendientes por devolver a 31 de diciembre de 2019, durante 2020 se devolvieron \$11.675.000, quedando pendiente un saldo por devolver a 31 de diciembre de 2020 de \$34.759.000.

Como medios alternativos para dar respuesta a las solicitudes de los empresarios frente a los beneficios de esta Ley, se habilitó el correo beneficiosley1780@ccb.org.co por medio del cual se atendieron 219 consultas, y 107 consultas efectuadas por el chat dispuesto para este propósito.

Con el ánimo de facilitar a los empresarios la entrega de estos dineros, en 2020 se estableció un mecanismo adicional para las devoluciones, en virtud de Ley 1429 de 2010 y de la Ley 1780 de 2016, a través del Banco Davivienda por medio de DAVIPLATA y EFECTY. Los empresarios puedan acceder a la devolución del dinero de una forma sencilla, sin desplazamientos adicionales.

Ley 1756 de 2020 – Beneficios en las tarifas de las Mipymes

El Gobierno Nacional con el fin de brindar alivios al sector empresarial para el año 2021, expidió el Decreto 1756 del 23 de diciembre de 2020 por medio del cual se otorgan tarifas especiales a las MiPymes en la prestación de los servicios registrales. Por esta razón, se llevó a cabo el análisis y la programación de su implementación de los ajustes tendientes a conceder los beneficios otorgados,

cumpliendo satisfactoriamente con su puesta en producción el día 1° de enero de 2021, tal como lo establece el Decreto.

Ley 1727 de 2014

De conformidad con lo establecido en el Artículo 31 de la Ley 1727, el 30 de julio de 2020 se efectuó el proceso de depuración, con 52.416 matrículas depuradas.

	Canceladas	Liquidadas
Persona natural	23.846	
Persona jurídica		11.894
Establecimientos de comercio, sucursales o agencias	16.676	

El 3 de agosto de 2020 se radicó el archivo con la información los comerciantes que no cumplieron su obligación de renovar la matrícula mercantil dentro de los plazos establecidos, en el aplicativo SAIR de la Superintendencia de Industria y Comercio.

Resolución N.º 0549 del DANE

En cumplimiento a la Resolución N.º 0549 de mayo de 2020, expedida por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), la cual modificó el documento de "Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas - CIU Rev. 4 A.C.", con cambios en la estructura y notas explicativas, se implementaron ajustes en los aplicativos de la CCB, para el adecuado diligenciamiento de los formularios de solicitud de trámite de los empresarios.

Registro Único de Proponentes - RUP

Trámites

La entrada del virus COVID-19 a Colombia y las medidas tomadas por los gobiernos nacional y local para su mitigación han impactado drásticamente el comportamiento de la renovación e inscripción en el Registro Único de Proponentes, generando una gran disminución de solicitudes. En el año, se recibieron 22.336 solicitudes con una disminución del 3% comparado con el 2019, cerrando con 13.100 proponentes activos.

Con ocasión de la emergencia derivada por el COVID-19, el Gobierno Nacional amplió la fecha límite para la renovación de la inscripción en el RUP hasta el 7 de julio de 2020, situación que fue un alivio en los efectos económicos adversos sufridos por los proponentes y, en consecuencia, se presentó un aumento del 3%, pasando de 8.699 en el 2019 a 8.971 en 2020.

Se hizo asesoría y acompañamiento a los proponentes a través del servicio del chat, atendiendo 34.322 consultas y 1.015 citas de asesoría virtual, también se hicieron contactos a través de llamada telefónica y correo electrónico con los proponentes, brindándoles la información respecto de las causales de devolución, evitando el desplazamiento a las sedes para resolver sus inquietudes y radicación a través del canal virtual.

Capacitaciones

En 2020, en atención a las medidas de aislamiento para prevención del contagio de COVID-19, se hicieron capacitaciones de forma virtual dirigidas a los proponentes, a los funcionarios de las entidades estatales, a los funcionarios de otras cámaras de comercio, con 2.922 asistentes y al equipo de la CCB.

Estrategia De Comunicaciones

Se mantiene la estrategia de contactar vía telefónica y por correo electrónico al proponente que tenga una solicitud abierta y sin radicar, dando a conocer los beneficios de los servicios virtuales y resolviendo las inquietudes respecto al trámite.

Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza – RUNEOL

Se desarrollaron capacitaciones internas para los asesores jurídicos de las sedes, con el objetivo de fortalecer los canales de información que se tiene dispuestos para los operadores de libranza. Adicionalmente se implementó el pago virtual para los trámites de inscripción, renovación, modificación y cancelación del RUNEOL, con el objetivo de facilitar el proceso de pago para los usuarios; y se analizó el Decreto 1008 de 2020 para la implementación de la nueva normatividad que se aplicará al RUNEOL.

También se trabajó con Confecámaras, con la Superintendencia de Industria y Comercio y la Superintendencia de Sociedades, entre otras entidades, en la implementación de la nueva norma para la actualización de la plataforma.

Año	2019	2020	Variación
Renovación	614	775	26%
Inscripción	303	185	-39%

Registro Nacional de Turismo - RNT

Se llevaron a cabo capacitaciones para los abogados de sede y los agentes de la Línea de Respuesta Inmediata, en relación con los cambios normativos que rigen la materia, con el objetivo de fortalecer los canales de información para el buen desarrollo de las renovaciones del RNT por parte de los usuarios. Adicionalmente, se desarrollaron capacitaciones presenciales y a través de webinar, dirigidos a los prestadores, con el fin de capacitarlos en los trámites de inscripción y renovación del RNT, así como en el manejo práctico de la plataforma.

Año	2019	2020	Variación
Activos renovados	3.919	5.575	42%
Suspendidos	739	1.449	96%
Cancelados	2.760	870	-68%

Servicios de entorno electrónico seguro

Debido a las medidas tomadas en virtud de la declaratoria de emergencia, la validación de identidad a través de la huella biométrica para obtención de clave tuvo una fuerte disminución pasando de 152.433 en el 2019 a 68.395 en el 2020, comparable con el incremento en la clave virtual obtenida a través de

la página web mediante la respuesta a cuestionarios de historial crediticio, el cual fue de 277.719 en el 2019 y de 347.221 en el 2020.

Por otra parte, se enviaron 239.796 mensajes por Certimail garantizando una comunicación eficiente y en tiempo real con los empresarios.

Comité de registros ASOCENTRO

Por convocatoria de la Cámara de Comercio de Bogotá se llevó a cabo el primer Comité Registral de ASOCENTRO, en el que se trataron temas de interés, como el del Régimen Simple de Tributación -RST, la facturación electrónica y otros temas relevantes para la temporada de renovaciones de la matrícula mercantil y lo establecido en la Circular 3 de la SIC.

El segundo Comité Registral de ASOCENTRO se realizó de manera virtual el día 27 de marzo de 2020, con el siguiente temario: reuniones no presenciales en el Registro Mercantil y ESAL, ampliación de la fecha límite de renovación de la matrícula mercantil y sus alcances, y disposiciones de la Superintendencia de Industria y Comercio ante la declaración de emergencia sanitaria en el país.

El último comité de ASOCENTRO para el año 2020 se llevó a cabo el día 27 de noviembre, tratándose temas como el manejo de información de los Registros Públicos, el cumplimiento de la ley de protección de datos personales, la publicación de información de datos abiertos, las modificaciones al Registro Nacional de Operadores de Libranzas y la revisión de los acuerdos del RUES.

Ventanilla Única Empresarial - VUE

Se adelantaron mesas de trabajo en conjunto con Confecámaras, aunando esfuerzos técnicos para integrar las diferentes Secretarías de Hacienda Municipales de Sabana Centro, Soacha y Sibaté, con el fin de vincular estos municipios a la Ventanilla Única Empresarial.

Culminó la integración con la Secretaria de Hacienda Municipal de Cajicá y, a partir del mes de diciembre de 2020, los empresarios matriculados en la CCB, que tienen su domicilio en este municipio, son inscritos en el RIT, sin necesidad de realizar trámites adicionales ante la Alcaldía Municipal de Cajicá. Durante el año 2020 se realizaron las siguientes matrículas a través de la Ventanilla Única Empresarial:

Año	2019	2020	Variación
Persona Natural	39.365	32.127	-18%
Persona Jurídica	285	1.900	567%
Total	39.650	34.027	-14%

Comercialización de los registros públicos

Se realizaron acciones de contacto con medios directos con el propósito de recordar el pago de la renovación; invitar a eventos gratuitos; difundir obligaciones legales; invitar a utilizar los servicios electrónicos a través de la página web; igualmente se realizaron 17.104.531 acciones de mercadeo directo (contactos) para todos los registros públicos.

Se fortaleció el envío de acciones personalizadas, para lo cual se diseñaron 116 modelos de plantillas diferentes de correo electrónico (incorporando elementos gráficos como GIF para mejorar la comunicación), 19 tipos de cartas físicas, 73 guiones de telemarketing y 71 tipos de mensajes de texto, cada uno elaborado para diferentes segmentos de mercado.

Proyecto Gestión de Desarrollos Tecnológicos para Servicios Registrales

El proyecto permitió la gestión e implementación de 48 requerimientos funcionales que fueron correctamente desarrollados. Solo resta el monitoreo en período de estabilización y el cierre del Proyecto.

Proyecto de Mejoramiento del Ciclo CAE

En el desarrollo de este Proyecto durante 2020 permitió obtener los siguientes avances: se encuentran en producción las mejoras a los servicios virtuales de matrícula de establecimiento de comercio, matrícula de persona natural y cancelación de matrícula de persona natural y establecimiento de comercio; se realizaron las pruebas y ajustes requeridos para la integración del servicio con la Secretaría de Hacienda Municipal de Cajicá, efectuando en diciembre el despliegue del servicio; y se continúan realizando las pruebas con la Secretaría de Hacienda Municipal de Sopó y con la Secretaría de Hacienda Distrital, para ultimar los detalles requeridos que garanticen la conectividad y envío de la información.

Proyecto Nuevos Servicios Registrales

El objetivo de este proyecto es mejorar los servicios registrales existentes, sin importar que su prestación se haga a través del canal digital o presencial. Por lo tanto, se desarrolló inicialmente un nuevo servicio digital para la renovación de la matrícula mercantil del empresario y la de cada uno de los establecimientos de comercio, sucursales y agencias de su propiedad, a nivel nacional, para permitirles el cumplimiento de su obligación de manera más ágil y desde cualquier lugar.

El piloto de lanzamiento se llevó a cabo el 21 de junio de 2020 con 8 sociedades que renovaron sus 539 establecimientos de comercio, sucursales y agencias nacionales.

Proyecto Asesoría Jurídica Registral en Línea

Inició la operación con la plataforma centralizada para recibir peticiones y recursos relacionados con los servicios registrales de la Cámara de Comercio de Bogotá. Adicional a la posibilidad de radicar documentos, se estandarizó y tecnificó el proceso de respuesta utilizando el gestor documental de la CCB OnBase, lo que aporta al control del servicio, así como al incremento en la eficacia y eficiencia en la ejecución de las diferentes tareas que allí se requieren.

Observatorio de derecho registral

Se publicó la Cartilla del Régimen Tributario Especial de las Entidades Sin Ánimo de Lucro, se concluyó la décimo tercera edición de la Revista de Derecho Registral, impresa digitalmente y publicada en la biblioteca virtual de la CCB; y se llevó a cabo una jornada de capacitación en materia de recursos administrativos, tutelas, derechos de petición y quejas presentadas ante la SIC, a la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, orientada a la gestión del trámite, términos legales y procedimientos.

Programa Afiliados

Durante el 2020, se redefine la estrategia generando mayor enfoque en el cliente y su experiencia, basada en el análisis de necesidades y expectativas, se buscó fortalecer el servicio y la relación con los Afiliados a través de un portafolio de beneficios diferenciales y pertinentes que genere valor para su

crecimiento y competitividad empresarial, logrando mayor fidelización y vinculaciones. Para ello, se definieron 4 líneas estratégicas en las que se ha avanzado con acciones concretas:

- Conocimiento del portafolio: creación de una comunidad de afiliados y fortalecimiento de la información/comunicación para que conozcan sus oportunidades y beneficios
- Beneficios diferenciales internos: privilegiar la participación en la oferta de iniciativas, proyectos y servicios de la CCB
- Beneficios diferenciales externos: servicios y/o descuentos exclusivos, a través de alianzas estratégicas que generen valor a los empresarios y en temáticas o áreas clave para tiempos de coyuntura y reactivación económica.
- Experiencia cliente: creación de journey map con experiencias memorables.

