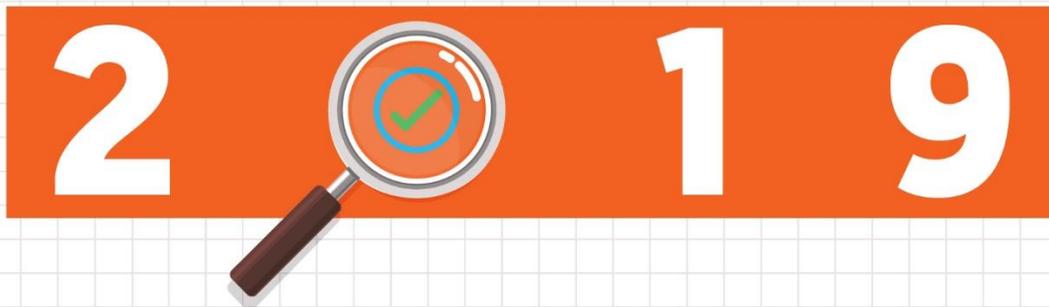


# RENDICIÓN DE CUENTAS

CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR  
PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR



**PRESIDENCIA  
EJECUTIVA**  
CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR  
PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR



CÁMARA DE COMERCIO  
**DE VALLEDUPAR**  
PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR

**SECRETARÍA DE  
TRANSPARENCIA**  
CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR  
PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR

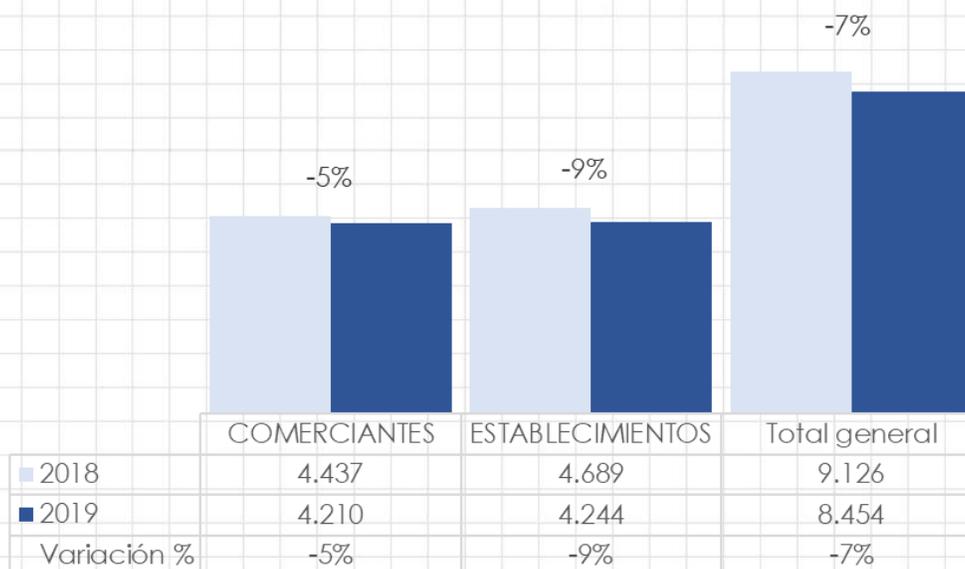
## COMPORTAMIENTO DE REGISTROS PÚBLICOS 2019 INFORME DETALLADO

### REGISTRO MERCANTIL

**DEFINICIÓN - OBJETO:** El registro mercantil tendrá por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exigiere esa formalidad.

El registro mercantil será público. Cualquier persona podrá examinar los libros y archivos en que fuere llevado, tomar anotaciones de sus asientos o actos y obtener copias de los mismos.

**CREACIÓN DE MATRÍCULAS:** En 2019 la creación de matrículas se disminuyó en un 7% con relación a las cifras obtenidas en 2018. Fueron creadas 8.454 nuevas matrículas, de las cuales el 50% corresponde a 4.210 matrículas de nuevos comerciantes, es decir, personas naturales y personas jurídicas, mientras que el 50% restante (4.244) corresponde a establecimientos dentro de los que se incluyen las agencias y sucursales.

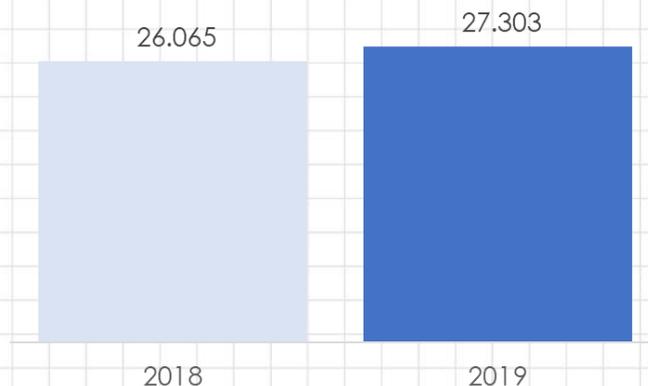


### RENOVACIÓN DE MATRÍCULAS:

27.303 matrículas fueron renovadas en 2019, alcanzando un incremento del 5% en comparación con las 26.605 renovadas en 2018. El municipio que más se destacó en términos de renovaciones fue Pueblo Bello, en donde el 81% de las matrículas activas se encuentran renovadas a 2019.

**PARA DESTACAR:**

El 81% de las matrículas activas de Pueblo Bello se renovaron a 2019.



**CANCELACIÓN DE MATRÍCULAS:**

**PARA DESTACAR:**

La cantidad de matrículas canceladas en 2019 se incrementó en un 4% con respecto a las canceladas en 2018.

2.278 matrículas fueron canceladas en el año 2019, de ellas, 1.114 que representan el 49%, corresponden a comerciantes (124 personas jurídicas y 990 personas naturales) y el 51% a establecimientos (18 agencias, 1.140 establecimientos y 6 sucursales). Esto representa un incremento del 4% frente a las cancelaciones que tuvieron lugar en 2018, lo que implica una importante desaceleración de la tendencia que se presentaba en el crecimiento de la cancelación de matrículas, considerando que en 2018 tuvo lugar un

aumento del 20% en las matrículas canceladas. Cabe destacar que esta cifra no tiene en cuenta las cancelaciones efectuadas en la depuración del registro mercantil del que trata la ley 1727.



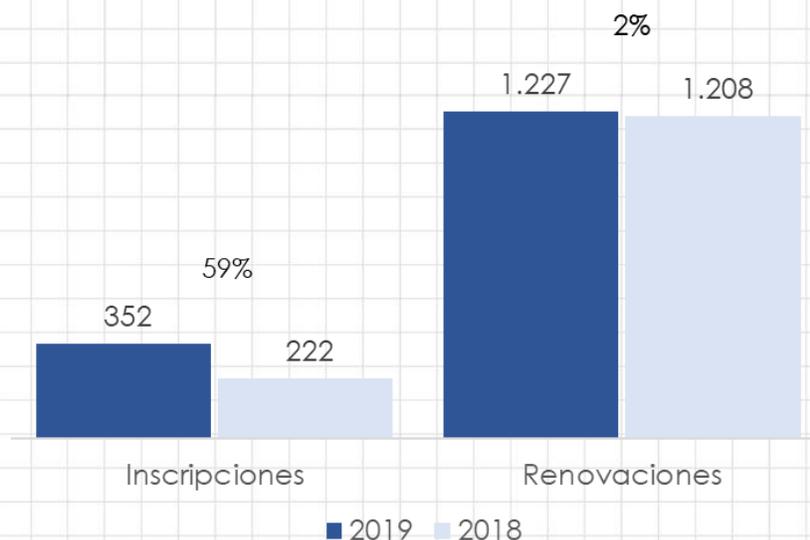
## REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

**DEFINICIONES:** Las Entidades Sin Ánimo de Lucro son personas jurídicas que se constituyen por la voluntad de asociación o creación de una o más personas (naturales o jurídicas) para realizar actividades en beneficio de asociados, terceras personas o comunidad en general. Las Entidades Sin Ánimo de Lucro no persiguen el reparto de utilidades entre sus miembros.

### PARA DESTACAR:

En 2019 la inscripción de ESALES se incrementó en un 59%

En la vigencia 2019 se realizaron 352 inscripciones de entidades sin ánimo de lucro, lo que representó un incremento del 59% frente a las inscripciones registradas en 2018, cuando se inscribieron 222 nuevas esales. Por su parte, se adelantaron 1.227 renovaciones que en su conjunto representan un incremento del 2% en comparación con las renovaciones adelantadas en 2018.



## REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES

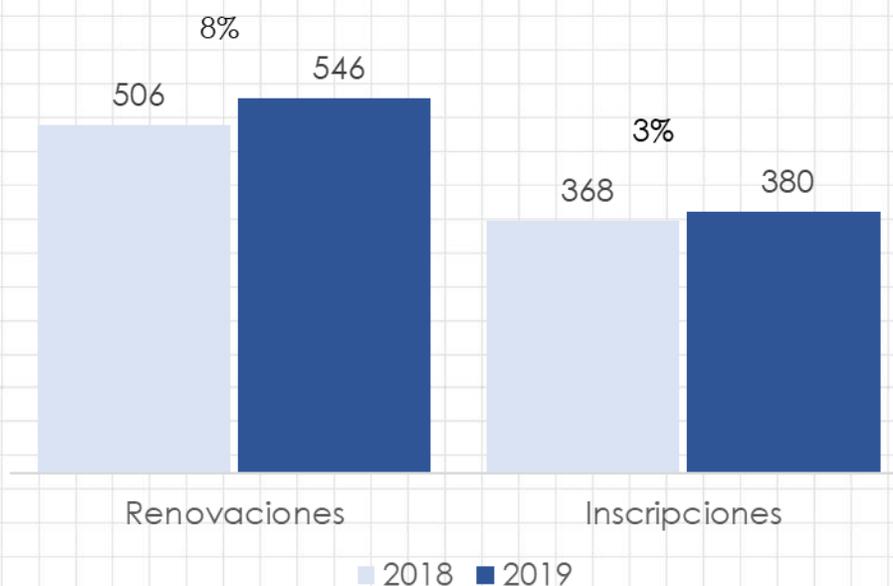
**DEFINICIÓN:** El Registro Único de Proponentes -RUP- es un servicio registral solicitado por las personas naturales o jurídicas que aspiren celebrar contratos con entidades estatales. Esto le permite participar en licitaciones y celebrar contratos con el Estado, de acuerdo con sus requisitos habilitantes.

La inscripción de nuevos proponentes se incrementó en un 3% en 2019 al ser registradas 380 nuevas inscripciones, en comparación con las 368 realizadas en 2018.

**PARA DESTACAR:**

La inscripción de nuevos proponentes se incrementó en un 3%.

En total se adelantaron 1.579 trámites, en donde se destacan las 546 renovaciones, 177 actualizaciones y 168 reportes de E.E.



**REGISTRO NACIONAL DE TURISMO**

**PARA DESTACAR:**

273 operadores de turismo tenían RNT vigente al finalizar el año 2019.

**DEFINICIÓN:** En el Registro Nacional de Turismo (RNT) deben inscribirse todos los prestadores de servicios turísticos que efectúen sus operaciones en Colombia. Este registro es obligatorio para su funcionamiento y debe actualizarse anualmente.

Durante el año 2019 se realizaron 386 trámites relacionados con el RNT, entre los que se destacó la inscripción de 114 nuevos operadores turísticos y la renovación de la inscripción de 165.

TIPO DE TRÁMITE	TOTAL
INSCRIPCIONES	114
RENOVACIONES	165
ACTUALIZACIONES	15
REACTIVACIONES	17
CANCELACIONES	26
SUSPENSIONES	49
TOTAL VIGENTES	273

## SATISFACCIÓN DEL USUARIO

El flujo de usuarios atendido durante el 2019 se incrementó en un 9% con relación a 2018, al situarse en 62.624 personas, con relación a las 57.347 atendidas en el año 2018. Pese este incremento y los retos que trae consigo, la entidad y en especial el área de Registros Públicos, respondió efectivamente a los requerimientos de los usuarios y logró mantener la satisfacción en el servicio prestado. El 99,7 % de los usuarios del área, manifestó sentirse satisfecho con la atención recibida.