Dado lo anterior, se logró contar al cierre del año con 12.148 afiliados con una calificación de experiencia de 83.9/100; se generaron 7 ediciones del Boletín Afiliados dando a conocer los beneficios; se brindaron servicios de asesoría, capacitación y networking a 3.856 afiliados; a 961 afiliados se les brindó atención exclusiva en la generación de certificados especiales, se descargaron 157.219 certificados con el uso del beneficio.

Frente a los beneficios diferenciales externos se generaron 1.194 descargas gratuitas de bases de datos; en la biblioteca digital Overdrive se hicieron 2.771 activaciones en 420 empresas con 1.940 libros consultados; 75 empresas se registraron en la plataforma de información de comercio mundial Enantio; con UPS se firmó una alianza para ofrecer a los afiliados 74% de descuento sobre la tarifa de mercado para exportación e importación; se firmó una alianza con la Universidad del Área Andina de 65 cupos semestrales para consultorios empresariales en el 2021; se llevó a cabo el Gran Foro de Aliados con 4 eventos exclusivos con ponentes internacionales a los cuales participaron 3.481 afiliados; entre otro.

En experiencia de cliente se hicieron 1236 asesorías virtuales con promotores especializados; en el Evento de Reconocimientos se destacó la labor de 109 afiliados reconocidos en 7 categorías (trayectoria empresarial, fidelidad, innovación, liderazgo femenino, desarrollo, productividad y productividad en región) y se hizo una degustación del portafolio a 30.052 potenciales afiliados.

Programa Convivencia Estudiantil

Durante el año se atendieron 25.963 procesos conciliatorios, se realizaron 640 jornadas de conciliación escolar con un 97% de acuerdo; 650 actividades en procesos de autogestión.

Teniendo en cuenta la emergencia sanitaria, el programa ha establecido 4 líneas con metodología virtual con los siguientes resultados:

- Estrategia WhatsApp: 1.215 participantes entre docentes, estudiantes, padres de familia con 43.621 interacciones.
- Contenidos de Hermes en aula virtual: se contó con 397 colegios en modalidad virtual, 5.304 estudiantes inscritos, 853 docentes participantes, 1.724 talleres ejecutados.
- Eventos por webinar y atención a casos en línea: 12 casos atendidos.
- Habilidades para el emprendimiento estudiantil: 16 colegios desarrollan la propuesta de emprendimiento juvenil, 392 estudiantes y 40 docentes vinculados.

Igualmente se llevaron a cabo 34 eventos entre webinar, talleres conferencias, capacitaciones con 7.625 asistentes.

Programa Prestación Canales Presenciales

Durante el 2020 y a causa de la pandemia, las sedes tuvieron que replantear sus tácticas de prestación, asegurando la mayor eficiencia posible y la implementación de los controles de bioseguridad que protegieran a nuestros clientes y colaboradores; muestra de ello, fue la reformulación de la estrategia de prestación para temporada de renovaciones en sedes, que permitió la implementación de nuevos modelos de prestación (Prediligenciados en fila y renovación masiva con dispositivos móviles) logrando un índice de 94 en la satisfacción de clientes durante la temporada de renovaciones y la atención de más de 11 mil clientes solo el último día.

Cifras relevantes:

- 609 mil clientes atendidos.
- 156 mil ordenes de servicios virtuales generadas con acompañamiento de las sedes.
- Más de 39 mil clientes agendaron su cita previamente para disminuir tiempos de espera.

Con el objetivo de garantizar la continuidad en algunos servicios que no están 100% virtualizados, se fortaleció el área de operaciones virtuales lo cual ha permitido la atención del servicio de inscripción de documentos, gestionando más de 22 mil operaciones.

Por último, se lanza la Sede Soacha, brindando atención al público desde el 8 de agosto y atendiendo hasta la fecha a más de 10 mil clientes y se realiza un análisis integral de sedes que permitió evaluar evidencia concreta para el cierre de las Sedes Paloquemao y Restrepo.

Programa Prestación Canales Digitales

Con el fin de incentivar el uso de los servicios y canales digitales, dar respuesta a la atención de los empresarios dado el cierre de la prestación presencial y para dar continuidad a la prestación de los servicios empresariales, se fortaleció el contact center con nuevos canales, se disponibilizó el servicio de asesoría virtual con un mayor cobertura y portafolio de temáticas y adicionalmente se habilitó la línea exclusiva de reactivación (7467027), para dar acompañamiento e información a los empresarios sobre los procesos de reactivación de los sectores y del subsidio de nómina a los empresarios por el programa de apoyo al empleo formal - PAEF, el cual atendió más de 24 mil llamadas.

Contact center

Durante lo corrido del año se gestionaron más de 1.4 millones de contactos entre llamadas entrantes, salientes, chat y contáctenos, relacionados a interacciones con clientes en doble vía.

En la línea de respuesta inmediata-LRI, se atendieron más de 406 mil contactos con un incremento del 25% frente al año anterior.

Chat

El total de chats entrantes en 2020 fue más de 752 mil, 87% más que en el mismo período 2019.

Mediante el Chat Bot (Andrea), se recibieron más de 353 mil chat en primer nivel, donde Andrea dio respuesta punta a punta al 47% de las consultas ingresadas sin requerir un paso a agente humano; en VoiceBot se atendieron más de 34 mil clientes punta a punta.

Asesoría y campus virtuales

A través de la asesoría virtual se brindaron más de 17.200 asesorías en más de 55 servicios o temáticas con un crecimiento de más de 1.000%. Con este servicio se han apoyado eventos de gran impacto como Ferias para Microempresas, Ruedas de negocio, GoFest, entre otros.

Por otra parte, se prestaron más de 919 cursos de formación virtual a través del campus virtual, con más de 123 mil usuarios únicos y con el programa de Trayectoria MEGA se acompañaron más de 550 empresas.

Proyecto Desarrollo de Experiencia Digital

En lo corrido del 2020 se avanzó en la construcción de diseño de experiencia de los servicios virtuales registrales: Matrícula Persona Natural, Matrícula Establecimiento de Comercio, Renovaciones, Certificados y RUP.

Programa proyectos especiales

Innovación registral

Frente a esta iniciativa, se identifica la necesidad de construir un servicio registral más empático con los empresarios, apalancado en tecnologías emergentes, que aporte a la seguridad jurídica y confianza en los negocios y por el cual los empresarios no solo estén dispuestos a pagar, sino también a voluntariamente entregar nueva información a la CCB. En pocas palabras, “Qué no nos llegue nuestro Uber” y, en consecuencia, nosotros seamos nuestro propio Uber.

Para avanzar en la definición de esta iniciativa, a lo largo de 2020 se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Se realizaron 5 sesiones con expertos para entender y evaluar el alcance que pudiera tener la tecnología Blockchain de cara a la modernización del registro mercantil o el desarrollo de un nuevo negocio derivado del mismo.
- Se sostuvieron 14 reuniones con firmas consultoras implementadoras para conocer modelos y metodologías que pudieran apoyar el objetivo de modernizar los servicios de la entidad, con un portafolio de vanguardia y modelos de negocios sostenibles.
- Después de revisar, analizar y estudiar diferentes metodologías y opciones en el mercado, se inició un proceso de solicitud de información a 7 firmas, obteniendo propuestas para la construcción, validación y prueba de un modelo de negocio para modernizar el registro mercantil.
- Se desarrollaron 3 sesiones con parte del equipo directivo de la entidad con el objetivo de socializar y recibir retroalimentación sobre las propuestas recibidas.
- Se ejecutaron 15 sesiones de validación del alcance planteado con las firmas que participaron en la Solicitud de Información.

- Se presentaron los resultados y avances a un grupo de miembros de Junta Directiva y se obtuvieron sus recomendaciones para avanzar en los proyectos priorizados.
- Actualmente, se trabaja en la construcción de los términos de referencia definitivos para adelantar el proceso de contratación que tendrá lugar en el primer trimestre de 2021.

Programa Gestión de Conocimiento del Cliente

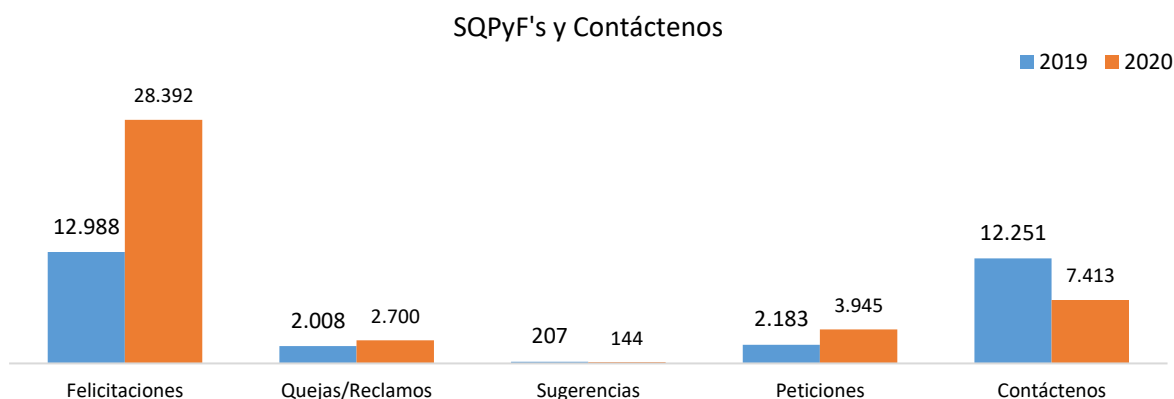
En lo relacionado con satisfacción y experiencia del cliente durante el segundo trimestre analizó la satisfacción del cliente en temporada de renovaciones en canales presenciales, realizada en dos etapas (marzo hasta el cierre de las sedes y a partir de la junio y hasta el 3 de julio), en el cual se destaca el cumplimiento de protocolos de bioseguridad y la amabilidad de los colaboradores, con un resultado de 92,5. La satisfacción del cliente en temporada de renovaciones web en el cual se realizaron 3.500 encuestas donde lo mejor calificado es la facilidad para acceder y ubicar la opción para renovación, así como las instrucciones, en cuanto a la amigabilidad de la plataforma y el tiempo que toma realizar el trámite se sienten menos satisfechos. Generando un resultado de 80.

No obstante, con el objetivo de evolucionar a una experiencia de servicio memorable, conectándonos a partir de lo que necesitan de manera fácil, oportuna y cercana, para el fortalecimiento de la voz del cliente se implementaron las herramientas de:

- Barómetro de necesidades - recolección de necesidades del cliente: se creó un repositorio dinámico para articular y clasificar más de 3 mil necesidades de los clientes que se recolectan a través de diversas fuentes de información.
- Medición experiencia: se rediseñó el modelo de medición pasando de satisfacción a experiencia, incluyendo nuevos indicadores de recomendación. Como resultado de su implementación se aplicaron más de 7 mil encuestas a los clientes de diversos servicios obteniendo un resultado de Experiencia general del cliente CCB del 86.
- Reputación: Se realizó un monitoreo de la imagen de la CCB entre más de 500 empresarios. Como resultado se destaca un top to box en el nivel de confianza del 82%.

Sugerencias, quejas, peticiones y felicitaciones

En el 2020 se recibieron 43.216 SQPyF's, distribuidas de la siguiente manera.



Siendo para el 2020 la participación de SQPyF's así:

- Felicitaciones 81%
- Peticiones 11%
- Quejas / Reclamos 7.5%
- Sugerencias 0.4%

Adicionalmente se atendieron 7.413 contáctenos o solicitudes de información a través de la página web, principalmente asociados a compra de bases de datos, inscripción de documentos o mutaciones y renovación de matrícula.