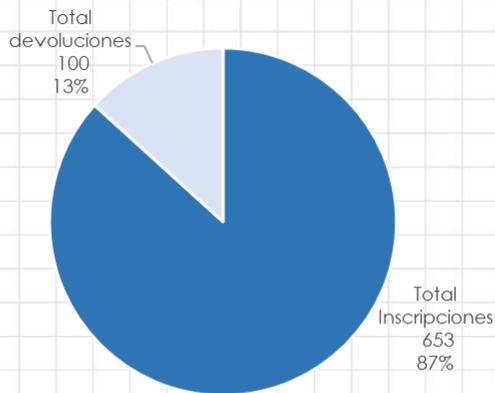
### PARA DESTACAR:

El 97% de los usuarios calificaron como excelente el servicio recibido.

## SATISFACCIÓN DEL USUARIO

En el año 2019 fueron estudiados 9.475 documentos sujetos a registro, por parte del equipo jurídico. Esto representa un incremento del 21%, en comparación con los documentos estudiados en 2018.

El 83% del total de documentos estudiados fue inscrito a satisfacción, mientras que el 17% restante fue devuelto; lo que representa una disminución de 1 punto porcentual, frente a las devoluciones de 2018.



**PARA DESTACAR:**

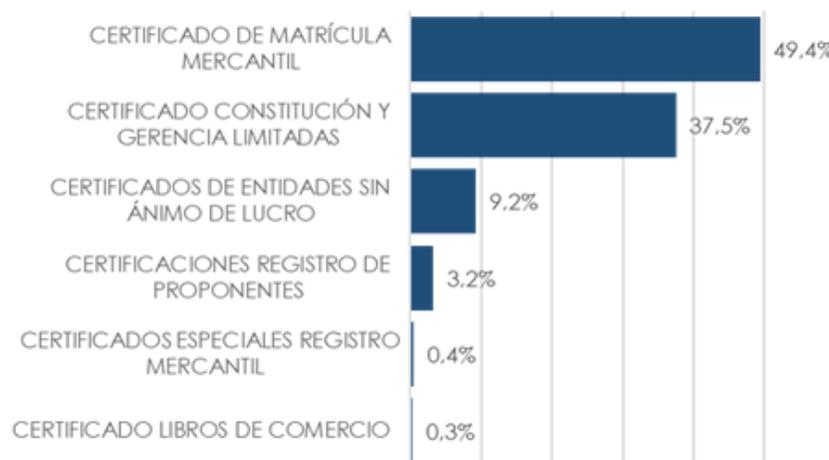
La cantidad de documentos estudiados se incrementó en un 21%.

La proporción de documentos devueltos disminuyó en 1 punto porcentual, frente a las devoluciones de 2018.

**EXPEDICIÓN DE CERTIFICADOS**

En 2019 fueron expedidos 76.721 certificados, de los cuales, el 93% fue pago, el 5% fue expedido a miembros del Círculo de Afiliados, por lo que el valor fue descontado del cupo de certificados que tenían disponibles, mientras que el 2% restante fue expedido por gastos administrativos.

El tipo de certificados mayormente expedido es el de Matrícula Mercantil que abarca el 49.4% de certificados, seguidamente se encuentra la generación de certificados de constitución y gerencia limitada, con el 37.5%.



**PARA DESTACAR:**

No se presentó ningún certificado con error de los 5.960 certificados expedidos.

## CREACIÓN DE LA VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL – VUE

La Ventanilla Única Empresarial VUE es una iniciativa de Gobierno de la mano de la red cameral del país, para facilitar el relacionamiento virtual del empresario con los trámites necesarios para crear y operar una empresa.

La ventanilla única es una herramienta que le permite al empresario realizar trámites por un solo canal, agrupando los documentos y evitando así que los mismos sufran las consecuencias de la dispersión espacial.

### PROPÓSITO DE LA VUE VALLEDUPAR

1. Sensibilizar sobre la importancia del proyecto VUE como estrategia, para el impulso a la actividad empresarial formal en las regiones.
2. Retroalimentar los avances del proyecto en la ciudad, con miras a su próxima conexión a los servicios de la plataforma VUE a nivel nacional.
3. Trazar los compromisos locales que se derivan de la vinculación a la VUE.
4. Facilitar la formalización empresarial en la ciudad de Valledupar.
5. Mejorar el clima de inversión y la competitividad del país a través del impulso al sector empresarial.
6. Reducir y estandarizar el número de trámites y los costos asociados a la apertura de empresa.
7. Centralizar los trámites de apertura de empresa en Colombia.
8. Integrar los trámites asociados con los registros de la empresa a Seguridad Social.
9. Propender por la integración de otros servicios y trámites, más allá de la creación de empresa.
10. Facilitar la accesibilidad y evitar el desplazamiento físico del usuario.

#### PARA DESTACAR-BENEFICIOS:

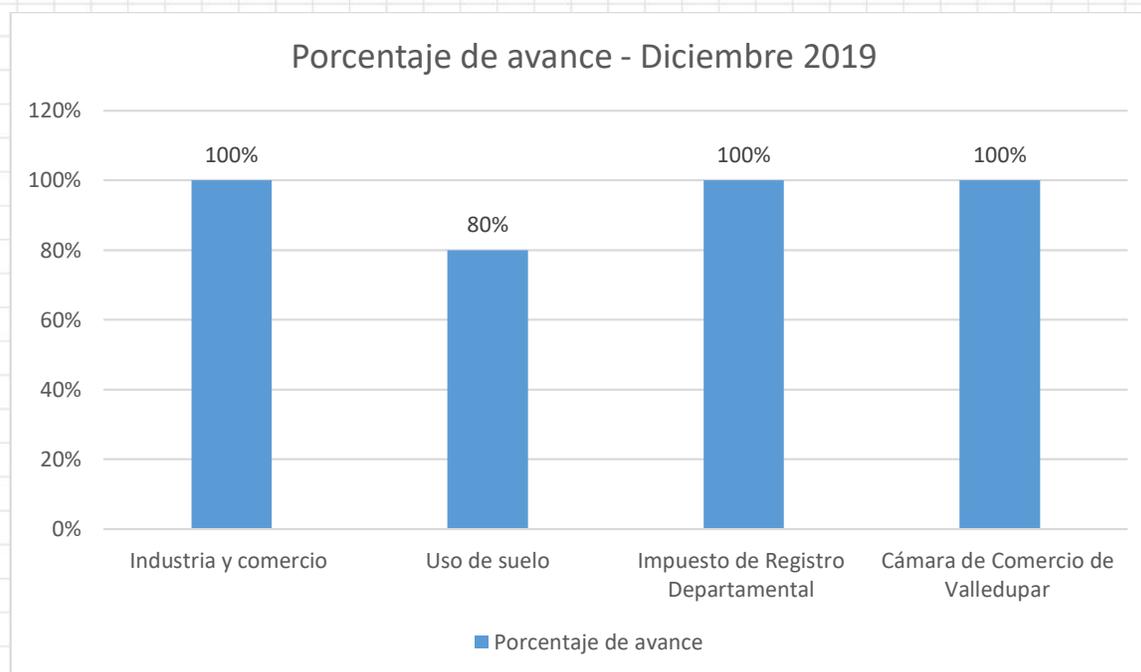
Reduce los pasos y el tiempo de creación de empresas.

Se canaliza la información a través de la Vue.

El lanzamiento de la VUE es el resultado de un trabajo de articulación público-privada, en el cual se ha trabajado con Confecámaras y las entidades, interinstitucionalmente, desarrollando acciones que permitan simplificar los trámites.

ENTIDADES PARTICIPANTES
Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial (IFC).
Ministerio del Trabajo.
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
Confecámaras
Cámara de Comercio de Bogotá

### AVANACE EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA VUE EN VALLEDUPAR



**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR**

CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR  
 NIT: 892300072-4  
 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

A 31 DE DICIEMBRE DE 2019  
 (Expresado en pesos colombianos)

	Notas	AÑO 2019	AÑO 2018
<b>ACTIVOS</b>			
Activos corrientes			
Efectivo y Equivalente al Efectivo	I	\$ 135.762.254,00	\$ 547.380.449,00
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	II	\$ 1.324.359.313,00	\$ 565.226.305,00
Otros activos no financieros corrientes	V	\$ 14.192.444,00	\$ 46.385.086,00
<b>Total de activos corrientes</b>		<b>\$ 1.474.314.011,00</b>	<b>\$ 1.158.971.840,00</b>
Activos no corrientes			
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar no corrientes	II	\$ -	\$ 440.882.421,00
Propiedades, planta y equipo	III	\$ 6.975.966.605,00	\$ 6.335.954.364,00
Activos intangibles distintos de la plusvalía	IV	\$ 142.166.487,00	\$ 258.484.530,00
Otros activos financieros no corrientes	II	\$ 16.973.670,00	\$ 16.973.670,00
<b>Total de activos no corrientes</b>		<b>\$ 7.135.106.762,00</b>	<b>\$ 7.052.294.985,00</b>
<b>Total Activos</b>		<b>\$ 8.609.420.773,00</b>	<b>\$ 8.211.266.825,00</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			
Pasivos corrientes			
Pasivos Financieros Corrientes	VI	\$ 247.529.888,00	\$ 125.303.184,00
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	VII - VIII	\$ 1.092.905.592,00	\$ 728.687.209,00
Otros pasivos no financieros corrientes	IX	\$ 251.715.713,00	\$ -
<b>Total Pasivos corrientes</b>		<b>\$ 1.592.151.193,00</b>	<b>\$ 853.990.393,00</b>
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos no financieros no corrientes	IX	\$ 35.519.021,00	\$ 583.548.500,00
Otros pasivos financieros no corrientes	VI	\$ 2.130.193.501,00	\$ 2.354.008.153,00
<b>Total de pasivos no corrientes</b>		<b>\$ 2.165.712.522,00</b>	<b>\$ 2.937.556.653,00</b>
<b>Total Pasivos</b>		<b>\$ 3.757.863.715,00</b>	<b>\$ 3.791.547.046,00</b>
<b>Patrimonio</b>			
Resultado del Ejercicio	XIII	\$ 20.160.181,00	\$ 7.947.575,00
Ganancias acumuladas		\$ 839.195.066,00	\$ 831.247.493,00
Ganancias acumuladas - IFRS Adopción		\$ 1.187.634.840,00	\$ 1.187.634.840,00
Otro resultado integral del ejercicio		\$ 2.804.566.971,00	\$ 2.392.889.871,00
<b>Total Patrimonio</b>		<b>\$ 4.851.557.058,00</b>	<b>\$ 4.419.719.779,00</b>
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>		<b>\$ 8.609.420.773,00</b>	<b>\$ 8.211.266.825,00</b>

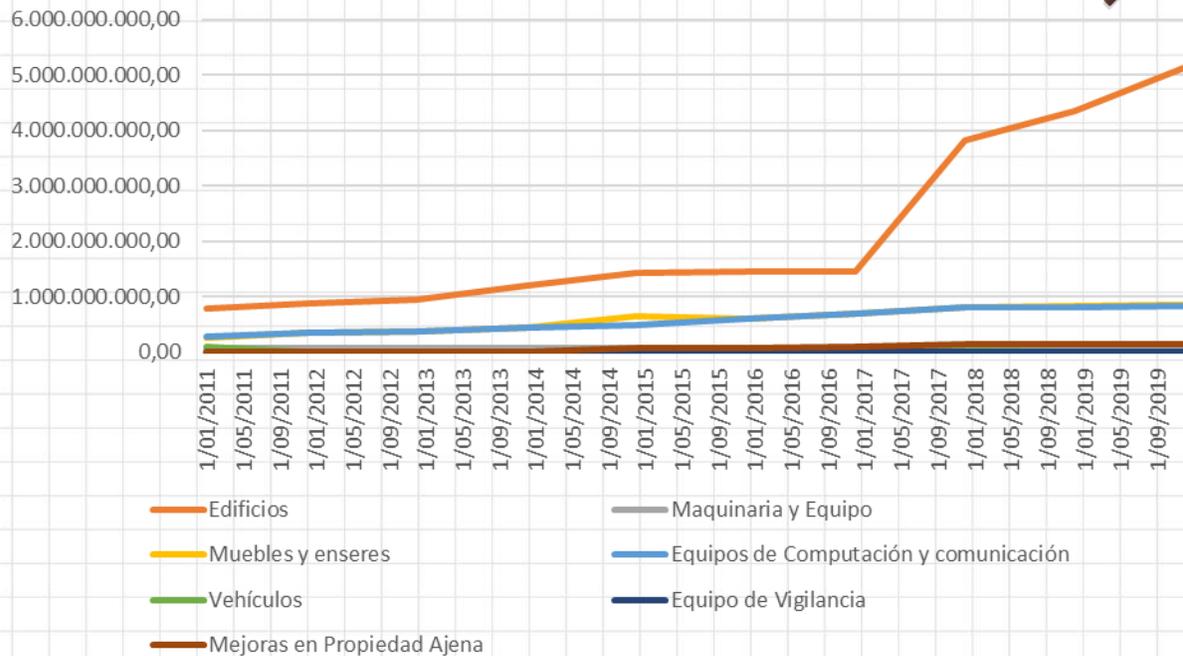
**NOTAS EXPLICATIVAS ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

<b>EFFECTIVO</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Caja	29.823.109,00	34.297.263,00
Bancos	53.212.972,00	32.602.162,00
Cuentas de ahorro	2.726.173,00	55.461.024,00
CDT menor a 3 meses	-	25.000.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>135.762.254,00</b>	<b>547.360.449,00</b>

<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Corferias	13.740.200,00	13.740.200,00
Comunicaciones Integrales S.A.	3.233.470,00	3.233.470,00
<b>TOTAL</b>	<b>16.973.670,00</b>	<b>16.973.670,00</b>

<b>CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
CLIENTES - ACUERDOS DE PAGO	111.735.080,00	131.577.400,00
INGRESOS POR COBRAR - RUE	3.039.211,00	3.400,00
ANTICIPOS Y AVANCES	186.473.436,00	35.145.032,00
ANTICIPOS DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES O SALDOS A FAVOR	761.237,00	-
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES CORRIENTES	5.081.565,00	187.560.804,00
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES NO CORRIENTES	-	68.452.296,00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.017.268.784,00	583.369.794,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.006.108.726,00</b>	<b>1.112.489.124,00</b>

	<b>Edificios</b>	<b>Maquinaria y Equipo</b>	<b>Muebles y enseres</b>	<b>Equipos de Computación y comunicación</b>	<b>Vehículos</b>	<b>Equipo de Vigilancia</b>	<b>Mejoras en Propiedad Ajena</b>	<b>Total</b>
1/01/2011	793.288.493,08	69.673.703,00	247.916.383,00	276.439.582,00	103.363.000,00	0	-	1.555.781.161,08
31/12/2011	885.295.093,08	68.352.847,00	346.205.718,00	343.695.262,00	-	-	-	1.708.648.920,08
31/12/2012	953.385.093,08	70.649.647,00	380.673.389,00	378.114.719,00	-	4.554.780,00	-	1.852.477.628,08
31/12/2013	1.209.502.440,08	70.649.647,00	449.878.654,00	436.718.441,00	-	4.554.780,00	-	2.236.403.962,08
31/12/2014	1.429.048.484,08	70.649.647,00	659.874.008,00	497.553.876,00	8.798.000,00	4.554.780,00	64.142.459,00	2.799.721.254,08
31/12/2015	1.454.468.034,00	27.676.973,00	603.169.087,00	594.213.584,00	8.798.000,00	2.732.868,00	70.808.988,00	3.711.305.614,00
31/12/2016	1.454.468.034,00	52.486.073,00	695.983.213,00	692.008.311,00	8.798.000,00	7.245.268,00	93.103.059,00	3.953.530.038,00
31/12/2017	3.819.213.236,32	62.849.513,00	818.718.805,00	805.047.563,00	17.324.500,00	7.245.268,00	132.803.859,00	6.612.640.824,32
31/12/2018	4.343.890.498,00	62.849.513,00	837.733.612,00	820.978.118,00	8.526.500,00	7.245.268,00	132.803.859,00	7.163.465.448,00
31/12/2019	5.133.970.497,00	64.190.450,00	853.156.018,00	836.838.118,00	8.526.500,00	7.245.268,00	132.803.859,00	7.036.730.710,00
Depreciación	0,00	-24.692.645,10	-344.090.330,08	-609.870.779,91	-2.131.625,04	-5.891.548,14	-23.525.258,00	-1.010.202.186,27
<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO NETA</b>	<b>5.133.970.497,00</b>	<b>39.497.804,90</b>	<b>509.065.687,92</b>	<b>226.967.338,09</b>	<b>6.394.874,96</b>	<b>1.353.719,86</b>	<b>109.278.601,00</b>	<b>6.153.263.261,73</b>



## ESTADO DE RESULTADOS

CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR  
NIT: 892300072-4  
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL DEL 01 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE DE 2019

(Expresado en pesos colombianos)

	Nota	AÑO 2019		AÑO 2018	
		TOTAL		TOTAL	
Operaciones continuas					
Ingresos de actividades ordinarias	X	\$	9.651.537.436,00	\$	9.751.952.878,00
Costo de ventas		\$	-	\$	-
Ganancia bruta		\$	9.651.537.436,00	\$	9.751.952.878,00
Otros ingresos	X	\$	15.914.082,00	\$	39.443.641,00
Gastos de administración	XI	\$	7.413.903.741,00	\$	6.945.169.406,00
Gastos programas y proyectos	XI	\$	1.725.941.133,00	\$	2.314.160.776,00
Otras ganancias (pérdidas)	X - XI	\$	-	\$	597.400,00
<b>Resultados de actividades de la operación</b>		\$	<b>527.606.644,00</b>	\$	<b>532.663.737,00</b>
Ingreso financiero	X	\$	487.592,00	\$	8.236.747,00
Costos financieros	XI	\$	507.934.057,00	\$	532.952.909,00
Costo financiero neto		\$	(507.446.465,00)	\$	(524.716.162,00)
<b>Resultado del periodo</b>		\$	<b>20.160.179,00</b>	\$	<b>7.947.575,00</b>
Otro resultado integral					
ORL que no se reclasifica posteriormente a resultados					
Variación del valor razonable en propiedad, planta y equipo		\$	411.677.100,74	\$	528.828.146,00
<b>Total otro resultado integral</b>		\$	<b>411.677.100,74</b>	\$	<b>528.828.146,00</b>
<b>Resultado Integral Total</b>		\$	<b>431.837.279,74</b>	\$	<b>536.775.721,00</b>

**NOTAS EXPLICATIVAS ESTADO DE RESULTADOS**

DETALLE	DICIEMBRE 31-2019	DICIEMBRE 31-2018
<b>Derecho de Matriculas</b>		
Personas Naturales y jurídicas	400.220.000,00	422.782.000,00
Establecimiento	418.469.000,00	423.189.000,00
Descuento Ley 1780	- 216.011.000,00	- 214.766.000,00
<b>Total derechos de matriculas</b>	<b>602.678.000,00</b>	<b>631.205.000,00</b>
<b>Renovación</b>		
Personas Naturales y jurídicas	3.972.416.139,00	3.779.282.440,00
Establecimiento	1.450.055.300,00	1.337.635.200,00
Descuento Ley 1780	- 16.362.000,00	- 11.079.000,00
<b>Total Renovación</b>	<b>5.406.109.439,00</b>	<b>5.105.838.640,00</b>
<b>Inscripción de actos y documentos</b>		
Formularios	219.290.900,00	190.314.600,00
Certificados	110.184.200,00	114.311.700,00
<b>Total Ingreso del Registro Mercantil</b>	<b>6.576.309.739,00</b>	<b>6.263.820.340,00</b>
<b>Del Registro Único de Proponentes</b>		
Derechos de Inscripción	210.091.000,00	176.465.000,00
Derecho de Renovación	301.469.000,00	261.000.000,00
Actualización de proponentes	52.113.000,00	39.339.000,00
Certificación	171.700.000,00	144.290.000,00
<b>Total ingresos del registro de proponentes</b>	<b>735.373.000,00</b>	<b>621.094.000,00</b>
<b>De la Inscripción Entidades sin Ánimo de Lucro</b>		
Inscripción	36.249.000,00	27.062.000,00
Renovación	536.140.000,00	505.795.000,00
Formularios	9.623.100,00	1.336.500,00
Certificación	39.079.400,00	37.966.000,00
<b>Total Ingresos del registro E.S.A.L</b>	<b>621.091.500,00</b>	<b>572.159.500,00</b>
<b>Del Registro de Entidades Operadoras de Libranzas</b>		
Inscripción	516.000,00	738.000,00
Mutaciones	11.600,00	-
Renovación	903.000,00	865.000,00
<b>Total Ingresos del registro E.S.A.L</b>	<b>1.430.600,00</b>	<b>1.603.000,00</b>

INGRESOS	DICIEMBRE 31-2019	DICIEMBRE 31-2018
Financieros	49.785,00	8.598,00
Incapacidades Laborales	2.989.579,00	2.492.862,00
Conciliación y Arbitraje	156.631.842,00	176.721.901,00
Ganancias Por Disposición de Activos	0,00	6.745.133,00
Diversos	6.443.576,00	16.055.080,00
<b>Total Otros Ingresos de Origen Público</b>	<b>166.114.782,00</b>	<b>202.023.574,00</b>

<b>INGRESOS</b>	<b>DICIEMBRE 31-2019</b>	<b>DICIEMBRE 31-2018</b>
Afiliaciones	42.640.000,00	49.275.000,00
Capacitaciones	21.787.833,00	17.268.917,00
Servicios Especiales y Varios	163.257.994,00	604.081.269,00
Subvenciones del Gobierno	1.333.014.928,00	1.445.928.951,00
Financieros	437.807,00	8.825.549,00
Dividendos	948.074,00	812.464,00
Arrendamientos	3.750.000,00	11.829.832,00
Diversos	1.782.853,00	1.508.270,00
<b>Total</b>	<b>1.567.619.489,00</b>	<b>2.139.530.252,00</b>

<b>DETALLE</b>	<b>DICIEMBRE 31-2019</b>	<b>DICIEMBRE 31-2018</b>
Gastos de personal	3.940.871.764	3.785.718.964
Honorarios	476.272.458	457.605.739
Impuestos	10.357.253	11.628.170
Arrendamientos	308.351.013	252.323.960
Contribuciones y afiliaciones	132.857.865	107.907.255
Seguros	34.878.481	48.656.176
Servicios	726.196.369	496.808.689
Gastos Legales	321.662	594.254
Mantenimiento y reparaciones	254.359.043	186.281.959
Adecuaciones e instalaciones	17.035.080	14.923.234
Gastos de viaje	219.611.540	353.391.111
Depreciaciones	247.340.597	227.922.578
Amortizaciones	151.318.043	89.420.862
Diversos	532.944.619	554.865.883
Deterioro	14.249.200	
Servicios de Publicidad	232.132.675	202.794.965
Financieros	114.806.079	154.325.608
Gastos extraordinarios - programas y proyectos	1.725.941.133	2.314.160.776
<b>Total gastos de administración</b>	<b>9.139.844.874</b>	<b>9.259.330.183</b>
Costos financieros	507.934.057	532.952.909
<b>Total gastos</b>	<b>9.647.778.931</b>	<b>9.792.283.092</b>

## ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR  
NIT: 892300072-4

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO A 31 DE DICIEMBRE DE 2019

(Expresado en pesos colombianos)

	Fondo social	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Otras reservas ORI	Total patrimonio
Saldo a enero 1 de 2018	-	3.847.674.400,00	-	3.847.674.400,00
Ganancia neta del año	-	7.947.575,00	-	7.947.575,00
Efectos superávit por revaluación	-	564.097.804,00	-	564.097.804,00
<b>Saldo a diciembre 31 de 2018</b>	-	<b>4.419.719.779,00</b>	-	<b>4.419.719.779,00</b>
Ganancia neta del año	-	20.160.181,00	-	20.160.181,00
Efectos superávit por revaluación	-	411.677.100,00	-	411.677.100,00
<b>Saldo a diciembre 31 de 2019</b>	-	<b>4.851.557.060,00</b>	-	<b>4.851.557.060,00</b>

## ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR  
NIT: 892300072-4

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Para los años terminados el 31 de Diciembre de 2019 y 2018

(Expresado en pesos colombianos)