Proyecto Sistema de gestión integral de clientes, portafolio y programación en CRM

El proyecto lleva un avance del 80% y se viene gestionando por sprints, de los cuales se dio inicio al proceso de pruebas para certificar la migración en el primer trimestre de 2021.

Programa Gestión de Servicio y Relacionamiento

Con el objetivo de fortalecer el servicio al cliente se implementaron las siguientes acciones relacionadas a la experiencia:

- Comprendiendo el viaje del cliente: identificando y gestionando los principales cuellos de botella en las interacciones a partir de lo que el cliente espera en su viaje por la CCB.
- Creando experiencias memorables para los Nuevos matriculados: con una bienvenida que incluye mail y video del Presidente de la Cámara enviados a más de 56 mil nuevas empresas, generando más de 24 charlas de bienvenida a más de 2.700 empresarios para dar conocer los servicios. La medición de la experiencia en este segmento arrojó un índice de 86.
- Facilitando y acercando el conocimiento de los servicios de la CCB a los empresarios a partir de sus necesidades: reinventando la forma de llegar a nuestros clientes a través de boletines que articulan contenidos (16 Boletines Empresariales; 7 ediciones del Boletín de Afiliados, 5 ediciones del Boletín Regional y 8 ediciones del Boletín CAC), logrando promedios de apertura del 41%.
- Acercando los servicios a nuestros clientes desde cualquier lugar, a través de una estrategia multicanal: compuesta por canales digitales, presenciales y regionales donde el cliente selecciona el canal de preferencia y se irán incorporando nuevos canales.

En temas de cultura productiva se definió una nueva competencia institucional de Servicio al Cliente con la que se evidencia nuestra pasión por ofrecer un servicio ágil y oportuno para satisfacer las necesidades de nuestros clientes internos y externos; a través de la Academia de servicio WOW y talleres de sensibilización. Se entrenó a más de 200 colaboradores en competencias y habilidades para la nueva normalidad y desafíos asociados del servicio durante la pandemia; y para fortalecer la apropiación interna del portafolio se realizaron las olimpiadas del conocimiento a través del curso MEGA GAME compuesto de 4 misiones: Estrategia, Cliente, Portafolio y Experiencia con la participación de más de 800 colaboradores.

Programa Gestión de la Infraestructura tecnológica

La disponibilidad de la plataforma tecnológica se logró tener en el 99,98%, en la temporada de renovaciones, se avanzó en el proceso de fortalecimiento de las capacidades de los servidores, haciendo las asignaciones de procesamiento, memoria y almacenamiento, así mismo, se realizaron las ampliaciones de los enlaces de Internet, se generaron réplicas del portal ccb.org.co y los servidores que soportan los servicios registrales. Se llevó a cabo la instalación de equipos de cómputo para soportar el proceso de capacitación del personal de apoyo; se hizo la instalación de todas las estaciones de trabajo adicionales junto con sus periféricos para ampliar las capacidades de atención en las diferentes sedes.

Para la activación de la plataforma de ofimática y telecomunicaciones que facilitar el trabajo remoto al 100% de los colaboradores y poder dar continuidad en la atención a nuestros empresarios se actualizó el acceso por VPN, se configuraron las estaciones de trabajo para ser usadas desde casa, se realizó campaña y capacitación en el uso de Teams como herramienta colaborativa, se optimizó el enlaces de Internet, se adecuaron las estaciones de trabajo en sede para prestación del servicio presencial y dar cumplimiento a los protocolos de bioseguridad.

Por otra parte, se inició la implementación de la nueva solución de Inteligencia de Negocios haciendo uso de QlikSense, permitiendo consolidar el Tablero de control de Indicadores para la Alta Dirección; se definió el plan de trabajo para dar inicio al proceso de migración de la infraestructura tecnológica y las aplicaciones a la nube; se ejecutaron de forma exitosa 4 pruebas abiertas del centro alterno, prestando atención a los servicios registrales; se implementaron los controles para proteger los activos de información frente a vulnerabilidades de seguridad; se activó el doble factor de autenticación para usuarios clave dentro de la entidad.

Programa Gestión de Soluciones

Se busca ofrecer servicios e implementar soluciones tecnológicas que respondan a las necesidades de negocio, que agreguen valor a los procesos y que contribuyan al logro de sus objetivos y al cumplimiento del propósito superior de la Entidad, por lo cual durante el año se gestionaron soluciones tecnológicas de las cuales se resaltan: el sistema de Renovación Nacional (Mínimo Funcional Viable), para que los empresarios renueven todos sus establecimientos de comercio, agencias y sucursales a nivel nacional; el sistema para la emisión de Factura Electrónica; la pasarela de pagos; el facturador virtual de la Gerencia de Formación Empresarial; la implementación de las funcionalidades para servicio de conciliación empresarial virtual sin costo; la habilitación del servicio de mediación para la recuperación empresarial, según Decreto 842 de junio de 2020; la habilitación de las funcionalidades para que los Secretarios del tribunal puedan realizar sus funciones y la gestión de información de manera virtual para el CAC; la implementación de la solución para el pago de inscripción de documentos de manera virtual; el sistema de información para el Registro de Unidades Productivas Informales; la unificación de la presentación gráfica de los Certificados del Registro Mercantil; el sistema de Información para la Reactivación Económica por sectores, para la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía Mayor de Bogotá; las adecuaciones al Formulario RUES de acuerdo con las definiciones de la SIC; la implementación del sistema para el registro de Visita Segura CCB, dando cumplimiento al decreto de la Secretaria de Salud del Distrito; la actualización del Sistema de Registros Públicos en relación con la resolución 549 del DANE, por medio de la cual se ajustan las reglas de negocio, la estructura, descripción y notas explicativas de los códigos CIU; la implementación de las mejoras

funcionales para dar cumplimiento al Decreto 1756 de 2020, en el que se establecen tarifas especiales del Registro Mercantil y ESAL para Mipymes; entre otros.

Programa Administración del Talento Humano

Durante 2020 se efectuaron 229 contrataciones, 53 a término indefinido, 140 a término fijo, y 36 contratos de aprendizaje, además de la coordinación de 654 contrataciones de personal a través de la empresa de servicios temporales. Para los nuevos colaboradores se desarrolló la inducción corporativa desde la virtualización (inducción de beneficios, inducción Fondo de Empleados e inducción Póliza Colectiva), posterior a la inducción se realiza la encuesta de satisfacción a la inducción obteniendo resultados de 87% Muy satisfecho y un 13% Satisfecho.

Por otra parte, se generaron eficiencias en el gasto de nómina por \$1.690 millones, se ajustaron los planes de ejecución de gastos estratégicos que permitieron ahorros por \$961 millones, se coordinó la participación de 258 brigadistas que apoyaron la temporada de renovaciones, se realizaron ajustes en la estructura organizacional rediseñando 13 Líneas de trabajo, se implementaron las medidas que permitieron disminuir temporalmente la cotización al Sistema General de Pensiones.

Respecto a la Agencia de Reincorporación y Normalización – ARN, de los 21 integrantes del programa de reinserción para la integración y empleabilidad, 18 se encuentran desarrollando sus funciones en teletrabajo y 3 colaboradores se encuentran desempeñando labores como auxiliares de soporte en sedes de manera presencial implementando todos los protocolos de bioseguridad.

En cuanto al proceso de dotación de personal, dadas las circunstancias de aislamiento preventivo por el COVID-19, la toma de medidas se realiza virtualmente a través de una plataforma proporcionada por el proveedor, donde se capacitó y se acompañó a las colaboradoras acreedoras de este beneficio. Se realiza la entrega de dotación femenina a 84 colaboradoras de contrato indefinido y 2 de contrato término fijo. Respecto a la dotación masculina, se entregaron a 85 colaboradores término indefinido y 1 colaborador término fijo los bonos correspondientes.

Programa Desarrollo del Talento Humano

Formación

El rendimiento y la productividad se sustentan en las soluciones de aprendizaje que debe proveer la entidad y como resultado de ello el colaborador cuenta con un conocimiento para ejercer sus funciones. Es así como durante el año 2020 se destacan los siguientes logros:

- Afianzamiento al acceso y la motivación por el aprendizaje
- La flexibilidad para tomar contenidos a ritmo propio facilita el aprendizaje continuo.
- Con los resultados de satisfacción y eficacia se comprobó que los métodos y metodologías de aprendizaje de los cursos con certificación internacional se han convertido en una fuente relevante para atender las necesidades de formación. Además, en estos cursos se tiene acceso a comunidades de conocimiento especializado a nivel internacional.
- Con la disponibilidad del catálogo en línea de EDX se da respuesta oportuna en la asignación de iniciativas de aprendizaje para satisfacer las necesidades del negocio.

- Se afianzó la hipótesis: Las tecnologías digitales respaldan la forma en que desarrollamos a nuestros colaboradores.
- Con los resultados obtenidos se muestra que en un 40% ofrecemos una amplia gama de oportunidades de aprendizaje que no siempre están asociadas al plan de formación, sino que también apoyamos el desarrollo profesional.
- Con el cambio en los lineamientos los líderes y colaboradores cuentan con unos criterios que son guía para asignar el aprendizaje requerido directamente relacionado con el rol de su equipo de trabajo.
- Se pasó de 175 a 248 colaboradores certificados con universidades internacionales en diferentes temáticas.
- Mejoramiento de la infraestructura de tecnológica (accesos a internet, facilidad para presentar exámenes auditados, etc.) brindando así una experiencia a nuestro cliente eficiente en el acceso a Yo soy aprendizaje.
- Generación de alianzas importantes que beneficiaron no solo en el avance del conocimiento y desarrollo de nuestros colaboradores sino en el ahorro de recursos financieros.
- Acompañamientos individuales para motivar el aprendizaje, conocer sus expectativas y mapear la necesidad real.

Desarrollo

Se generaron 124 oportunidades de desarrollo internas (98 encargos y 26 promociones directas); frente al resultado de evaluación de desempeño, la cual mide las 7 competencias organizacionales, fue de 89/100. Hay que resaltar que en todas las competencias se obtuvo un incremento respecto al año 2019, lo que demuestra que las iniciativas realizadas han permitido que los colaboradores cada vez incorporan mejor las competencias.

Respecto a gestión para el desempeño, se realizaron las fases de planeación y seguimiento durante el segundo semestre de 2020, y en enero de 2021 se llevará a cabo la fase final de calificación. Adicionalmente, se realizó acompañamiento a 35 colaboradores que obtuvieron nota inferior a 80 en sus evaluaciones de desempeño.

Para los periodos de prueba se realizaron 52 evaluaciones con una calificación promedio de 93/100, reflejando la excelente gestión que se hace desde el área de selección y desarrollo; se realizaron 29 planes de inducción, con un promedio de 4,59; en cuanto a las descripciones de cargo, se han creado o actualizado 51.

Programa de mantenimiento, adecuaciones, reparaciones y construcciones

En el transcurso del año se logró generar ahorros de \$354 millones en temas de infraestructura física y \$466 millones en activos fijos. Por otra parte, para dar cumplimiento a las necesidades de traslado de funcionarios y gestión de activos, se realizó el movimiento de 57 puestos de trabajo de la Sede Chapinero a la Sede Salitre, 35 puestos de trabajo de la Gerencia de Formación e Información Empresarial a la Sede Salitre; con ello las áreas libres serán utilizadas para generar ingresos por alquiler (Cazucá, Chapinero, GFE, Local Corferias) se estima recibir un ingreso total mensual aproximado de \$303 millones.

Para la comercialización de estos espacios se ha realizado voz a voz con las diferentes entidades conocidas, publicidad en portales digitales especializados y avisos físicos, entregando información al Banco Popular, a la Secretaría de Desarrollo Económico y a la Universidad Militar; en temas de comercialización a través de agentes inmobiliarios se evidencia un posible interés por parte de las empresas Comunicaciones Redes y Sistemas y Clínica Country. Actualmente se tienen arrendados 292m², lo que genera un ingreso de \$17 millones mensuales.