Nota	A diciembre 31 de	
	2019	2018
<b>ACTIVIDADES OPERACIONALES</b>		
Resultado del ejercicio	431.837.279,00	536.775.721,00
<b>Partidas que no afectan el efectivo</b>		
Ajustes por gastos de depreciación y amortización	VII 182.691.102,00	116.994.653,00
Ajuste por método de revaluación	- 411.677.101,00	- 528.828.146,00
<b>Cambio neto en activos y pasivos operacionales</b>		
Ajustes por disminuciones (incrementos) en los otros activos no financieros	IV 32.192.642,00	- 2.189.997,00
Ajustes por la disminución (incremento) de cuentas por cobrar de origen comercial	I - 318.250.587,00	106.380.399,00
Ajustes por disminuciones (incrementos) en otros activos financieros	I -	1.726.280,00
Ajustes por el incremento (disminución) de cuentas por pagar de origen comercial	VI 67.904.617,00	19.596.035,00
Otros ajustes para los que los efectos sobre el efectivo son flujos de efectivo de inversión o financiación	VII - 948.074,00	- 812.464,00
<b>Total con ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)</b>	- <b>16.250.122,00</b>	<b>249.642.481,00</b>
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)	-	-
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación</b>	- <b>16.250.122,00</b>	<b>249.642.481,00</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
Dividendos recibidos	VII 948.074,00	812.464,00
Ajustes por disminuciones (incrementos) en los activos intangibles	III 116.318.043,00	46.157.950,00
Compras de propiedades, planta y equipo y propiedades de inversión	II - 411.026.242,00	- 21.996.477,00
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión</b>	- <b>293.760.125,00</b>	<b>24.973.937,00</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>		
Reembolsos de préstamos	V - 101.587.948,00	88.586.088,00
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación</b>	- <b>101.587.948,00</b>	<b>88.586.088,00</b>
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	- <b>411.598.195,00</b>	<b>363.202.506,00</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	547.360.449,00	184.157.943,00
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo</b>	<b>135.762.254,00</b>	<b>547.360.449,00</b>

## **VICEPRESIDENCIA DE COMPETITIVIDAD, CIENCIA, TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL**

### **INFORME CONSOLIDADO DE ACTIVIDADES AÑO 2019**

## **PRESENTACIÓN**

La Vicepresidencia de Competitividad, Ciencia, Tecnología, Innovación y Fortalecimiento Empresarial centraliza los servicios empresariales que oferta la entidad y que complementan la gestión adelantada en Registros Públicos.

Con el fin de promover la competitividad regional, se ha estructurado una estrategia que consta de tres ejes principales que se encuentran plenamente articulados en las diferentes áreas que conforman la Vicepresidencia, de esta manera, consideramos que en medida en que nuestros empresarios estén más informados y capacitados, podrán ser más productivos y se promoverá la competitividad en la región.

De esta manera, a continuación, nos permitimos presentar los resultados más relevantes que se obtuvieron durante el año 2019, en cada una de las áreas, detallando la forma en la que las actividades realizadas han aportado en la consolidación del eje estratégico.

## **EJE ESTRATÉGICO: MÁS INFORMADO**

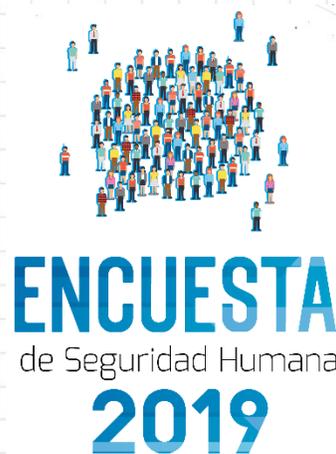
El componente estratégico de Más Informado, se ejecuta a través de los observatorios Socioeconómico y Psicosocial, el Centro de Información Empresarial y el Sistema de Información Turística SITUR CESAR, las actividades más destacadas que realizaron durante este año fueron:

### **OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO:**

**El Boletín de Dinámica Empresarial:** el comportamiento del registro mercantil en términos de creación de empresas, actividades económicas más dinámicas, municipios con mayor crecimiento en matrículas, renovaciones y mortalidad empresarial, fue analizado y visibilizado durante todo el año a través de los boletines de dinámica empresarial. De esta manera, durante el año 2019 se elaboraron 12 reportes, que fueron debidamente publicados para que, la comunidad en general, tuviera acceso a la información generada.

**Encuestas de Seguridad Humana:** en el desarrollo de esta importante herramienta, se aplicaron más de 7 mil encuestas, mediante los cuales los empresarios fueron indagados sobre las variables más relevantes en aspectos como la seguridad institucional, la personal, la comunidad y la económica. Así, en 2019 se realizaron 12 informes que consolidaron los resultados mensuales de esta encuesta.

**Censo de Establecimientos de Comercio Abiertos al Público 2019:** Durante el segundo semestre del año, se llevó a cabo el Censo de Establecimientos de Comercio Abiertos al Público 2019, gracias a esta actividad se logró identificar 9.597 establecimientos en el área urbana de la ciudad, abordando cada una de sus 6 comunas, tanto en horarios diurnos como nocturnos, lo que permitió realizar una caracterización completa y confiable sobre la situación de la comunidad empresarial en Valledupar, identificando aspectos relevantes como el nivel de informalidad en la ciudad que se situó en el 44% para el año 2019.



## INVESTIGACIONES ESPECIALES

En el año 2019 se logró realizar nueve investigaciones especiales que se detallan a continuación:

**La Propiedad Intelectual en las empresas del Valle del Río Cesar:** esta investigación tuvo como objetivo general identificar la percepción que tienen los comerciantes sobre el registro de marca. Contó con la participación de 914 empresarios que reportaron que, pese a que el 41.9% de los propietarios consideran que el nombre de su empresa es reconocido (49% lo avalúa en más de 15 millones de pesos) solo el 10% ha realizado alguna gestión para proteger su marca, manifestando así, que la principal razón por la que no ha llevado a cabo el registro, es que no cuenta con la información suficiente para realizarlo.

**Encuesta de Preferencias de Compras en la Temporada Navideña 2019:** para esta investigación fueron aplicadas 1.491 encuestas, que arrojaron información relevante como que el 43% de los compradores gastó menos dinero en compras navideñas, que lo que gastó en la misma temporada del año inmediatamente anterior, la principal razón para ello, obedeció a una disminución en los ingresos frente al mismo periodo del año pasado.

Asimismo, se identificó que los residentes en Valledupar, en su mayoría (91%), realizan sus compras navideñas en tiendas locales, sin desplazarse a otra ciudad, y el principal medio de pago que utilizan es el dinero en efectivo.

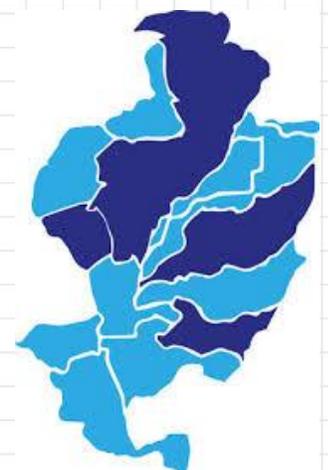
**Intención de voto a la Alcaldía de Valledupar (primera medición):** Se realizaron 2.203 encuestas sobre Intención de voto a la Alcaldía de Valledupar, distribuidas en las seis comunas de la ciudad. Desagregando aspectos sobre caracterización demográfica, socioeconómica, percepción política e intención de voto.

**Intención de voto a la Alcaldía de Valledupar (segunda medición):** esta encuesta se realizó sobre una muestra de 1.075 personas mayores de edad cuyo documento de identidad estaba inscrito para votar en la ciudad de Valledupar. Esta segunda encuesta se realizó entre el 15 y el 18 de octubre e indagó sobre aspectos demográficos y socioeconómicos, intención de voto e ilusión de triunfo.

**Importancia Empresarial del Valle del Río Cesar:** la investigación buscó resaltar la importancia de esta eco región a nivel empresarial, para ello, se procesó y analizó la información derivada de registros públicos, datos que fueron contrastados con información general sobre las características sociodemográficas de los municipios que conforman esta zona.

**Composición del tejido empresarial del Valle del Río Cesar:** en esta investigación se realizó un abordaje integral del tejido empresarial del Valle del Río Cesar analizando el comportamiento y los aspectos más relevantes (cualitativos y cuantitativos) de los nueve registros que por función delegada por el Estado lleva la entidad, como son: Registro Mercantil, Registro de Entidades Sin Ánimo de Lucro, Registro de Economía Solidaria, Registro Único de Proponentes, Registro de Actividades de Juego de Azar, Registro de Veedurías Ciudadanas, Registro Nacional de Turismo, Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza Y Registro de ONG Extranjera de Derecho Privado.

Este abordaje permitió resaltar el comportamiento del empresariado y su nivel de robustez, poniendo de manifiesto las principales problemáticas que se constituyen en desafíos para lograr el crecimiento de las unidades productivas de la región.



**Unidades productivas del municipio de Pueblo Bello:** se identificaron y caracterizaron todas las unidades productivas presentes en el municipio, con el fin de elaborar su perfil productivo. De esta manera, se logró la identificación de 246 establecimientos.

**Economía Naranja en el Valle del Río Cesar:** se caracterizaron las empresas naranjas que hacen presencia en la jurisdicción de la entidad. En este trabajo investigativo se socializaron las principales características que ostentan las empresas de economía naranja en la región, y con base en esto, se establecieron algunas apreciaciones y recomendaciones, entre las que se destaca la vocación ancestral del territorio a desarrollar actividades relacionada con la economía naranja; los altos niveles de informalidad que prevalecen en estos sectores; la necesidad de establecer estrategias de atención integral para promover las empresas naranjas incentivando toda la cadena de valor. Asimismo, se resaltó que las empresas de economía naranja requieren de un mayor acompañamiento para su sostenimiento en el mercado. Mientras que el promedio de vida de un establecimiento en el Valle del Río Cesar es de 4,8 años, los establecimientos que realizan actividades de economía naranja duran en promedio 3,7 años. Esta situación pone de manifiesto la necesidad de ofrecer programas de atención integral a estas empresas, con el fin de realizar un acompañamiento efectivo que con lleve a supervivencia de estas empresas en el mercado.

**Implicaciones del Decreto 1696 de 2019 en el Valle del Río Cesar:** considerando la expedición del Decreto 1696 de 2019, se realizó el análisis de las implicaciones que éste tendría para las empresas de la jurisdicción. Gracias al análisis estadístico, se puso de manifiesto la necesidad de ampliar el campo de acción a programas y proyectos del gobierno nacional, para que no aborden únicamente las 26 actividades económicas planteadas en el artículo 1.2.1.22.48 del Decreto 1669 de 2019, sino que se incluyan las otras actividades económicas que están estrechamente relacionadas. Asimismo, se estableció que solo (1) de las 2.124 empresas registradas en el Valle del Río Cesar, que ejercen actividades de economía naranja, podría llegar a cumplir con lo exigido en el Decreto 1669 de 2019, donde se estipulan las condiciones que deben tener las empresas naranjas para acceder a beneficios tributarios.

## **SITUR CESAR**

### **INFORME DE TURISMO RECEPTOR**

Durante el año 2019 desarrollaron 12 informes, 1 por mes, con información proveniente de un número mensual, de 300 encuestas de turismo receptor a visitantes del departamento, en el aeropuerto Alfonso López, Terminal de Transportes y sitios turísticos de Valledupar, incluyo a Manaure y Pueblo Bello.

Gracias a esto, se pudo identificar algunos indicadores importantes, uno de ellos fue el MOTIVO DE VIAJE Durante el periodo se pudo identificar que el 37% de los visitantes llegan al territorio por motivos de negocios o inversión, tres puntos por encima del promedio acumulado del año. El segundo motivo por visita a familiares y amigos con un 28%, mientras que vacaciones, recreación y ocio ocupa el tercer puesto con un 21%.

MOTIVO PRINCIPAL DEL VIAJE	PROMEDIO TOTAL (2018-2019)	PROMEDIO 2019
Realizar inversión y/o asistir a reunión	37%	34%
Vacaciones, recreo y ocio	21%	21%
Visitar familiares y/o amigos	28%	28%
Otros	14%	18%

*Indicadores de Motivo de viaje - Turismo Receptor.*

En cuanto al tipo de transporte usado, el 64% dice haber usado transporte público terrestre para acceder a la ciudad. El transporte aéreo refleja un 20% con un incremento del 2% con respecto al promedio de 2019, debido al incremento de la oferta aérea en el segundo semestre, mientras que el vehículo particular representa un 14%.