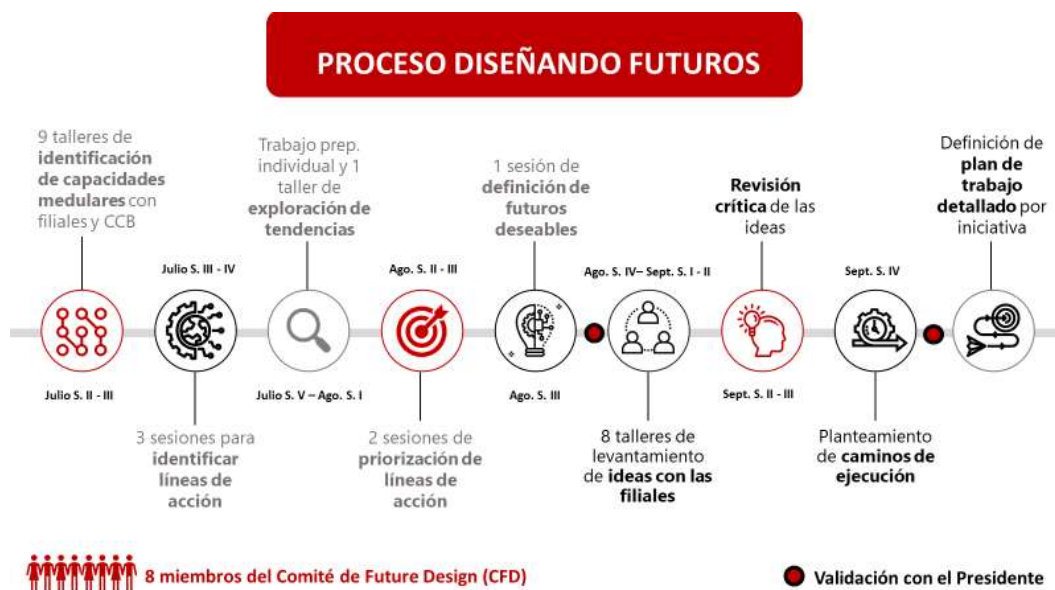
Por otra parte, la nueva Sede Soacha, se entregó en operación en el mes de agosto y se desarrolló y entrego el análisis pertinente sobre Facility Management.

ARTICULACION CON FILIALES

Desde este foco, se ha trabajado en la construcción de lineamientos claros desde la Entidad respecto de sus filiales y así garantizar que sus esfuerzos contribuyan de forma determinante en la misión y objeto social de la CCB, de acuerdo con los lineamientos estratégicos que para cada filial defina por nuestra Junta Directiva, uniendo esfuerzos conjuntos que favorezcan no solo a la Cámara y filiales sino a los empresarios de Bogotá-Región.

Programa Proyectos Especiales

Se desarrolló entre los meses de julio y octubre un proceso de exploración de oportunidades de negocio, de la mano de las filiales, bajo la metodología de futuros deseados, a través de la cual se diseñaron y ejecutaron una serie de ejercicios y sesiones guiadas para identificar rutas de trabajo que llevaran a futuros deseados para el grupo Cámara de Comercio de Bogotá. Como resultado de este proceso, se identificaron y priorizaron dos líneas de trabajo y cuatro iniciativas, las cuales cuentan con planes de acción para los sprints iniciales y en 2021 serán trabajadas con apoyo de un tercero experto y la participación de las filiales.



Línea 1: Emprendimiento, desarrollo empresarial y negocios

- Plataforma integrada de servicios para el fortalecimiento empresarial, que propone el desarrollo de una oferta consolidada de soluciones para la competitividad, en una única plataforma donde los emprendedores y empresarios, encuentren y accedan de forma sencilla a los servicios empresariales. Esta plataforma integrará los servicios en materia de formación/capacitación, consultoría/asesoría/asistencia técnica, eventos, desarrollo de competencias y certificaciones de industria y de procesos. Incluye servicios virtuales y presenciales, pagos, en una primera fase y no pagos en una siguiente.

- Plataforma de conexiones y negocios, como mecanismo de integración de servicios para impulsar oportunidades de negocio con encuentros y contactos entre empresas para lograr la gestión efectiva de negocios, contribuyendo al desarrollo de emprendimientos y empresas. Esta Plataforma, además de generar espacios, busca consolidar un ecosistema y comunidades alrededor de estas experiencias y contenidos. Incluye encuentros y conexiones de negocios, ruedas de negocio (virtuales y presenciales) y otras experiencias que generen alternativas y oportunidades de negocio e intercambio entre empresas.

Línea 2: Seguridad, confianza y valor agregado en los negocios

- Servicios de datos e información integrado, que propone la consolidación e integración de las bases de datos, información y conocimiento, con el fin de realizar analítica de esta e identificar oportunidades de uso interno, explotación y desarrollo de nuevos negocios individuales o grupales, centrados en valor agregado. Esta iniciativa estará basada en tecnologías IA y Bigdata, para lograr mayor escalabilidad y eficiencia en las operaciones.
- Servicio de certificación de información empresarial, orientado a la consolidación de una línea de servicios digitales que permita convertirse en el HUB Empresarial que centraliza y certifica la mayor cantidad de información pública y privada calificada del empresario. El empresario tendrá el mayor y más seguro repositorio de datos e información empresarial certificada en la cual se podrán consolidar los datos que dan cuenta del giro de sus negocios y en general de todas las actuaciones públicas y privadas, que permitan generar procesos empresariales transparentes, ágiles, confiables y veraces. Se tendrá la capacidad de certificar la identidad digital del empresario y cualquier otra información empresarial relevante para hacer negocios, apoyados en tecnologías como blockchain, IA y el bigdata, dentro un entorno ciberseguro, necesarios para generar procesos de contratación automatizada (SmartContracts), acceso a líneas o métodos alternativos de financiamiento, así como realizar negocios nacionales o internacionales.

Programa de gestión administrativa y financiera

En salidas a producción sobre temas financieros y contables, se dio salida a producción en mayo de la factura electrónica, y en septiembre la generación del documento soporte para los no obligados a expedir factura de venta, de acuerdo con la resolución 0042 de mayo de 2020.

Frente al desarrollo Outsourcing unificado de servicios financieros para cinco filiales (Certicámara, Corparques, Uniempresarial, Caem e Invest), se realizó el levantamiento de la línea base de costos, operación actual y alineación de políticas contables; se está llevando a cabo el inventario de productos, actividades y servicios por filial, nivel de implementación de los diferentes ERPs, volumetrías y sondeos de mercado con 5 firmas especializadas estructurar los términos de la convocatoria. Igualmente se brindó apoyo en respuesta a solicitud de información por proceso de fiscalización a Certicámara, generado por la devolución del impuesto de renta del año 2019.

Otras actividades realizadas corresponden al diseño y construcción de la línea de financiamiento empresarial; creación de escenarios financieros para la planeación presupuestal de la cámara al año 2025; apoyo en la situación financiera de las filiales; análisis financiero del pasado presente y futuro de los ingresos privados; logrando un cumplimiento de los ingresos financieros acumulados al cierre de noviembre por \$10.475 millones. La meta de rentabilidad anual promedio del portafolio del 4.55% con

respecto a la DTF + 1.04%. con corte al mes de noviembre 2020. Se desarrollo y presento la ruta para el proyecto de Centro de Servicios Compartidos.

Durante el año se han presentado las declaraciones tributarias en los plazos establecidos; se han realizado los cierres mensuales y generación de estados financieros oportunos y confiables, así como separados y consolidados con dictamen de revisor fiscal para cada ejercicio contable; y él envió de los Estados Financieros Separados en taxonomía XBRL, de acuerdo con lo exigido por la SIC.

Programa Jurídica, Contractual y de Asesoría

Planeación y gestión contractual

Con el fin de generar valor por dinero (eficiencia, eficacia, economía y sostenibilidad) en los procesos contractuales, se compartió con las filiales el plan de contratación, y se realizaron reuniones de alineación y análisis de oportunidades, logrando gestionar de manera conjunta 5 convocatorias, de las cuales 3 ya fueron adjudicadas. Igualmente, mediante el link de consultas virtuales alojado en ICámara, implementado para que las áreas consulten temas de planeación contractual y con el propósito de contribuir a la pluralidad y participación en los procesos de contratación, durante el año 2020 se realizaron informes de validación de más de 530 proveedores, y se inscribieron más de 390 nuevos proveedores potenciales en la base de datos.

NUEVOS NEGOCIOS

En busca de aumentar la capacidad de generar ingresos/negocios privados que garanticen la supervivencia de la CCB, se desarrollaron en el 2020 las siguientes actividades.

Programa Arbitraje

Con la emergencia sanitaria presentada se vio en la necesidad de optimizar las herramientas de la tecnología e información, con el fin de poder cumplir con las órdenes del gobierno nacional y los requerimientos de los clientes, es por lo que se adelantó la creación de un expediente virtual, que orienta a los abogados y judicantes a darle el mismo orden y continuidad que tenían los expedientes físicos, desde su implementación se ha utilizado de manera continua y sin inconvenientes por parte de los secretarios; igualmente, se creó un parámetro de actuación conjunta para todos los integrantes del área de arbitraje, que sirve de base para la construcción del Manual de Prácticas del CAC; se llevaron a cabo 1.585 audiencias de arbitraje de manera virtual, y se revivieron 52 solicitudes de amigable composición, 14 de arbitraje social, 3 de peritaje, 12 de arbitraje internacional, 288 demandas de arbitraje nacional

Por otra parte, se contribuyó a la elaboración de los decretos legislativos y reglamentarios 491 de 2020, así como en la elaboración del proyecto de ley de "reforma al Estatuto Arbitral" y en su trámite legislativo.

Programa Conciliación

Como consecuencia de la pandemia, el servicio de conciliación en derecho evolucionó de la presencialidad a la virtualidad en el 100% de su trámite. Durante todo el 2020, se han realizado más de 3.938 audiencias alcanzando un 86% de efectividad.

Así mismo, el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, consciente de las dificultades que presentaron los empresarios de Bogotá y la región por la emergencia económica y sanitaria, se desarrolló en abril el nuevo servicio para que los comerciantes y empresarios pudieran solucionar las controversias surgidas en materia de contratos de arrendamientos y en lo posible, continuar con su actividad económica. Es así como se llevaron a cabo un total de 596 casos gratuitos, donde se obtuvo una efectividad del 80%.

En octubre, con el apoyo de 42 conciliadores, el Centro participó en la Conciliación Virtual promovida por el Ministerio de Justicia y del Derecho, atendiendo 121 solicitudes de las cuales el 39% llegó a acuerdo, las restantes terminaron en cancelación, imposibilidad o inasistencia.

Se contribuyó en la elaboración del proyecto de ley de "expedición del Estatuto de Conciliación", y en su trámite legislativo.

Mediación para la recuperación empresarial.

El CAC contribuyó activamente en la elaboración de los Decretos 560 y 842 de 2020, así como en el Reglamento Único de las Cámaras de Comercio. Se comenzó con la prestación del servicio, el cual a la

fecha ha recibido 13 solicitudes, con dos acuerdos de recuperación firmados y negociación de pasivos por más de 10 mil millones de pesos.

Garantías Mobiliarias

A marzo, se recibieron 134 trámites de Garantías Mobiliarias distribuidos de la siguiente manera: 124 desistido (el acreedor garantizado no ha aceptado la ejecución especial dentro del plazo que establece la ley), 7 en revisión (se ha enviado la confirmación por parte del CAC, pero no ha sido aceptada por parte del acreedor garantizado) y 3 en proceso (casos que actualmente se encuentran en trámite).

Insolvencia de Personas Naturales no Comerciantes

Se asesoraron a 227 personas para iniciar el trámite de insolvencia; en el primer trimestre han ingresado 11 solicitudes de insolvencia.

En atención a los tres proyectos que actualmente cursan en el Congreso de la República, el 064 de 2020 “Por medio de la cual se modifica el Título IV de la Ley 1564 de 2012 referente a la insolvencia de persona natural no comerciante y se dictan otras disposiciones”, el 114 de 2020 “Por medio de la cual se modifican disposiciones del proceso de insolvencia de personas naturales no comerciantes y el 333 de 2020 “Por medio del cual se promueven mecanismos de acceso efectivo a los procesos de insolvencia de personas naturales no comerciantes COVID 19 y se dictan otras disposiciones transitorias.”, el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, ha convocado reuniones con la lista de conciliadores en insolvencia para analizar los proyectos de ley y realizó una reunión con los Centros de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición de las Cámaras de Comercio de Cali y Medellín para revisar los proyectos de ley.