TRANSPORTE	PROMEDIO TOTAL	PROMEDIO 2019
Transporte terrestre de pasajeros (Bus, buseta, taxi, automóvil)	64%	65%
Transporte aéreo	20%	18%
Vehículo particular	14%	15%
Otros	1%	1%
	100%	100%

*Indicadores de Tipo de Transporte - Turismo Receptor.*

**ALOJAMIENTO:** El alojamiento más utilizado es la casa de familiares y amigos, entre tanto, el Hotel es el establecimiento de comercio más utilizado con un 32%, 2 puntos por encima del promedio del año.

ALOJAMIENTO	PROMEDIO TOTAL	PROMEDIO 2019
Casa de familiares o amigos	39%	39%
Hotel	32%	30%
Ningún tipo de alojamiento	26%	28%
Otros	3%	3%
	100%	100%

*Indicadores de Tipo de Alojamiento - Turismo Receptor.*

**OTROS INDICADORES:** Dentro del análisis de turismo receptivo durante el mes de diciembre se pudo identificar que el tamaño del grupo continua con un promedio de 1.6 personas, mientras que la duración del viaje en promedio está por 2.3 días. En cuanto al gasto total del viaje, el promedio ascendió a más de 332 mil pesos.

INDICADOR	PROMEDIO TOTAL	PROMEDIO 2019
TAMAÑO MEDIO DE LOS GRUPOS DE VIAJE	1,6	1,6
DURACIÓN MEDIA DE LA ESTANCIA	2,3	2,1
GASTO MEDIO POR DÍA	\$ 139.770	\$ 138.456
GASTO TOTAL DEL VIAJE	\$ 332.944	\$ 324.897

*Indicadores de Gasto, Duración y Grupo de viaje - Turismo Receptor*

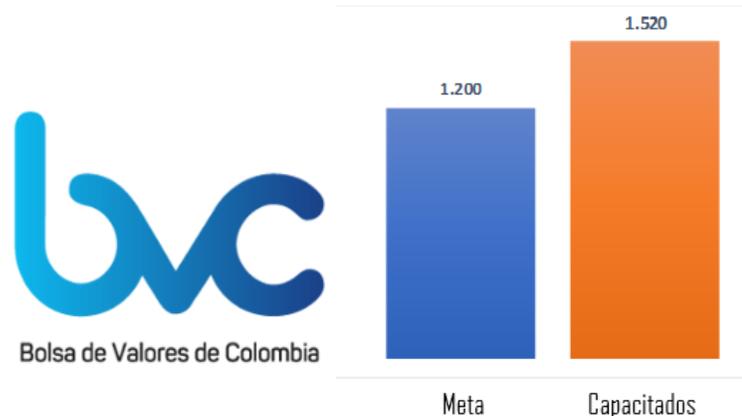
El promedio de gasto por día ascendió a los \$139.770 un nivel medio si se tiene en cuenta que el 39% de los encuestados no se aloja en hotel ni establecimiento comercial.

## INFORMACIÓN DE PUNTOS DANE, BVC Y PROCOLOMBIA:



En general, el Centro de Atención Empresarial (CIE) atendió un total de 3.827 usuarios comprendidos por estudiantes capacitados por la Bolsa de Valores de Colombia, el programa Pin Uno, Pin Dos, Pin DANE, capacitados por universidades en el programa de Página Web del DANE, y en entrega de información estadísticas y bases de datos, cumpliendo así con las metas establecidas para el indicador dentro del Plan de Trabajo anual 2019.

Con respecto a la Bolsa de Valores de Colombia BVC, se logró superar la meta de capacitar a más de mil doscientos usuarios en el año, llegando a 1.520 usuarios y superando la meta con un porcentaje de 135% de cumplimiento. Así mismo, se desarrollaron 5 cursos certificados por la Bolsa de Valores.



Con el convenio DANE logramos llegar a más de 822 usuarios por medio del programa PIN UNO, PIN DOS, PIN DANE superando la meta establecidas de 500 usuarios para el año 2019. Por medio de la página web del DANE capacitamos 662 personas, 162 más que la meta establecida, mientras que, desde la oficina del centro de información entregamos datos y estadísticas a más de 762 solicitudes, generando un espacio para análisis de información estadística en la región.

En el Centro de Información a Futuros Exportadores, acompañamos a quienes estén interesados en el proceso de internacionalización de sus empresas. Por un lado, brindamos información básica para entender dicho proceso o el comportamiento de los mercados y,

por otro, brindamos asesorías personalizadas de acuerdo a las necesidades de cada uno de los empresarios. Contamos con 7 asesorías disponibles para fortalecer este proceso. Durante el año 2019, brindamos información a un total de 123 usuarios, se realizó un total de 54 asesorías personalizadas y se identificó un total de 29 empresas con potencial exportador.

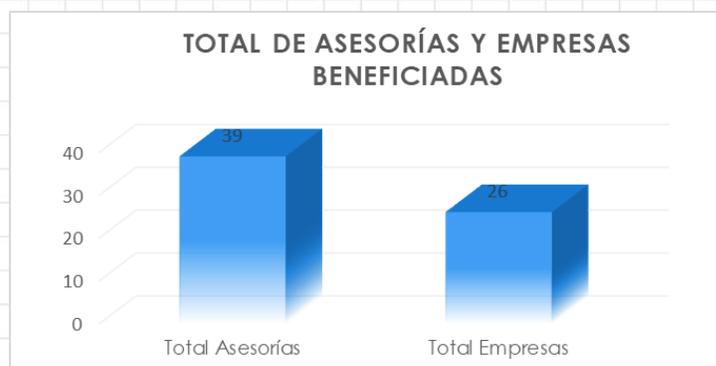


### EJE ESTRATEGICO: MÁS CAPACITADO

Encargado de liderar el eje MÁS CAPACITADO de la vicepresidencia de competitividad de la Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del río Cesar, se encuentra el Centro de Capacitación, en el que se desarrollan tres procesos con el fin de fortalecer las capacidades y habilidades de la comunidad empresarial y general, brindando herramientas que permitan la puesta en marcha y la sostenibilidad de sus ideas de negocio. Estos tres procesos son Asesoría y Consultoría, Emprendimiento y Capacitación.

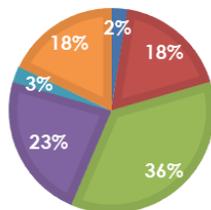
### ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS

Entendiendo la asesoría como el ofrecimiento de conocimientos y orientación a los emprendedores y empresarios, en diversos temas, con el fin de favorecer la sostenibilidad de la empresa o idea de negocio. Durante el 2019 se realizaron 39 asesorías a 26 empresarios del departamento quienes solicitaron un acompañamiento para el fortalecimiento de sus empresas.



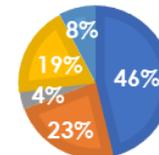
### PARTICIPACIÓN POR TEMA DE ASESORÍA

- CONTRATACIÓN
- DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA
- MANEJO CONTABLE
- COSTOS
- MODELO DE NEGOCIO
- REGISTRO DE MARCA



### SECTORES BENEFICIADOS

- AGROINDUSTRIA
- QUIMICOS
- TURISMO
- CONFECCIONES
- SERVICIOS



La temática más solicitada fue imagen corporativa, seguida por modelo de negocio, costos y registro de marca, respectivamente. De las 26 empresas, el 46% pertenece al sector de agroindustria, ratificando la vocación económica de nuestra región.

#### AGROALIMENTOS

- ALIMENTOS JUGLAR
- ASOPROAC
- LA PALETADA
- AREPA RICO MAIZ
- DIMAR
- COMPAÑÍA AGROINDUSTRIALES AZUCAR BUENA
- CONSERVERA DON GEO
- PAOLA ANDREA RINCONES
- WILFRAN HIDALGO MORALES
- DELICIAS MIRYAM
- CLEMENTINA BAKERY
- EMPRENDEDORES DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA ENSINE SAS

#### CONFECCIONES

- MARIANA BRITO
- EUFORIA COLECCIÓN URBANA
- CAMILA CHARRY
- CONFECCIONES Y ALMACENES JHEINYS
- MARGA QUINTERO
- ATELIER BELEN

#### SERVICIOS

- VIDECCO
- CINEMATECA VALLENATA
- OMNYSPIXELES
- SPIX STUDIO

#### TURISMO

- HOTEL CASA LA PILONERA
- COLOMBIANA DE RECEPTIVOS

Por otro lado, se entiende como consultoría el análisis, estudio y comprensión del trabajo y procesos de una organización, para dictaminar sus fallas y aciertos sobre temas como la planeación, organización, dirección y control, a partir de los cuales, se diseña e implementa un plan de mejora para asegurar la competitividad, sustentabilidad y autogestión de las organizaciones. En términos grandes consiste en apoyar a una organización por medio del diagnóstico su situación actual y sus posibilidades de mejora; estructurando un sistema que

ayude a mejorar su desempeño; la implementación del sistema diseñado y el cierre del servicio de consultoría. La Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del río Cesar ha dispuesto este servicio a través del Centro de Capacitación para todos los empresarios de la región.

#### Asociación de Recicladores Juntos

- Plan de Mercadeo

#### Cinemateca Vallenata

- Diseño de Imgen corporativa

#### Casa Cultural y de huéspedes La Pilonera

- Diseño de imagen Corporativa

#### Clementina Bakery

- Plan de Mercadeo

A comienzos del 2019 se continuó con la estructura del año anterior, mediante una consultoría basada, principalmente, en temas de Talento Humano, con 4 empresas, OSTEOMATERIALES, EIT, UNIVERSIDAD DE SANTANDER Y LABORATORIOS CRISTIAM GRAM, a quienes se les apoyó en toda la estructuración del proceso de selección de su personal y actividades motivacionales en pro de fortalecer el trabajo en equipo y el sentido de pertenencia de los trabajadores de las distintas empresas. Durante el segundo semestre del mismo año, el trabajo estuvo enfocado en el fortalecimiento de la parte de mercadeo de las empresas beneficiadas, identificando como punto débil la carencia de una imagen corporativa que transmitiera correctamente el mensaje y/o propuesta de valor de las mismas y generar recordación e impacto en los posibles clientes, así como la falta de un plan de mercadeo que oriente estratégicamente dichas empresas. Estos procesos se realizaron durante el último trimestre del año, logrando entregarle a cada uno de los empresarios las propuestas como solución a sus necesidades.

## **EMPREDIMIENTO**

El fomento del emprendimiento y la creación de empresa se posiciona hoy, como una de las alternativas de desarrollo social y generación de empleo en el mundo. Durante el año

2019 la Cámara de comercio de Valledupar para el valle del río Cesar, le apostó a fortalecer el emprendimiento en nuestra región, a través del acompañamiento a emprendedores de distintos sectores, capacitaciones y talleres orientados a la estructuración de ideas de negocio, cambio de mentalidad y cultura, con el liderazgo de la Red Regional de Emprendimiento del Cesar, como Secretaría técnica y eventos especializados que permitieron abonar mayor participación regional. Todo esto es una muestra de que día a día nos esforzamos por ofrecer a nuestro departamento opciones que le permitan generar ideas de negocio, crecimiento económico para las familias y sostenibilidad.

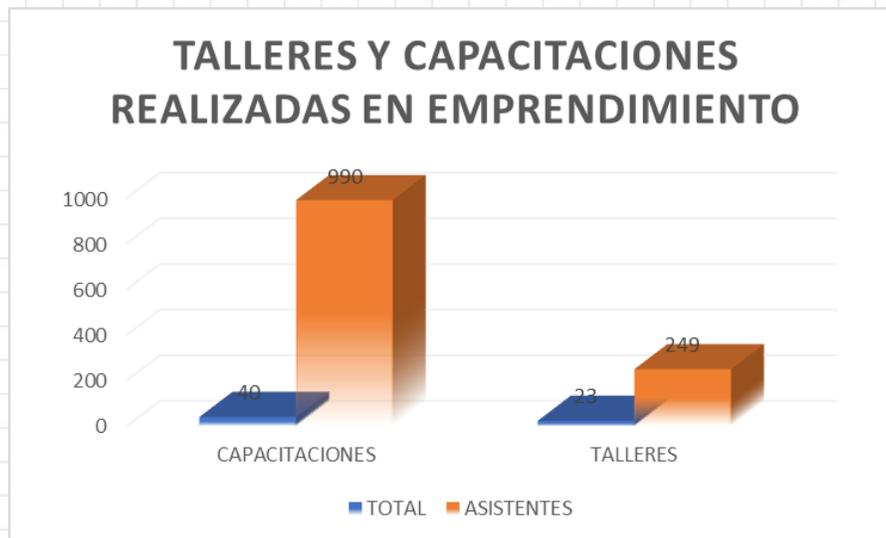
Emprender se hace importante no solo con el fin de crear empresas, sino con generar estilos de vida diferentes y pensamientos focalizados en el auto sostenimiento, la adaptación y la flexibilidad. A continuación, detallamos los resultados de las actividades desarrolladas durante esta vigencia.

### CAPACITACIÓN Y TALLERES

En el año 2019, se hace una reestructuración del ciclo teniendo en cuenta la actualización de las temáticas y ofrecer una metodología más dinámica para la realización de mismo. Se organizó en un ciclo de seis talleres, realizados en tres sesiones, descritos a continuación:



Este ciclo abarca de manera holística las áreas concernientes a la estructuración de ideas de negocio de cualquier sector, con el fin de generar unas bases sólidas para la creación y fortalecimiento de empresas. Las capacitaciones estuvieron orientadas al cambio de mentalidad y cultura en la comunidad, incentivando la creatividad e innovación y el componente de sostenibilidad, en las ideas de negocio a desarrollar. De éstas se desarrolló un total de 40, durante el año 2019 logrando impactara 990 personas y se realizó un total de 23 talleres relacionados con la estructuración de ideas, de negocio, con un total de 249 asistentes a los mismos.



## EVENTOS

Además de acompañar y capacitar al ecosistema emprendedor de la región, con miras a la sostenibilidad de sus ideas de negocio, apoyamos la participación de éstos en espacios especiales como seminarios externos, ferias, bootcamps que reforzaran los conocimientos adquiridos, y les brindara una mejor perspectiva de las tendencias, situación actual y percepción del entorno en el que se debían desenvolverse, así como tener la oportunidad de conocer otros casos y compartir experiencias en espacios de networking.

Y fue así como durante este año 2019, realizamos un total de 8 eventos, mediante las cuales logramos impactar a 211 emprendedores de la región, que describimos a continuación:

- **Seminario nuevos modelos de educación para el desarrollo de actitudes emprendedoras**, 40 horas, realizado especialmente para miembros de la Red Regional de Emprendimiento del Cesar con ALDRA, una agencia española especialista en emprendimiento. Este fue un espacio creado para formación de formadores en el que se hizo transferencia de metodologías, para el fortalecimiento del ecosistema.
- **Workshop Herramienta de Storytelling para ventas en el mercado internacional**, realizado en el marco de FUTUREXPO NARANJA, en convenio con Procolombia, en el que se resaltó la importancia de no vender cosas si no contar una historia, como tendencia en los nuevos modelos de ventas.
- **Reto de Emprendedores, Atrévete a Crecer, realizado en el marco de la Feria Atrévete a Crecer**, concurso abierto para emprendedores de todos los sectores, con el fin de identificar iniciativas de emprendimiento local con potencial innovador, encaminadas a la solución de los desafíos que el departamento del Cesar enfrenta actualmente, con el fin de fortalecerlas por medio de los Talleres de Estructuración de Idea de Negocio y asesorías especializadas

que lograran la puesta en marcha, y/o posicionamiento de las mismas. El reto conto con la participación de 20 ideas, seleccionando 3 ganadores RING CAR, MARGA QUINTERO y SPIX STUDIO.

- **IXEL MODA 2019**, se patrocinó la participación de 11 emprendedores del sistema de moda de la región, quienes asistieron al evento realizado en la ciudad de Cartagena, en el cual, pudieron capacitarse en temáticas como Macro tendencias, Uso de Inteligencia Artificial, Cómo Conocer a los Clientes, El Poder de los Influencers, entre otros temas, que fortalecen las habilidades duras y blandas de los diseñadores y su equipo de trabajo, con información real y experiencial.

- **Emprendetón Valledupar**, Taller de Transferencia de Habilidades y Herramientas para Entidades del Ecosistema de la Región, realizado en apoyo con INNPULSA, con el fin de que los asistentes conocieran herramientas y estrategias para fortalecer y dinamizar el ecosistema de emprendimiento e innovación.

- **Emprendetón Valledupar**, Taller de Pre aceleración Naranja Potencia tu Emprendimiento, realizado con el apoyo de INNPULSA, una experiencia en la que emprendedores de industrias culturales y creativas encontraron formas de estructurar y hacer crecer su negocio. Contamos con la participación de más de 80 emprendedores pertenecientes a este sector, de los cuales, dos, ATELIER BELEN SAS y ANDRY MONTES SAS, recibirán acompañamiento para la aceleración de sus negocios.

- **Tejiendo el Emprendimiento**, como apoyo a la Red de Universidades miembro de la Red Regional de Emprendimiento, cuyo objetivo es socializar las experiencias sobre la formación de emprendedores, recopiladas por las entidades educativas del departamento del Cesar, y compartir prácticas pedagógicas que promuevan las manifestaciones de actitudes emprendedoras en niños y jóvenes para el mejoramiento de su calidad de vida y el desarrollo productivo de la región. Este año contamos, además, con la participación de una institución de La Guajira.

- **BOOTCAM LÁCTEO**, realizado con el apoyo de INNPULSA, en el marco del Héroes Fest en la ciudad de Barranquilla, en el que, además de compartir con casos de éxito, pertenecientes al sector a nivel nacional, recibieron transferencia de metodologías de Design Thinking que evidencian la importancia de aplicar la innovación como parte del proceso de escalamiento de los emprendimientos.

## ASESORÍAS

Durante este año, acompañamos a emprendedores en el proceso de estructuración de su idea de negocio, desarrollando de forma personalizada las temáticas planteadas en el Ciclo de Estructuración de Idea de negocio. Logramos realizar un total de 26 asesorías a emprendedores de distintos sectores de la economía regional, en las cuales, la aplicación

del CANVAS BUSINESS MODEL como herramienta para plasmar el modelo de negocio de cada idea, fue la metodología que más se desarrolló, gracias a los siguientes beneficios:

- Permite tener un enfoque integral y sistémico al representar todos los elementos, tanto internos como externos, en el mismo Canvas.
- Permite interpretar de manera muy simple la forma en que las empresas crean valor y generan competitividad.
- Al analizar distintas alternativas, dentro del modelo de tu negocio, con el Canvas se puede evaluar la viabilidad haciendo cambios, probando y observando de forma fácil cómo el sistema responde.
- Este modelo es una herramienta estratégica que utiliza básicamente el lenguaje visual para crear y desarrollar modelos de negocio innovadores, reduciendo la complejidad y permitiendo tener a simple vista una idea general de lo que se quiere llevar a cabo y cómo se haría.
- La simplicidad del método, orientado a las soluciones rápidas, facilita la generación de ideas y distintos aportes de un grupo de personas que se reúna para desarrollarlo. Permite compartir conceptos complejos de forma sencilla, con un lenguaje entendido por todos.

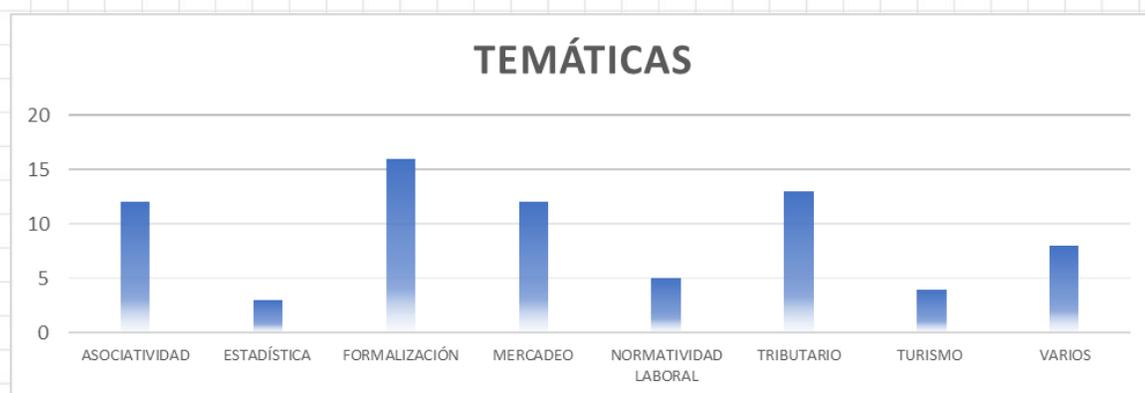
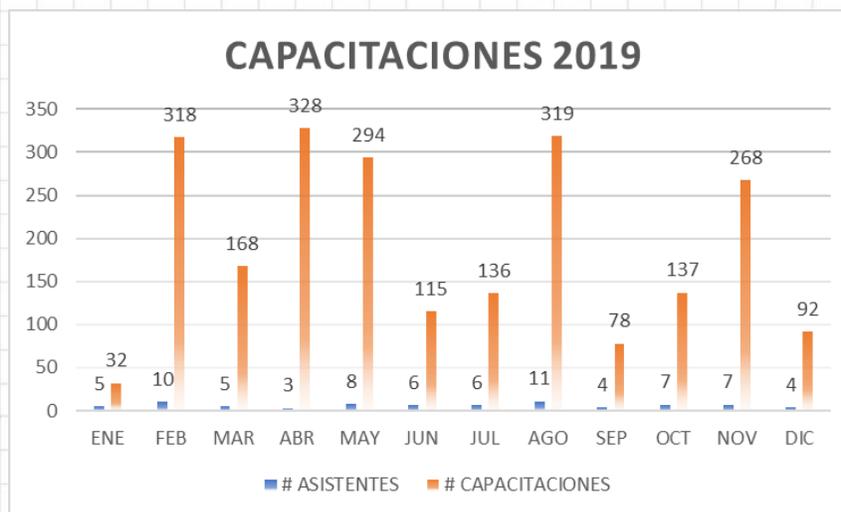
## CAPACITACIÓN

La Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del río Cesar, en su compromiso en la gestión del progreso económico y cultural de la región y del fortalecimiento de su tejido social empresarial, viene adelantando diferentes procesos de capacitación con los empresarios de la región, que consisten en diversos procesos de formación presenciales y virtuales, apoyados con un talento humano calificado y tecnologías de la información, en los cuales, a través de distintos escenarios, se facilita la transferencia de conocimientos, tecnologías, innovación e inclusive, valores humanos, mediante talleres, seminarios, cursos y diplomados abiertos a toda la comunidad en general, dentro de los cuales se tiene participación no solo de empresarios, sino también de estudiantes, emprendedores, funcionarios, entre otros, resaltando que la entidad es inclusiva en los temas y tipo de población a beneficiar, resaltando que los procesos de formación se ponen al alcance de comunidades vulnerables, acercando además, no solo estos programas de capacitación, sino también, toda la oferta de servicios socio empresariales, a diferentes comunas, corregimientos y municipios de la jurisdicción.

Así mismo, para brindar espacios de formación en los cuales no se tenga las áreas de apoyo o los profesionales en esos excepcionales casos, la Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del río Cesar ha logrado la firma de importantes convenios inter institucionales con los principales claustros de educación superior del departamento, como la Universidad de Santander seccional Valledupar, así mismo, se realizan alianzas estratégicas con empresas

especializadas, entidades sin ánimo de lucro, consultores y profesionales especializados, interesados en ofrecer y compartir sus conocimientos, por lo que se les brinda a estas iniciativas altruistas, el apoyo total en la logística y difusión de esos importantes espacios de formación para toda la comunidad empresarial en general. Llegando a tocar temas como Requisitos para Obtener Certificación INVIMA, temas relacionados con propiedad horizontal, algunos con Coaching, entre otros, que amplían la gama de áreas en las que podemos impactar positivamente a los empresarios de nuestra región.