En diciembre se realizó el foro virtual “El procedimiento de insolvencia de persona natural no comerciante en épocas de crisis”, el cual contó con la participación de 3 conciliadores en insolvencia y 60 personas participantes.

Programa Posicionamiento Nacional e Internacional del CAC

En temas comerciales, durante el año se han atendido 4.669 asesorías al portafolio del CAC, frente al portafolio de servicios del Centro; se diseñó la Guía para el ingreso de casos de Conciliación que el cliente puede consultar en la página web del Centro cuando va a radicar su solicitud; en noviembre se suscribió un acuerdo comercial con ANATO que ofrece tarifas especiales para sus asociados con el objetivo de promover el uso de la conciliación en el Centro .

En la línea de estadísticas e información, se mantiene actualizado el índice estadístico del CAC con 45 categorías de análisis; se realizaron los análisis estadísticos de: árbitros para Corte Arbitral: unión de bases de datos; datos de conciliación y arbitraje para la Corporación Excelencia en la Justicia; actualización cifras página web y observatorio Bogotá - Región; número de casos y laudos de arbitraje social; casos y laudos en los que interviene una entidad pública; simulación del efecto de reducción en tarifas; posible impacto de la COVID-19 sobre el servicio de arbitraje.

Respecto a estudios e investigaciones, se culminó con la revisión de los laudos de concesión vial, portuaria, aeroportuaria, férrea y de telecomunicaciones (68 laudos) y se inició con la revisión de laudos en materia de sociedad, obra y concesión de servicios públicos (8) para un total de 79 laudos revisados

a través de la metodología ANCLA - Análisis de laudos y del conflicto arbitral, generando un total de 58 fichas en el 2020.

Frente a contenidos y publicaciones se lanzó el número 5 de la revista Arbitrio, con más de 1.900 lecturas, el número 3 de la revista Conciliemos, con más de 890 lecturas y el número 2 de Convive con 295 lecturas, llegando a un total año de 8.195 lecturas de todas las publicaciones realizadas; igualmente se mantiene actualizada la base de datos de laudos y de la biblioteca digital con 1.598 laudos en sus archivos y 1.570 cargados en la biblioteca digital con reconocimiento óptico de caracteres.

Programa proyectos y consultorías

Caja de Herramientas de Métodos de Resolución de Conflictos con JSP USAID

Se ejecutó el proyecto de Promoción del uso de Mecanismos Autocompositivos de Resolución de Conflictos - MRC a través del instrumento denominado “Caja de herramientas” en 36 municipios de 6 departamentos afectados por el conflicto armado. Se generó la adición al contrato para extender las labores, así como la implementación de una estrategia de redes que se adelantará en el 2021.

Programa Formación y Capacitación MASC

En el año se desarrollaron 2 seminarios sobre amigable composición en conjunto con Uniempresarial y con la Gerencia de Formación Empresarial, 1 diplomado en Insolvencia para persona natural no comerciante en conjunto con Uniempresarial, 1 seminario de Mediadores para la Recuperación empresarial, nuevo servicio del CAC; y se llevaron los programas del CAC a las Cámaras de Comercio de San Andres, Casanare, Pasto e Ibagué.

Programa de Formación Empresarial

Como parte de la estrategia de fortalecimiento del programa de formación empresarial, se transformó la promoción y divulgación (marketing digital) de su portafolio a través de redes sociales generando un cambio en la comunicación y visualización de nuestro servicio, logrando así una comunicación más cercana y llevando a nuestros clientes a la solución de necesidades a través de nuestro portafolio de formación.

En temas de capacitación abierta presencial se ejecutaron 187 programas entre diplomados, programas especializados y seminarios bajo la modalidad online contando con una asistencia 2.036 personas, frente a la modalidad virtual se ejecutaron 78 programas entre diplomados, programas especializados y seminarios, contando con una asistencia 1.423 personas. Este año se abrieron 25 versiones de seminarios a 470 participantes y 53 versiones de diplomados a 953 participantes.

Dados los importantes retos que se enfrentarán en 2021, surgió el slogan: “Formación para un nuevo mundo empresarial”, slogan que no tiene en este momento una referencia digital y es oportuna su utilización debido al contexto de cambio por el cual se está atravesando el presente año.

En capacitación virtual, se lanzó el 1° de noviembre MEMBRESÍA PRO un modelo de suscripción que invita a los participantes a crear su propio plan de estudio y así generar con los programas virtuales y

los seminarios online su propio plan de formación para incrementar su productividad empresarial. Cada persona puede estructurar su plan de formación personal o que las empresas le generen a sus empleados un plan de formación según su proyección anual de crecimiento, dado que cada una de las suscripciones son independientes y personales. Desde el primer día, se han generado 31 suscripciones, de las cuales 24 clientes ingresaron por el call center y 7 por botón de pagos, generando una venta por un valor de \$80 millones.

Adicionalmente, se lanzaron 10 nuevos programas virtuales entre Seminarios y Diplomados virtuales que contribuyen al fortalecimiento de nuestra área y a la oferta a nuestros empresarios, como un diplomado en transformación digital, un seminario manual de supervivencia empresarial.

Frente a capacitación cerrada, durante el año 2020 como estrategia comercial y de divulgación del servicio de formación a la medida, se realizaron las siguientes acciones: creación del mini home y landing en la página web de la CCB, realización de telemercadeo, apoyo de los clúster de turismo e industrias gráficas para la divulgación y, realización de alianzas comerciales con Cámaras Internacionales como la de Santo Domingo y Paraguay. Las acciones anteriores permitieron vincular 32 clientes nuevos, así mismo, continuamos trabajando con 21 clientes antiguos.

De acuerdo con la cantidad de clientes atendidos se realizaron 606 sesiones de formación en las que participaron cerca de 18.816 participantes. Gracias a estas acciones realizadas se evidencia a partir del mes de septiembre un incremento en las ventas de un 115%. Adicionalmente, y junto con la agencia CREATEGIA se está construyendo un plan de comunicación para llegar a más empresas en el 2021.

Programa Tutor

Tutor es un programa integral que utiliza la metodología de autogestión con acompañamiento de un experto, y el líder del proceso es el propio empresario quien junto con su equipo de trabajo diagnostica, diseña, implementa y monitorea el plan de gestión de la empresa con el seguimiento de la CCB. El portafolio del programa tutor incluye 50 programas divididos en dos modalidades: 32 presenciales y 18 online. Estos programas buscan atender las necesidades más críticas para las empresas durante la coyuntura y con una inversión económica menor para ellos. Las temáticas son: Secop II, Mercadeo, Ventas, Mercadeo digital, Finanzas, Laboral, Estrategias Jurídicas, Calidad, SG-SST, Protocolos de Bioseguridad, y Comercio Electrónico.

La gestión del Programa Tutor durante el año 2020 se puede dividir en dos momentos; durante el primero, se desarrolló bajo el esquema tradicional de conferencias en 16 temáticas y 32 programas presenciales. En el segundo momento, que inició en el mes de abril y como respuesta a la pandemia, se desarrolló mediante conferencias en 6 temáticas de interés y ajustadas a la coyuntura del momento y 18 programas online. Las actividades de ventas y la prestación del servicio migraron a la virtualización en un 100%. Aprendimos de la situación adversa que se presentó y nos adaptamos a las nuevas realidades y desafíos del entorno.

En el 2020 adquirieron el programa 584 empresas y están desarrollando el proceso online. Adicionalmente se definieron mecanismos de seguimiento y control para garantizar los pagos de las empresas que tenían cartera de ventas realizadas antes de abril de 2020.

Programa proyectos especiales

SmartCo

En el marco del proceso de Cámaras 2030, se activó la iniciativa de contratos inteligentes -SmartCo- con el objetivo de conectar a las MiPymes a través de la tecnología y con la confianza de la mediación de las Cámaras de Comercio, para agilizar, simplificar y brindar seguridad a los procesos de contratación al generar ágilmente acuerdos contractuales, garantizar el cumplimiento de estos acuerdos y optimizar la gestión de sus pagos.

Los avances en esta línea son la definición de la CCB como participante en la iniciativa SmartCo; selección del vehículo de inversión para la gestión de los recursos de las 5 Cámaras participantes; construcción del modelo y plan de negocio; y definición de aliado tecnológico (Nuvu - HighTech).

Como parte de este proceso se avanzó en la selección de la firma para la valoración de los activos intangibles de las cámaras de comercio participantes, que servirá de base para la negociación con el aliado seleccionado. Este contrato se ejecutará en 2021, así como la integración de las soluciones que darán como resultado la salida al mercado del producto mínimo viable del servicio de contratos inteligentes.

Información con valor agregado

Teniendo en cuenta el avance en las tecnologías emergentes (analítica de datos, big data, robótica, inteligencia artificial, machine learning y/u otras), es necesario y oportuno adelantar de manera inmediata, acciones ágiles y contundentes para modernizar y transformar el servicio de venta de información empresarial que la CCB tiene actualmente.

El propósito de esta transformación es hacer más accesible, sofisticado y pertinente el servicio de venta de información para acercarlo a los empresarios, con foco en la base de la pirámide, a partir de la incorporación de tecnologías emergentes, analítica de datos y georreferenciación, con el objetivo de brindar información confiable y con valor agregado que les permita a los empresarios hacer más y mejores negocios y tomar más rápidas y mejores decisiones. Con base en lo anterior, se ha llevado a cabo:

- Conformación de un equipo de trabajo interno que, en el marco del programa MEGAi liderado por Innpulsa Colombia, avanzó durante 2020 en la identificación y priorización de hipótesis, las cuales se validaron desde la perspectiva del cliente, el problema que resuelve, la solución y el producto o servicio propuesto. Adicionalmente, se realizó la estimación de mercado, el análisis de precios preliminares de venta del servicio y actualmente se encuentra en el diseño de una propuesta de modelo operativo y financiero.
- La identificación y aproximación de proveedores potenciales para conocer las metodologías y modelos que pudieran apoyar este reto.
- Se adelantaron dos procesos de solicitud de información en los que participaron más de 10 firmas consultoras, emprendedores corporativos o venture builders.
- Cuatro sesiones con parte del equipo directivo de la entidad con el objetivo de socializar y recibir retroalimentación sobre las propuestas recibidas. Como consecuencia, a la luz de los retos para asumir de forma directa la implementación de estos desarrollos, se sugirió incorporar al análisis del servicio startup as a service -SaaS-.

- Nueve sesiones de validación del alcance presentado y validación de entregables con las firmas contempladas en los procesos de Solicitud de Información realizados.
- Doce reuniones de exploración con emprendedores corporativos, venture builders y/o Corporate Startup Generators, a quienes se invitó a presentar propuesta en el marco de los procesos de solicitud de información mencionados anteriormente.
- Se consolidaron los resultados de la exploración del mercado y se presentaron, tanto al Presidente Ejecutivo como a un grupo de miembros de Junta Directiva, de quienes se recibió retroalimentación para el proceso de contratación.
- A partir del análisis de las propuestas recibidas y de las múltiples reuniones con expertos, directivos de la CCB y potenciales proveedores, se construyeron los términos de referencia para el proceso de convocatoria pública que se abrió en diciembre de 2020. Esta convocatoria se presentó y fue aprobada por las instancias contractuales al interior de la CCB y por los comités de tecnología y ejecutivo de la Junta Directiva.

Programa MEGAI

Frente a la transformación de oportunidades en nuevos servicios o negocios en el marco del programa de Emprendimiento Corporativo MEGA-I de Innpulsa Colombia, se completó la fase de maduración y se inició la fase de factibilidad que tiene por objeto la profundización en los elementos del modelo de negocio a través de validaciones, prototipados, productos mínimos viables y estimaciones tanto de mercado como operativas y financieras que al final, se consolidan en un caso de negocio para presentar a la alta dirección. En el marco del programa se han priorizado las siguientes iniciativas.

Factoring social

Con el objetivo de impulsar la reactivación económica de las MiPymes en Bogotá - Región través de la dinamización de alternativas de financiamiento asociadas a la negociación de facturas, se activó en el segundo semestre del 2020 la iniciativa de Factoring Social, la cual contó con un equipo de trabajo de la CCB y Certicámara y el apoyo como patrocinadores de los Vicepresidentes de Competitividad y de Servicios Registrales.

Esta iniciativa, cuyo primer alcance se orienta a la estructuración y puesta en marcha de un nuevo modelo de negocio en Certicámara para habilitar el servicio de factoring, tiene como reto democratizar el acceso al descuento de facturas a crédito para cualquier tipo de empresa, principalmente las MiPymes y aprovechar los cambios legislativos e institucionales que, con base en la obligatoriedad de la factura electrónica, favorecen la negociación de facturas como mecanismo para atender las necesidades empresariales de acceso a liquidez, incrementadas por la crisis del Covid-19.

- Diseño y puesta en marcha de un piloto con Certicámara y aliados del ecosistema, factores y emisores de facturas.
- Diseño y desarrollo tecnológico del marketplace, el cual fue validado con factores, plataformas tecnológicas de factura electrónica y empresarios. Como parte de este ejercicio, se adelantaron siete reuniones de socialización de la iniciativa y vinculación a la plataforma de factores financieros y no financieros tales como Bancolombia, Credicorp, Bancamía y Finamco. También se adelantaron este tipo de acercamientos con plataformas tecnológicas como SIIGO y Cadena, con quienes se está trabajando en mecanismos para su integración y participación en el piloto. Desde la perspectiva del lanzamiento y en integración con la puesta en marcha del RADIAN, nos articulamos la CCB - Certicámara y la DIAN para dar el desarrollo

de los pilotos de integración y en el mes de noviembre se dio a conocer la iniciativa de Factoring social.

- Actualmente, el equipo se encuentra finalizando la estimación del mercado, la definición del modelo de ingresos e iniciará la construcción del modelo de operación y financiero.

Atenea

Esta iniciativa busca poner a disposición de los empresarios de Bogotá – Región una herramienta digital que, con el apoyo de tecnologías facilitadoras (como la inteligencia artificial, analítica de datos, automatización o el blockchain), les permitirá atender de manera ágil y confiable todos sus trámites y obligaciones legales empresariales, así como también gestionar sus asuntos contractuales (laborales o comerciales) y, como resultado, disponer de mayor tiempo para hacer crecer su negocio.

Además, los empresarios tendrán la posibilidad de centralizar, consolidar y gestionar allí la información y documentación que se genera en el cumplimiento de sus deberes legales, junto con otros archivos que requiere su negocio (como lo son: contratos, facturas y estados financieros), convirtiendo su unidad económica empresarial en un poderoso activo digital de fácil administración, valoración económica, transacción y/o disposición.

En la primera etapa, denominada maduración, se identificaron y priorizaron hipótesis, las cuales, a través de la generación de prototipos y productos mínimos viables, se validaron desde las perspectivas de: cliente, el problema, la solución y el producto o servicio propuesto.

Una vez refinado el modelo de negocio, se realizó la estimación del mercado potencial y la definición del modelo de ingresos con precios de venta preliminares. Actualmente, el equipo se encuentra en la estructuración del modelo de operación, la identificación de recursos y la estimación de costos, que serán insumos para la evaluación financiera.

Información empresarial

Durante el año 2020 fueron generados \$4.659 millones de pesos en Información Empresarial, atendiendo 633 cliente, igualmente se desarrollaron varias acciones fueron emprendidas con el propósito de fortalecer y minimizar el impacto negativo en la generación de ingresos del servicio Base de Datos Online, que se dio como consecuencia de la entrega gratuita de bases de datos a través del RUES, conforme a lo estipulado en la Circular Externa No. 003 de 2019 de las Superintendencia de Industria y Comercio. Estas acciones involucraron:

- Identificación de oportunidades de mejora en la prestación del servicio, así como en su propuesta de valor, utilizando la metodología de Customer Journey y Buyer Persona, la cual fue realizada en conjunto con la Gerencia de Relacionamiento con el Cliente.
- Integración al servicio de contactos de tomadores de decisión de las principales empresas en Colombia, México, Perú y Chile, que permitirá comercializar una propuesta diferenciada y robusta del servicio Base de Datos Online durante el año 2021.

Finalmente, se realizó la renovación del contrato de venta de información con uno de los principales clientes Informa Colombia, que le generará a la Cámara de Comercio de Bogotá más de \$2.646 millones de pesos por ingresos privados durante los 3 años de su duración. Igualmente, fue automatizado el proceso de extracción y procesamiento de las bases de datos que mensualmente se entregan a este

cliente, se mejoró el proceso de BackOffice de los servicios y se realizó la renovación de los clientes del servicio Información Empresarial en Línea.

Programa Solución y Operación de Eventos

A diciembre se logró ingresos por \$368 millones. En lo corrido del año se han gestionado 2.339 reservas, no obstante, debido a las restricciones por la pandemia y de acuerdo con la norma 1462 Decreto 1168 del 25 de agosto en donde se aprueba la realización de eventos hasta 50 asistentes, se estructuró e implementó la estrategia de ventas para el último trimestre, como resultado se han realizado 129 eventos entre híbridos y presenciales con un aforo total de 97.662 asistentes presenciales y la conexión de 1.154.

Por otra parte, el equipo realizó el procesamiento de listados de inscripción y asistencia de eventos virtuales, se prestó el servicio de traducción en texto y simultánea a la Vicepresidencia de Valor Compartido, Relaciones Internacionales y de Cooperación y Fortalecimiento empresarial y la Gerencia de Plataformas, se investigó y analizó los servicios ofrecidos por la competencia el cual se propuso a la Alta Dirección las alternativas de Coworking, Streaming para eventos externos, y Eventos híbridos; así mismo los proveedores de contratos marco presentaron propuesta para eventos virtuales tales como:

- Proveedor de registro con una plataforma de feria virtual que permite interacción entre oferentes y demandantes, y un sistema de asistencia a eventos mixta.
- Proveedor de traducción con una plataforma que permite contar con intérpretes y canal de audio para escuchar en el idioma seleccionado, dejando las grabaciones en la nube.

Se realizó la apertura de la sede Soacha y se inauguraron los espacios de alquiler, para promover las salas se han realizado campañas publicitarias en los diferentes canales de la Entidad.

ÁREAS TRANSVERSALES

Durante el tercer trimestre de 2020, a través de la Gerencia de Recursos Humanos se puso en marcha acciones para cumplir con todas las medidas decretadas por el Gobierno Nacional y Distrital para prevenir y contener la pandemia Covid-19. En este sentido se realizaron acciones orientadas en los frentes de virtualidad, presencialidad, cuidado y prevención del COVID-19 y balance vida trabajo y productividad.

Virtualidad

- Priorización del trabajo en casa a las personas con riesgo por enfermedad crónica: se identificaron las personas con patologías de vulnerabilidad al virus de acuerdo con historia clínica laboral clasificándolos por nivel de riesgo (alto, medio, apto) y se habilitaron para la presencialidad 143 personas de 266 que se encontraban en restricción.
- Productividad de equipos de trabajo: se diseñó la encuesta para la medición y seguimiento de productividad, con el fin de generar estrategias específicas y transversales para mantener el desempeño en la virtualización, logrando un promedio anual de 99,34%.
- Rediseño de portafolio de servicios para el aislamiento de acuerdo con las necesidades identificadas en las evaluaciones de productividad: se realizaron actividades para el mejoramiento de la condición física, psicológica, ergonómica y de prevención del contagio por el virus.

Presencialidad:

- Protocolo de bioseguridad (elaboración, difusión y capacitación del documento basado en la Resolución 666 emitida por el Gobierno Nacional): capacitación a 217 colaboradores que realizaron labores presenciales en el retorno inteligente en Sedes y Centros Empresariales; socialización y sensibilización del protocolo de bioseguridad durante la temporada de vacaciones colectivas. Se verificó y monitoreó la aplicación del protocolo obteniendo resultados satisfactorios de su cumplimiento.
- Prevención de la propagación del virus en las instalaciones: coordinación de fumigación, desinfección y saneamiento ambiental especializada contra viricidas y bactericidas; restricción del uso de ventilación mecánica; intensificación en la periodicidad de la limpieza en los puestos de trabajo; disposición de elementos protección personal y de higiene para los colaboradores y clientes.
- Seguimiento y control diario de asistencia para aproximadamente 300 personas que realizan labores presenciales por día en las instalaciones de CCB.
- Certificación Bureau Veritas del protocolo de bioseguridad: se realizó apoyo y acompañamiento durante la auditoría a las Sedes y Centros Empresariales de la CCB para la evaluación del modelo de gestión de bioseguridad en la que se obtuvo la respectiva certificación para cada una de ellas.
- Se diseñaron Escenarios de retorno inteligente que atendieran lo establecido por la Alcaldía Mayor de Bogotá, inicialmente con el 30% de la planta de personal en presencialidad y luego con el 50%. Para el mes de diciembre el 32% (285) realizaron trabajo en casa de manera permanente, 42% (376) en alternancia con labores presenciales y 26% (232) laboraron en las instalaciones de CCB.

Cuidado y prevención del COVID-19

- Se realizaron más de 1.000 llamadas de seguimiento telefónico a personas con sospecha de contagio.
- Durante el año fueron reportados 56 casos negativos y 71 casos positivos de los cuales 41 fueron de trabajo en casa y 30 en labor presencial.
- Respecto al Sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo - SG SST, se actualizó la matriz de requisitos legales y el Plan de formación de SST; se hizo reinducción del sistema de gestión y valoración de peligros y riesgos; se actualizaron los planes de emergencia de 3 Centros Empresariales; se realizó seguimiento a matriz de gestión de riesgos y valoraciones médicas ocupacionales para el ingreso y de retiro de colaboradores.

Programa Balance vida, trabajo y productividad

Consolida todas las iniciativas y actividades que buscan crear, mantener y mejorar las condiciones de los colaboradores. Durante el 2020 los colaboradores participaron en las siguientes iniciativas: 285 en trabajo en casa, 376 en alternancia trabajo en casa y presencial y horario flexible, 7 en paternidad extendida, 183 en vacaciones flexibles, 510 nuestro café virtual, 333 días de la familia, 30 talleres de riesgo público, 66 en capacitación de brigadas, 21 recetas saludable, 200 en talento a la carta, un promedio de 228 en 13 webinar, 291 en pausas activas, entre otras.

La utilización de los auxilios económicos disminuyó levemente en comparación con el año 2019, a excepción del auxilio de salud, familiar odontológico y teletrabajo, este último incrementó significativamente ante el contexto de trabajo desde casa. El 62% de los colaboradores suscritos al pacto colectivo (385 de 619) solicitaron el auxilio familiar correspondiente al año 2020. El auxilio de salud, beneficio que aplica para todos los colaboradores con contrato a término indefinido, fue utilizado por el 80% (647 de 810) de la planta de colaboradores.

Por otra parte, durante el tercer trimestre se conformó el Comité de equidad de género, diversidad e inclusión, con 3 mesas de trabajo a) Diversidad y cultura organizacional, b) Gestión de objetivos y COVID-19, c) Empoderamiento de género; a la fecha se ha avanzado con la definición y divulgación del compromiso de la CCB con los objetivos y responsabilidades del Comité, los cuales buscan:

- Mitigar la brecha de oportunidades entre hombres, mujeres y otras identidades de género
- Mitigar los modelos de pensamiento (sesgos, prejuicios, estereotipos) negativos que afectan la sana convivencia.
- Empoderar a las mujeres y procurar el desarrollo de cada colaborador en un entorno saludable.

Programa Comunicaciones internas

Las acciones han estado enfocadas en acompañar a los colaboradores en sus hogares y mantenerlos informados sobre los avances de nuestra estrategia, los programas de reactivación económica que han surgido como apoyo a los empresarios, los resultados logrados por las áreas, las medidas de bioseguridad y todas las acciones de bienestar que junto a Recursos Humanos se han desarrollado.