A continuación, mostramos los resultados para el año 2019:



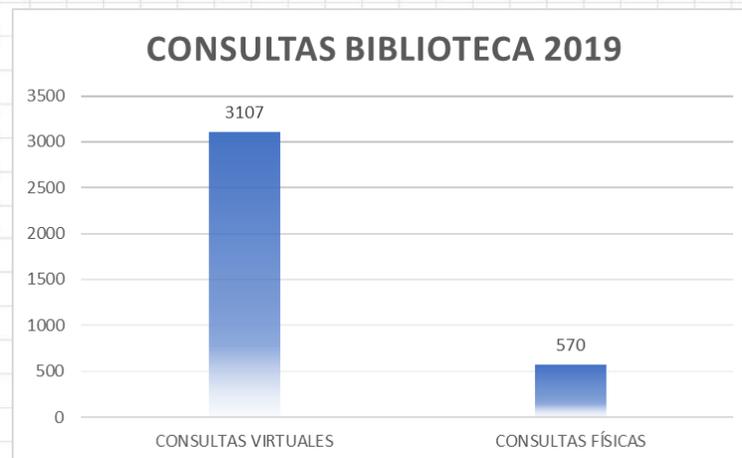
Durante el año 2019, se realizó un total de 73 capacitaciones, logrando beneficiar a 2218 personas a lo largo de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del río Cesar, Valledupar, Pueblo Bello, Manaure, El Copey, La Loma, Chiriguaná, Chimichagua, San Diego, Agustín Codazzi, Bosconia, La Jagua de Ibirico y La Paz. Podemos observar que, la temática en la que se desarrollaron más capacitaciones fue la de formalización, seguida por los temas tributarios, en los que contamos con el apoyo de la DIAN y su personal especializado, para el desarrollo de las mismas. Es importante mencionar

que todas estas capacitaciones se realizaron de manera gratuita, como beneficio a los empresarios registrados en nuestra jurisdicción.

## BIBLIOTECA

Un espacio creado con el fin de fortalecer los conocimientos de los empresarios, que cuenta con bibliografía física actualizada en diversas temáticas de derecho y gestión comercial y una biblioteca virtual en la que hay varias publicaciones que pueden ser consultadas y descargadas como objeto de estudio, sin costo, desde nuestras instalaciones o desde la comodidad de sus hogares u oficinas, ingresando a la página web de la Cámara de Comercio de Valledupar.

A continuación, mostramos los resultados obtenidos durante el año 2019, que termino con un total de 3107 visitas a la biblioteca virtual y 570 consultas presenciales.



## INTERNACIONALIZACIÓN



En el marco del convenio entre la Cámara de Comercio de Valledupar y Procolombia se viene desarrollando una serie de actividades en busca de fortalecer el proceso de internacionalización de la economía de la región. Es así como, impactamos tres ejes con los diferentes programas desarrollados. El primero es **Cultura Exportadora**, enfocado al sector estudiantil, que permite dar una visión de lo que es y conlleva el proceso de internacionalización; el segundo,

**Prepárese para Exportar** en el cual se abordan las temáticas básicas del proceso de internacionalización, para los empresarios y emprendedores interesados en dicho proceso; y el tercero, el **Programa de Formación Exportadora**, que durante el año se repite dos a tres veces, cada uno compuesto por seminarios especializados, que se eligen teniendo en cuenta la vocación exportadora de la región y las necesidades evidenciadas por los empresarios, en proceso de internacionalización, para que tengamos como resultado un fortalecimiento específico y realmente se genere el impacto esperado, dichos seminarios son realizados por consultores expertos nacionales e internacionales, quienes comparten metodologías prácticas y generan la apropiación del conocimiento de los asistentes. Los temas en los que se han centrado dichos programas han sido: Diseñando su Estrategia Exportadora, para el sector agro y también para el sector moda, Cómo Diseñar un Plan Comercial y Manejo de Logística. Para este año, tomó gran importancia el proceso de internacionalización de industrias creativas, así que tuvimos un programa especializado en lo concerniente a este proceso.

A continuación, vemos los resultados obtenidos durante este año:



*Capacitaciones de internacionalización*

**FUTUREXPO**

Colombia necesita más empresas que acepten el reto de traspasar fronteras. Por esa razón ProColombia y La Cámara de Comercio Para El Valle del Río Cesar, lo invitan a **FUTUREXPO CESAR 2019**, un encuentro para futuros exportadores, cuyo objetivo es proporcionar herramientas orientadas a fortalecer el tejido empresarial con potencial exportador y la búsqueda de nuevos mercados.

**FECHA:**  
05 DE DICIEMBRE DEL 2019

**LUGAR:**  
CENTRO COMERCIAL MAYALES PLAZA  
2ª ETAPA - LOCAL 250

**HORA:**  
07:00 A.M. - 12:30 P.M.

**ENTRADA LIBRE**  
Inscripción previa en  
[www.ccvallidupar.org.co](http://www.ccvallidupar.org.co)

Para mayor información puede contactar a:  
+57 (7) 5650 100 Ext. 28025  
+57 (7) 5647 863 Ext. 114  
[registro@procolombia.co](mailto:registro@procolombia.co)  
[procolombia@ccvallidupar.org.co](mailto:procolombia@ccvallidupar.org.co)

Logos: PROCOLOMBIA.CO, CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR, INPUISA, and others.

Colombia necesita más empresas que acepten el reto de traspasar fronteras. Por esa razón ProColombia puso en marcha “los encuentros de futuros exportadores”, herramienta creada con el objetivo de fortalecer la capacidad exportadora de los departamentos, orientando al tejido empresarial no exportador y emprendedor, en el proceso de búsqueda de nuevos mercados en el exterior para su oferta y/o, que se internacionalicen con ayuda de la entidad.

Durante un día empresarios, emprendedores y estudiantes recibieron, sin costo, orientación sobre comercio exterior, así como información especializada sobre oportunidades de negocio y asesoría personalizada, de acuerdo con sus necesidades.

Dentro de estas actividades se realizaron charlas especializadas en temas como Ventajas de la Internacionalización, Innovación como Factor de Competitividad en los Mercados Internacionales, Como Desarrollar su Modelo de Negocio para la Internacionalización y Conozca la Marca País.

En un solo lugar los participantes lograron ampliar sus conocimientos sobre comercio exterior, para fortalecer su cultura exportadora; tuvieron la oportunidad de intercambiar experiencias con otros participantes, validar sus productos y proyectos como oferta exportable, conocer nuevas opciones de negocio y acceder al portafolio de servicios de ProColombia.

Durante el 2019 realizamos dos versiones de Futurexpo en Valledupar. Iniciamos en el mes de abril con la primera versión de Futurexpo Naranja con el fin de incentivar la internacionalización de la Economía Naranja y fortalecer su capacidad exportadora, con los servicios de PROCOLOMBIA. Participaron 218 personas, de estas, 82 fueron empresarios, los cuales tuvieron la siguiente participación por cadenas productivas: la cadena de industrias 4.0 con una participación del 26%, la cadena metalmecánica y otras industrias con una participación del 10%, la cadena sistema moda con una participación del 14% y la cadena de turismo con una participación del 42%, otros (agro alimentos y químicos y ciencias de la vida) 8%, las 135 personas restantes fueron emprendedores y estudiantes.



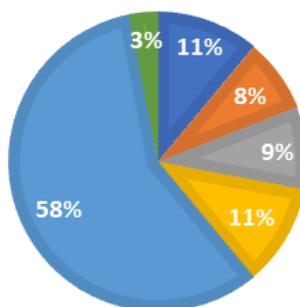
Durante el evento se asesoró un total de 34 empresarios, según cadena, así: la cadena de Industrias 4.0 con una participación del 15%, la cadena metalmecánica y otras industrias con una participación del 5%, la cadena del sistema moda, con una participación del 30 % y la cadena de turismo con una participación del 24 %, otros (estudiantes, agro alimentos) 26%, para un total de 34 empresarios asesorados.



Y en el mes de diciembre, en el marco de EXPOLÁCTEOS, se realizó la tercera versión de FUTUREXPO Multisectorial en la que contamos con la participación de 150 asistentes discriminados así: 81 empresarios, equivalentes al 54% de los asistentes. Su participación por cadenas fue: Agro alimentos con una participación del 58%, la cadena del Sistema Moda con 9%, la cadena de Industrias 4.0 con una participación del 11%, la cadena Metalmecánica y Otras Industrias, con una participación del 8%, la cadena de Químicos y Ciencias de la Vida con una participación del 3%, y la cadena de Turismo y otros, con una participación del 3%, además, 69 emprendedores y asistentes de entidades.

### EMPRESARIOS POR SECTOR

- Industrias 4.0
- Metalmecánica y otras
- Sistema Moda
- Turismo y Otros
- Agroalimentos
- Químicos y Ciencias de la Vida



### MISIÓN LOGÍSTICA

Se realizó con éxito la misión logística al puerto de Barranquilla, contamos con la participación de 11 empresas, gracias al apoyo de la Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del río Cesar. Durante la visita se realizaron conversatorios con los actores de la cadena, Agencias de Carga y Aduana, y las entidades, como DIAN, ICA, INVIMA, POLICÍA ANTINARCÓTICOS, quienes aclararon dudas y dieron información precisa sobre los procesos a los empresarios interesados en el tema de internacionalización.

Las empresas beneficiadas fueron:

CAFÉ MABEN	FUNDACIÓN DIMAR
INDUSTRIA DIMAR	LÁCTEOS VILLA DEL RÍO
RESERVA NEVADA SAS	SPIX STUDIO SAS
COMER SANO SAS	LACTEOS DEL CESAR KLARENS
LÁCTEOS DICFRES	CAFÉ KIA
LÁCTEOS BOSCONIA	

### BENCHMARKING EXPORTADOR

Durante el mes de julio, la empresa SPIX STUDIO SAS, de la cadena industrias 4.0, participó en el Benchmarking en la empresa Below the game, en la ciudad de Bucaramanga, y durante

el mes de septiembre, se realizó el Benchmarking Exportador, en Barranquilla al cual asistieron 6 empresarios, futuros exportadores del sector moda, quienes ya tienen plan de trabajo iniciado con Procolombia, para conocer, de primera mano, las buenas prácticas de una empresa exportadora, SONEN INTERNACIONAL SAS, JON SONEN, quien abrió las puertas de su empresa para compartir los retos y desafíos del proceso exportador, en el que se tocaron temas como costos, producción, diseño de colecciones, administrativos y manejo de personal, entre otros, lo cual generó una experiencia enriquecedora para implementar en sus procesos de internacionalización en cada uno de los beneficiados.

### ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN COMERCIAL

Durante el año 2019, tuvimos participación en los siguientes eventos de promoción comercial:



### LOGROS OBTENIDOS

Durante el año 2019, las siguientes empresas lograron su primera exportación:

- Marines Films
- Café Kairos
- Biomapes
- Kuma Café
- Tauomar
- Molimol SAS

## OBSERVATORIO PSICOSOCIAL



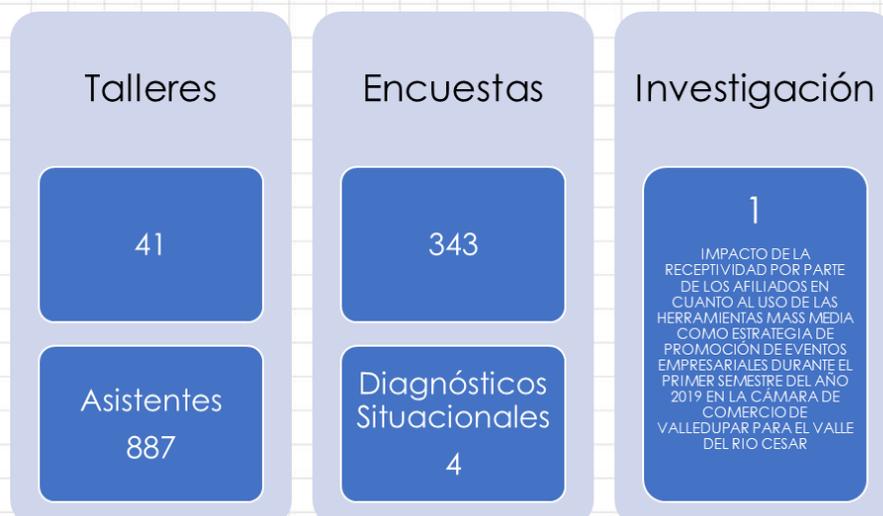
Durante el año 2019, desde el Observatorio Psicosocial de la Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del río Cesar, se realizaron encuestas mensuales con el fin de conocer la situación de los comerciantes de nuestra jurisdicción, principalmente en los municipios sedes de nuestras seccionales, el análisis de dichas encuestas nos permitió tener un análisis situacional en cada trimestre.

También se realizó la investigación IMPACTO DE LA RECEPTIVIDAD POR PARTE DE LOS AFILIADOS EN CUANTO AL USO DE LAS HERRAMIENTAS MASS MEDIA COMO ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE EVENTOS EMPRESARIALES DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2019 EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR PARA EL VALLE DEL RIO CESAR, la que permitió conocer pormenores del usos de las redes por parte de nuestros afiliados, dándonos insumo para mejorar y reforzar nuestros canales de comunicación para la promoción de actividades que realizamos dentro de la entidad.