Los canales de difusión han tenido un buen funcionamiento y cada día son más los colaboradores que nos leen. El boletín Nuestro ADN tuvo 50 ediciones durante el año y un promedio de apertura del 63,29 de una base de 900 colaboradores. Con la entrada de los colaboradores a las sedes se retomaron las transmisiones en Cámaratv y se difundieron 798 publicaciones en dicho canal. En Yammer todas las semanas se entregaron recomendaciones de prevención, seguridad y bienestar a los colaboradores. Icámara continúa siendo un canal de trabajo y consulta de la actualidad CCB, con publicación de 374 noticias y 670.260 visitas. Y el nuevo producto “Kit del embajador” permitió que cada día sean más los colaboradores que comparten nuestras iniciativas y servicios en redes sociales aumentando el impacto. En total se difundieron 8 kits. En total se atendieron en el año 1.399 solicitudes y se enviaron 81 comunicados de último minuto.

Mediante el trabajo articulado con las Gerencias de Recursos Humanos y Relacionamento con el Cliente, se implementaron las campañas de difusión de objetivos 2020, evaluación 360°, webinars de bienestar, café virtual, talentos a la carta, protocolo de bioseguridad, reconocimientos, olimpiadas del conocimiento, entre otras iniciativas de beneficio de los colaboradores.

Programa Jurídica, Contractual y de Asesoría

Gestión jurídica y defensa judicial

Durante el año se atendieron 887 trámites correspondientes a 683 derechos de petición y 204 comunicaciones y notificaciones externas. Por otra parte, se realizaron pronunciamientos ante la Corte Constitucional abogando por la exequibilidad de los Decretos 530, 557 y 677 expedidos en medio del Estado de Emergencia; y se cursan 33 procesos judiciales de los cuales 12 corresponden a demandas incoadas por la CCB y 21 a litigios en contra de la Entidad.

Frente a las solicitudes de afiliación al Círculo de Afiliados, se realizó acompañamiento a 3.250 solicitudes de afiliación y elaboración de comunicaciones, incluyendo la elaboración de contestaciones a los requerimientos de la SIC.

En costumbre mercantil, en lo corrido del año se recibieron 5 solicitudes de investigación y se realizó el estudio de campo de 2 de las prácticas, adicionalmente, se llevaron a cabo 3 Comité de Costumbre Mercantil; se suscribió el convenio para la investigación de la Costumbre con la Universidad de los Andes; así mismo, y en ejercicio de los convenios actualmente suscritos con las Universidades del Rosario y Sergio Arboleda, se remitieron las prácticas allegadas para estudio y estructuración de viabilidad preliminar correspondiente. Finalmente, se realizaron 3 jornadas de socialización virtual sobre Costumbre Mercantil en la Universidad del Rosario y la Universidad Escuela Militar; se elaboró el nuevo ABC de la Costumbre Mercantil y se aunaron esfuerzos con la Cámara de Comercio de Medellín para la realización de la conferencia virtual sobre la “Evolución de la costumbre mercantil en los 50 años del Código de Comercio” con la participación de la Presidenta Ejecutiva de la Cámara de Comercio Electrónico y el Director de la Especialización en Derecho Privado de la Universidad Sergio Arboleda, con la finalidad de fortalecer la costumbre mercantil en el ámbito empresarial y académico.

La gestión de asuntos de propiedad intelectual ha resultado con la concesión de 7 signos distintivos durante el 2020, de los cuales resaltamos el registro de la marca GoFest FESTIVAL DEL EMPRENDIMIENTO DE BOGOTÁ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ y las marcas del programa SI YO

FUERA. Además, se solicitó el registro de la marca el #SOYEMPRESARIO, renovamos la marca ASORLAC y se presentaron 2 oposiciones para proteger la marca CCB BOmm BOGOTA MUSIC MARKET.

Por otra parte, se expidieron 66 conceptos jurídicos para atender las consultas por Entidad, dando respuesta a cada uno dentro del término establecido, de estas consultas se resalta la investigación y análisis de la situación de control entre la CCB y sus filiales reafirmando el Concepto No. 13 del año 2019, y el examen de impacto al Decreto 491 de 2020 y su aplicación directa a la CCB.

De igual forma, se articuló con la Vicepresidencia de Articulación Público Privada, identificando iniciativas normativas de impacto directo e indirecto para la CCB y sus filiales, se revisaron 1.485 proyectos normativos y vigilancia a 736 gacetas del diario oficial del Congreso. De este volumen normativo, se identificó que el 0,66% de las normas mencionadas son de relevancia, este porcentaje corresponde a 3 iniciativas de impacto que se informaron a través del Boletín Jurídico. Finalmente, se dio inicio dentro del seguimiento normativo, a la labor de vigilancia a las demandas de constitucionalidad que presentan los ciudadanos y que son objeto de revisión por parte de la Corte Constitucional con la finalidad de intervenir o realizar seguimiento en aquellos escenarios en los que se pueda impactar el marco jurídico aplicable a la CCB, a sus filiales o empresarios.

En el marco del XIX Foro Internacional de Gobierno Corporativo “Gobierno Corporativo: herramienta para la resiliencia y reactivación empresarial” se llevó a cabo el lanzamiento de la “Guía de Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo para Empresas Competitivas, Productivas y Perdurables”, documento que incluye recomendaciones para ESAL, Empresas de Familia y Startups y el cual es el producto del Comité Técnico Interinstitucional conformado por Confecámaras, la Superintendencia de Sociedades y la Cámara de Comercio de Bogotá. Adicionalmente se participó en el subcomité de prácticas mercantiles de la ICC con tres proyectos de ley sobre Franquicia, unificación del régimen de ESAL y derecho internacional privado.

Planeación y gestión contractual

Dentro del marco de la Política de Sostenibilidad y Valor Compartido, se ha trabajado en impulsar el Programa de Desarrollo y Fortalecimiento de Proveedores - PDFP, el cual busca que la CCB en calidad de empresa ancla, fidelice y fortalezca a sus proveedores por medio de la transferencia de buenas prácticas en temas de contratación, valor compartido y sostenibilidad, y sus capacidades empresariales, su lanzamiento se hizo con un grupo de 43 proveedores.

Dentro del marco de este programa se realizó el webinar “Gerenciando la Empresa en Momentos de Crisis”, este evento contó con la participación de más de 50 proveedores, adicionalmente 2 proveedores se vincularon al programa “Primeros Pasos en RSE” de la Universidad Externado de Colombia, finalizando exitosamente dicho programa. Sumado a lo anterior, en el último trimestre se realizó la conferencia “Derechos Humanos y su Aplicación Dentro de las Empresas”, contando con la participación de más de 50 proveedores.

Se realizó la XI versión de la Jornada de Gestión Integral de Proveedores de la CCB y sus filiales que contó con la participación de más de 180 empresarios. En esta oportunidad con el ánimo fomentar la competitividad de nuestros proveedores las conferencias estuvieron enfocadas en temas de sostenibilidad y mecanismos para afrontar la coyuntura ocasionada por el COVID-19.

Todo lo anterior ha permitido que a lo largo del año 2020 se impactaran alrededor de 300 empresarios que hacen parte de la base de proveedores potenciales de la CCB.

A partir del primer trimestre inició la medición del indicador de generación de valor compartido, el cual busca medir el porcentaje de convocatorias que dentro de sus criterios calificables o habilitantes incorpore temas que aporten a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, contando con 83% frente a una meta del 30% para el cierre del año; por otra parte, se evaluaron 1.544 contratos, donde el 87% obtuvo un nivel de calificación bueno con respecto a la gestión del proveedor, el 12% obtuvo un nivel de calificación medio y el solo un 1% obtuvo un nivel de calificación bajo.

Por otra parte, en lo corrido del año se gestionaron 52 convocatorias (19 públicas y 33 privadas), de las cuales se culminaron y adjudicaron 28, de manera tal que estas convocatorias arrojan 49 contratos nuevos celebrados. De las 24 convocatorias restantes, 8 se declararon desiertas, 8 se encuentran en curso y 8 terminaron el proceso anticipadamente. Adicionalmente, se elaboraron y celebraron 808 contratos, así como 868 actas de modificación y 756 actas de liquidación a contrataciones en curso; se realizaron 60 sesiones del Comité Asesor de Contratación, en las cuales se trataron 615 temas; se participó en 27 jornadas consultivas en aras de brindarle a las áreas el mayor acompañamiento jurídico posible desde la etapa precontractual en procesos de cooperación.

Se realizaron intervenciones solicitadas por las áreas sobre 471 contratos de la siguiente forma 162 suspensiones, 154 liquidaciones, 73 modificaciones, 56 contratos por mantener después de un estudio de las áreas en compañía de la parte legal y 26 contratos que no se suscribieron por cambios en la necesidad de cada área. Finalmente, se ayudó en la liberación del presupuesto comprometido en el año 2020, en el cual se encontraban solicitudes de contrataciones que tenían Formulario Web pero que por alguna razón no habían llegado a legalizarse en un contrato, y que representaban \$2.517 millones, de los cuales con la gestión que se realizó se logró la liberación de \$1.992 millones.

Se implementó un plan de seguimiento con la incorporación de procesos internos que permitió identificar 149 contratos y 23 convenios finalizados de los cuales no se había gestionado su liquidación. Actualmente se encuentran 3 en asesoría, 1 en elaboración, 12 en firmas, 141 legalizados y 15 pendientes por iniciar trámite de parte de las áreas ante la Dirección de Contratación.

Teniendo en cuenta la dinámica de las actividades que desarrolla la entidad y que la ejecución de estas se realiza en un alto porcentaje a través de la contratación, se analizó el procedimiento y se presentó una propuesta de mejora, para estudio del Dr. Nicolás Uribe, Presidente Ejecutivo, que incluye entre otros aspectos, empoderar a los Vicepresidentes y Gerentes en calidad de ordenadores del gasto, para que gestionen y suscriban las contrataciones de su línea de acción en cuantía superior a la autorizada actualmente, así como para que adelanten directamente las contrataciones por excepción en cuantía inferior a 100 SMMLV.

En cumplimiento de lo establecido en las Resoluciones Nos. 6289 de 2011 y 6645 de 2012, y la modificación a la Resolución Orgánica 7350 del 29 de noviembre del 2013, expedidas por la Contraloría General de la República, se han enviado oportunamente 11 informes mensuales, en los cuales se incluyó el consolidado de las contrataciones gestionadas en cada período, con recursos de origen público; y de lo establecido en la Ley 1712 de 2014, se han publicado en el SECOP 322 contratos y 1.028 actas de modificación y liquidación con recursos de origen público.

Programa Planeación e innovación

En el transcurso del año, se trabajó en profundizar las reflexiones sobre la focalización estratégica, ejercicio que se realizó con la Junta Directiva, dando como resultado la definición y aprobación de cuatros focos estratégicos, focos en los que trabajaremos para lograr las Megas:

- Reactivación Económica: Apoyar de manera masiva, concreta, práctica y eficaz a las personas naturales que quieren crear su empresa y a las empresas que necesitan resolver problemas con ocasión de la pandemia o, evolucionar en la ruta de crecimiento y mejoramiento de productividad. Esto, con el propósito de recomponer la base empresarial por la vía de generación de ingresos y creación de empleo.
- Futuro de la Cámara: Construir estrategias que reaccionen a las posibilidades y amenazas de la tecnología respecto de algunas de sus actividades y funciones. Por ejemplo, con el proceso de servicio al cliente: la utilización de servicios digitales como parte de su beneficio para empresarios y afiliados, y por supuesto, respecto del registro público, en donde existen alternativas tecnológicas que no requieren la intermediación de terceros certificadores.
- Articulaciones filiales: Trabajar en tres frentes para la construcción de lineamientos claros desde la Entidad respecto de sus filiales y así garantizar que sus esfuerzos contribuyan de forma determinante en la misión y objeto social de la CCB, de acuerdo con los lineamientos estratégicos que para cada filial defina por nuestra Junta Directiva
- Nuevos negocios: Aumentar la capacidad de generar ingresos / negocios privados que garanticen la supervivencia de la CCB.

Esta definición permite que cada uno de los componentes este alineado con el propósito superior que se redefinió para responder a las nuevas necesidades de brindar servicios a nuestros empresarios de la base de la pirámide. Ahora nos encontramos haciendo el despliegue a toda la organización para tener una interiorización y lograr el cumplimiento de las iniciativas planteadas para el logro de cada uno de los focos.

Por otra parte, se logró mantener el certificado de calidad ISO 9001:2015 y liderar eficazmente el plan de mantenimiento y mejora del sistema de gestión. Se brindó asesoría y acompañamiento a las líneas para mejorar los diferentes procesos, reflejado en actualización de estándares y prácticas en la siguiente proporción:

Documentación	2020
Total documentos actualizados	383
Total documentos vigentes	1.235
% de cambio	31%

Se inició el acompañamiento y asesoría a la redefinición de modelos operativos que respondan a la focalización estratégica para las líneas de Fortalecimiento, Formación Empresarial, Asuntos Corporativos, Gerencia de Soluciones y Operación de Eventos y Proyectos Especiales. Así mismo, se gestionaron planes de acción correctivos, preventivos o de mejora de la gestión, originados principalmente por auditorías internas y externas, garantizar el cumplimiento de procedimientos establecidos en los procesos y resultados de indicadores:

Tipo	Correctivas	Preventivas	Mejora	Total
Acciones gestionadas	51	48	16	115

Se lideró la ejecución del estudio de cargas de servicios registrales con capacidades internas, representando un ahorro en presupuesto de \$150 millones de pesos, estructurando una herramienta dinámica que contribuye a la proyección de los recursos y el control operacional de los servicios registrales para las siguientes vigencias.

En relación con los inventarios de activos de información y matrices de riesgos, se realizaron actualizaciones a los procesos que presentaron modificaciones o ajustes. También se actualizaron los riesgos estratégicos que fueron aprobados por el Comité de Buen Gobierno, Riesgos y Auditoría. En Seguridad de la Información se realizó el monitoreo y se gestionaron los eventos de riesgos e incidentes de seguridad presentados, se acompañó a las líneas de acción en la definición de controles para el manejo de herramientas virtuales que facilitarán la operación durante la crisis generada por la pandemia COVID-19, se ejecutó el seguimiento a la gestión de vulnerabilidades de la infraestructura tecnológica y pruebas de seguridad a las aplicaciones. Se realizó el despliegue del curso de seguridad de la información para todos los colaboradores. En continuidad de negocio se actualizaron los planes de contingencia para la temporada de renovaciones 2020, se llevaron a cabo simulacros para socializarlos y capacitar a los responsables de su ejecución, se realizaron las pruebas funcionales del Centro Tecnológico Alterno y se acompañó la generación de planes de respuesta ante la pandemia COVID-19.

En lo referente a protección de datos personales se actualizó la política, se realizaron 220 consultas y/o asesorías, 162 avisos de privacidad, 73 contratos y/o términos y condiciones. Se contestaron 111 solicitudes de titulares de datos personales todas cumpliendo los tiempos establecidos por la Ley, 45 solicitudes de otros temas y se trasladaron 76 casos recibidos a otras líneas de la organización. Se realizó la validación de 17 procesos con la respectiva validación de los inventarios de bases de datos con información personal. En cuanto a ley de transparencia, en noviembre se reportó a la Procuraduría General de la Nación el Índice de Transparencia y Acceso a la Información Pública - ITA.

En gestión de proyectos, se ofreció asesoría, acompañamiento y seguimiento a 21 proyectos, de los cuales 11 se aprobaron para apalancar el logro de las iniciativas estratégicas y 10 para apoyar al logro de los programas de la CCB. Al cierre de la vigencia 2020 se encuentran 7 proyectos en ejecución, 5 finalizados por completo y 4 cancelados, y se inició el cierre metodológico para otros 5 proyectos. Resultado del ejercicio de focalización estratégica se identificaron 4 nuevos proyectos para conceptualización, y se brindó soporte a la Vicepresidencia de Competitividad en la estructuración de 5 de sus proyectos para reactivación económica.

Proyecto APP Móvil para CCB

Durante el primer semestre del año se finalizó la etapa de desarrollo, que adicionó 13 funcionalidades a las 8 implementadas en la primera fase del proyecto, para completar un total de 21 funcionalidades entre transaccionales y de servicio al cliente para nuestros empresarios. Así mismo se llevaron a cabo a satisfacción las pruebas funcionales, integrales, de aceptación de usuario y de carga y estrés requeridas. Durante el segundo semestre del año se enfocaron los esfuerzos en la puesta en producción y salida en vivo de la aplicación, así como en la documentación y formalización de los procesos que

permitan la administración estratégica y operativa de la App Móvil en la Gerencia de Relacionamento con el Cliente.

La salida en vivo se llevó adelante en dos etapas; iniciando con un lanzamiento a población controlada de poco más de 1000 empresarios, logrando que el 5% de esta audiencia descargara la aplicación utilizando el link informado. La segunda etapa consistió en la publicación en stores y ejecución de un piloto en producción para medir el uso potencial de la App Móvil identificando oportunidades de mejora que ayuden a la afinación del canal y a definir el plan de evolución de este. Dicho piloto, se realizó con más de 100 empresarios en la fase de exploración orgánica, donde los clientes navegaron el App durante 1 semana y pasado este tiempo, 40 empresarios respondieron el cuestionario y nos compartieron su experiencia, destacando los siguientes resultados:

- La APP CCB es muy bien valorada por los empresarios participantes, manifestando su intención de volverla a usar.
- Los servicios de mayor interés para usar en la App son: Certificados, Renovaciones y Eventos y Capacitaciones.
- Los empresarios valoran las notificaciones para informar temas importantes como la fecha de renovación de la matrícula mercantil.
- Los empresarios esperan tener mayor personalización en la App.
- El uso de los servicios responsive de la Web, generan confusión al cliente debido al cambio de navegación.
- Después de registrarse y autenticarse en la App, el cliente espera no tener que volver a poner sus datos en ningún servicio.
- Una vez se haga el lanzamiento de la aplicación a los empresarios, se debe seguir monitoreando la data de Analytics, ya que el ejercicio al ser inducido obtuvo cifras positivas que muestran interés en el uso y navegación de la App.

Las actividades de transferencia definitiva del canal en operación a la Gerencia de Servicio al cliente serán ejecutadas durante el mes de enero, así como las actividades de cierre metodológico del proyecto.

Programa Contraloría Interna

En lo corrido del año, se han emitido 123 informes de auditoría, de los cuales, 62 corresponden a revisión de procesos, 59 seguimientos a planes de acción y 2 informes de excepción solicitados por la administración de la CCB. De los informes emitidos, 10 están relacionados con la auditoría de la Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá tanto de procesos como seguimiento a los asuntos identificados y 1 al seguimiento de asuntos identificados en años anteriores para Certicámara. Se generaron para la CCB, 76 hallazgos, 94 recomendaciones, 1 no conformidad, y 12 oportunidades de mejora, de los cuales, al 31 de diciembre de 2020, 29 hallazgos y 7 recomendaciones son de severidad alta permanecen abiertos. Para todas las observaciones realizadas, los dueños de proceso formularon planes de acción que están sujetos a revisión de la eficacia por parte de la Contraloría Interna. Y se acompañó al Centro de Arbitraje y Conciliación en el proceso de sorteo de árbitros, se coordinó y supervisó la auditoría externa al sistema de gestión de calidad bajo la Norma ISO 9001 y la auditoría externa a perfiles de SAP All, y en conjunto con la Gerencia de Planeación, la auditoría externa al cumplimiento del régimen de protección de datos personales.

FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL

Los Estados Financieros de la Cámara de Comercio de Bogotá reflejan la permanente solidez financiera de la Entidad al mantener una excelente capacidad de pago, mínimos índices de endeudamiento y una alta calidad en sus activos como resultado de una prudente y diligente gestión financiera y administrativa.

Durante el año 2020, los Activos Totales alcanzaron la suma de \$1.406.983 millones. Dentro de su composición se destacan, las Inversiones en subordinadas con el 50% (\$702.089 millones); la Propiedad, planta y equipo, representan el 25% (\$352.669 millones), los otros activos financieros corrientes, representan el 11% (\$157.519 millones); el Efectivo y los rubros equivalentes al efectivo, representan el 10% (138.602 millones) y los otros ítems que componen el Activo, un 4% (\$56.104 millones).

Los pasivos totales de la Entidad se situaron al cierre del 2020 en \$59.466 millones, equivalentes a sólo el 4,2% del valor total de los Activos. Los Pasivos corrientes suman \$51.330 millones, que comparados con el valor de los Activos Corrientes por \$300.543 millones, dan una cobertura de 5,8 veces su valor, lo que demuestra la solidez financiera de la Institución.

A su vez, los pasivos están conformados por las cuentas por pagar tanto comerciales y otras cuentas por pagar con una participación del 68% (\$40.713 millones), que contienen el recaudo del impuesto de registro por \$22.500 millones al mes de diciembre de 2020, las cuentas por pagar a proveedores por \$4.015 millones, cuentas por pagar a empleados por \$8.572, como otros impuestos recaudados y los aportes a la seguridad social. En orden de participación le siguen otros pasivos financieros con un 8% (\$4.828 millones), las provisiones no corrientes por beneficios a los empleados con un 16% (\$9.650 millones) y recursos administrados por convenios de cooperación y otros recursos de terceros del 7% (\$4.194 millones).

El Patrimonio de la Entidad se ubica en \$1.347.517 millones, presentando un incremento del 2% (\$31.782 millones) con respecto al 2019, producto del aumento de Fondo Social, como resultado del traslado de excedentes y reservas de ejercicios anteriores.

Los ingresos de la Entidad se vieron afectados por los impactos económicos generados por la pandemia del COVID19 en Colombia; para el cierre del año 2020, los ingresos decrecieron en un 8.8% con respecto al año 2019 y éstos se ubican en \$281.289 millones.

La ejecución de los diferentes proyectos y programas estratégicos planeados para el año 2020, orientados a la reactivación empresarial de Bogotá y la región; así como las diferentes medidas de austeridad en el gasto implementadas para enfrentar la crisis sin disminuir la calidad de los servicios prestados por la Cámara para el cumplimiento eficiente de las funciones delegadas, como el cumplimiento del plan estratégico de la Entidad, llevaron a que los gastos durante el año 2020 se ubicarán en \$203.604 millones, decreciendo el 19,6% con respecto al año 2019, un mayor ahorro con respecto al decrecimiento de los ingresos.

Como resultado de los ingresos generados menos la ejecución eficiente de los gastos de los diferentes proyectos estratégicos en favor de los empresarios, la Entidad obtuvo un excedente de \$36.235 millones. Dichos excedentes serán reinvertidos para financiar los proyectos asociados al mejoramiento de las funciones delegadas y a los proyectos estratégicos de la institución, en beneficio de los empresarios y la comunidad de nuestra Bogotá – Región.

Acontecimientos Importantes Después del Ejercicio

Entre la fecha de presentación a la Junta Directiva y el 31 de diciembre del 2020 no hubo ningún evento importante para ser reflejado en este informe.

Evolución Previsible

La Cámara de Comercio de Bogotá continuará ejecutando el plan estratégico de acuerdo con las decisiones de la Junta Directiva y el respectivo presupuesto aprobado para tal fin.

Operaciones con miembros de la Junta Directiva

Durante el ejercicio 2020 no se realizaron operaciones con los miembros de la Junta Directiva o los administradores de la Cámara.

Cumplimiento de las Normas sobre Propiedad Intelectual

La Cámara de Comercio de Bogotá, a través de la Vicepresidencia de Tecnología, ha dado cabal cumplimiento con lo establecido en el artículo 47 de la Ley 222 de 1995, modificado por el artículo 1° de la Ley 603 de 2002; normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Cumplimiento con la Libre circulación de Facturas

La Cámara de Comercio de Bogotá, deja constancia que dio cumplimiento con lo establecido en los parágrafos 1° y 2° del artículo 87 de la Ley 1676 de 2013, adicionados al artículo 7° de la Ley 1231 de 2008. Toda vez que durante el ejercicio del 2020 no efectuó o promovió alguna acción o acto que entorpeciera la libre circulación de facturas emitidas por los vendedores o proveedores de la entidad.



www.ccb.org.co