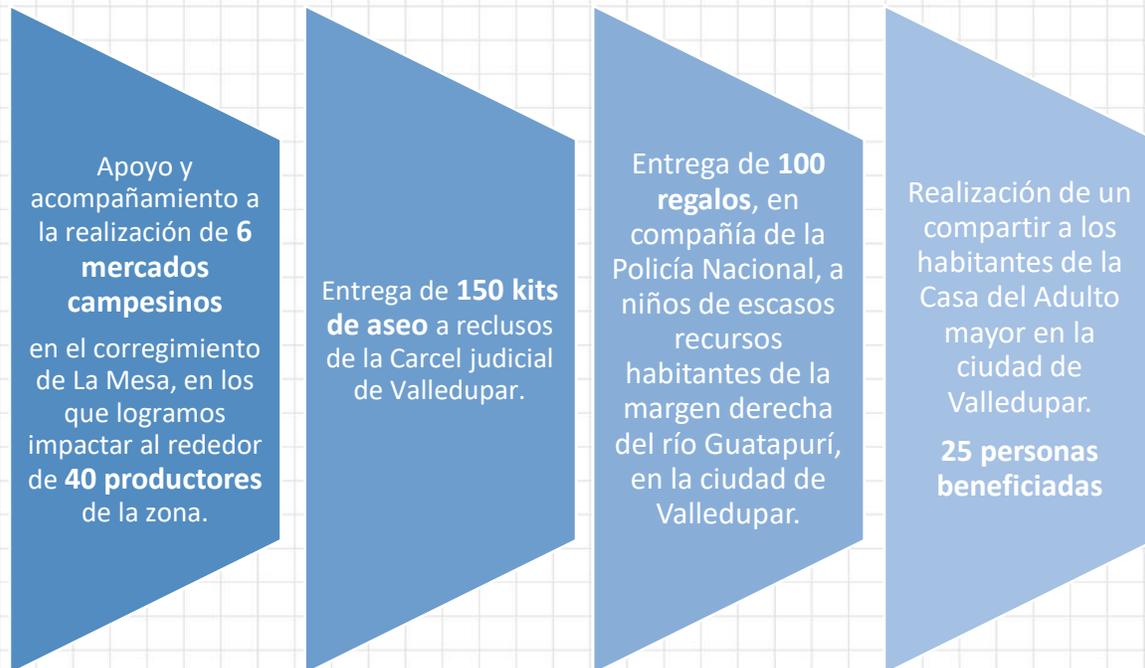
Por otro lado, realizamos talleres a empresas y comunidad en general, con el fin de fortalecer las habilidades blandas necesarias para el crecimiento personal y solidez, a la hora de manejar las situaciones del cotidiano vivir, y el fomentar el rescate de valores y memoria histórica.

Como parte de nuestra política de Responsabilidad Social Empresarial, apoyamos diversas actividades, en forma activa y voluntaria, con el fin de contribuir al mejoramiento social, económico y ambiental de la región. Es así como acompañamos la realización de los Mercados Campesinos en el Corregimiento de La Mesa, Apoyo a la Policía Nacional para la entrega de regalos a niños de escasos recursos, entrega de kits de aseo en la Cárcel Judicial y compartir con los residentes de La Casa del Adulto Mayor.

A continuación, discriminamos los resultados de este año así:



## Actividades de responsabilidad social empresarial:



## EJE ESTRATÉGICO: MÁS PRODUCTIVO



**Fábricas de Productividad:** Este es el programa bandera del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que será liderado por Colombia Productiva, entidad aliada de las industrias para producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado.

El programa busca que las pequeñas, medianas y grandes empresas que hacen parte de los sectores de manufacturas, agroindustria y servicios, mejoren sus indicadores de rentabilidad y eleven su capacidad para competir dentro y fuera del país.

Se ejecuta de la mano de Confecámaras, el SENA y las cámaras de comercio. En el caso de la Cámara de Comercio de Valledupar, por medio de este programa se benefician 11 empresas las cuales tendrán una intervención de 80 horas de consultoría en las que el Gobierno y las Cámaras cubren más del 80% del costo del programa con el fin de definir una línea a intervenir, que permita mejorar los indicadores de productividad. Al cierre de 2019, el promedio de intervención es de un 30%. A continuación, se relacionan las empresas beneficiarias y las líneas de intervención.

No.	EMPRESA	LINEA DE INTERVENCIÓN
1	ASOCIACIÓN, DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS INDÍGENAS KANKUAMOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA - ASOPROKAN	GESTIÓN COMERCIAL
2	CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR DEL CESAR COMFACESAR	DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DEL PRODUCTO
3	CEMENTOS Y CALIZAS DE LA PAZ S.A.	DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO
4	LÁCTEOS DEL CESAR S.A.	GESTIÓN DE CALIDAD
5	SERVIPAN S.A.	GESTIÓN COMERCIAL
6	OSTEOMATERIAL S.A.S.	PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL
7	E.I.T. S.A.S.	DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DEL PRODUCTO
8	HOTELES DE UPAR S.A.S	DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO
9	PALMAGRO S.A.	GESTIÓN LOGÍSTICA
10	VAJAMAR S.A.S	GESTIÓN COMERCIAL
11	INVERSIONES TATIVAN S.A.S	PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

#### CLÚSTER LÁCTEO:

**ASISTENCIA TÉCNICA.** Durante el primer trimestre del año apoyamos una segunda etapa de acompañamiento con empresas transformadoras lácteas de la región. Este programa desarrollado por la agencia alemana SES logró 3 meses de asistencia técnica con el experto suizo Oskar Flüeler, a 22 empresas, 3 universidades y 1 cooperativa lechera, con más de 420 horas.

**INTERNACIONALIZACIÓN.** Gracias al programa de internacionalización, desarrollo de Futurexpo enfocado al sector lácteo, la empresa Lácteos del Cesar S.A. viene desarrollando acciones para exportar uno de sus productos al mercado norteamericano.

**EXPOLÁCTEOS.** Durante los días 5 y 6 de diciembre de 2019 se desarrolló la jornada de Expolácteos en la cual, presentamos al sector lácteo y actores representativos de la cadena, tres espacios de promoción y formación. Con una asistencia de más de 650 personas al recinto, 22 stands comerciales, 3 invitados internacionales y representantes del Gobierno Nacional como Andrés Arévalo, Director de Productividad y Competitividad del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, María Carolina Gómez de Colombia Productiva e INNpuls Colombia y Carlos Eduardo Campo, Secretario de Agricultura Departamental, se dio apertura a este evento.

La jornada de Capacitación contó con temas claves identificados en las brechas del sector transformador, como son: la asociatividad y la innovación en productos lácteos.

En la rueda de negocios, se logró sentar a los empresarios con almacenes de cadena y supermercados como Makro y Olímpica S.A., Hoteles locales y empresas nacionales, como Lácteos Mileto oriunda de la Ciudad de Bogotá

El evento finalizó con una exposición de quesos en la que participaron estudiantes del Sena, empresarios locales y representantes del Clúster de Tandil de Argentina. Dentro de los tipos de quesos expuestos y degustados por los asistentes se encuentran el tandilero, parmesano, costeño deslactosado, vallenato, provolone y queso fresco ahumado.

**MISIONES EMPRESARIALES.** Durante el 2019 los empresarios del sector asistieron a la misión logística al Puerto de barranquilla en representación de 5 empresas del sector. De igual manera, se logró la participación de 10 empresarios en Héroes Fest y Colombia 4.0 organizado por INNpuls.

**INTERCLUSTER DE LÁCTEOS COLOMBIA.** El 2019 fue el año que permitió el inicio de reuniones entre líderes de los clústeres de BOGOTÁ, BOYACÁ, ATLÁNTICO, ANTIOQUIA Y CESAR con el fin de desarrollar acciones conjuntas; dentro de las reuniones desarrolladas mencionamos la participación del Encuentro Nacional de Clúster Lácteo y Gira de Experiencia de Inter Clúster en México.



## CLÚSTER DE TURISMO:

**ASISTENCIA TÉCNICA.** Al igual que con el clúster lácteo, se desarrolló gestión para utilizar a un experto alemán dentro del programa SES, con el cual, en 3 meses de trabajo, se logró concretar con más de 50 actores y más de 400 horas de acompañamiento a empresas en la renovación de R.N.T, mejoramiento administrativo y la búsqueda de desarrollar nuevos productos para comercializar.

**DESARROLLO DEL PROYECTO FOLCLOR 2.0.** Gracias a este proyecto dentro de la convocatoria de INNpursa, se logró desarrollar asesoramiento estratégico a 10 empresas beneficiarias con más de 5 talleres de ideación de productos, con un promedio de asistencia de 25 personas por evento. Además de desarrollar el producto “Magia Vallenata”, realizar un viaje de referencia a México con 13 empresarios, 3 ruedas de validación comercial, 6 reuniones de benchmarking en Ciudad de México, Morelia y Guadalajara. Finalmente, se incluyó el apoyo para el fortalecimiento comercial de las empresas beneficiarias

**ALIANZA CON FONTUR,** apoyamos a FONTUR con el desarrollo de un taller para presentación de proyectos turísticos bajo la metodología Fontur, al cual asistieron más de 40 interesados en el desarrollo de propuestas para aplicar a la convocatoria, además del desarrollo de reuniones con representantes de esta entidad y actores locales, para el desarrollo de proyectos que permitan que la región pueda acceder a los fondos destinados por esta entidad.

**CONVENIO PROCOLOMBIA.** Aprovechamos el convenio con que cuenta la Cámara de Comercio para desarrollar acciones encaminadas a fortalecer el sector, es así, como se desarrollaron 7 seminarios en convenio con ProColombia - PFE TURISMO, así como el primer FUTUREXPO NARANJA y el acompañamiento al desarrollo de la propuesta “Colombia Turismo Musical” en la que la región se benefició con la inclusión de un viaje de familiarización para 5 agencias mayoristas de Canadá, Estados Unidos, Brasil y Paraguay.

**MAGIA VALLENATA.** Gracias al desarrollo del proyecto Folclor 2.0, se logró que más de 20 empresas del sector se unieran en el desarrollo de estrategias para promoción de destino, empoderamiento de la estrategia clúster y el desarrollo de nuevos productos y servicios. Por primera vez, el sector privado, de manera independiente, invierte en promoción de la región con más de 6 eventos en los que se buscó vendedores de las ciudades de Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Mompox, Santa Marta y Barranquilla.

Acompañamos a la Gobernación del Cesar en el inicio de la reorientación del Plan Estratégico de Turismo Departamental que viene desarrollando de la mano de la empresa Inmark Europa, con dos ejercicios los días 19 y 23 de diciembre.

Participamos de la mano del director de SITUR CESAR como panelista en el conversatorio “Turismo Cultural Sostenible” en el marco del convenio entre el Ministerio de Trabajo y Comfacerar. Al evento asistieron más de 300 personas del sector.

Desarrollamos el programa “Conoce lo que tiene Valledupar” con el fin de que agencias, personal de hoteles y transportes, puedan conocer los nuevos lugares que ofrecen una experiencia turística y cultural en la ciudad.

Desarrollamos actualización del “Mapa Guía Turístico” diseñado por Cámara de Comercio de Valledupar para promocionar los establecimientos comerciales del sector y la región en general.

Continuamos recibiendo a los turistas por medio del Punto de Información Turística - PIT Terminal, durante los 12 meses del año. Este año, gracias a la decisión de la presidencia ejecutiva, se amplió el horario de atención pasando de 8 horas diarias a 12.

**PROYECTO MINICADENAS.** De acuerdo al Convenio Interinstitucional No. 282 de 2019 Programa de Crecimiento Empresarial para la Formalización, a través del Desarrollo de Proveedurías, Minicadenas y Alianzas Comerciales para Víctimas del Conflicto Armado se realizaron las siguientes actividades para cada asociación/empresa relacionada:

**Total, asociaciones: 11 (once)**

Se desarrollaron visitas a las asociaciones beneficiarias del convenio para realizar la asistencia Técnica Comercial orientada al cierre de brechas, mejorando procesos que incrementen la productividad, agreguen valor, y/o optimicen costos, identificar los factores que les impide fortalecer sus procesos comerciales y lograr mayores ventas, diseñando un plan de mejoramiento comercial, de acuerdo al resultado del diagnóstico para el cierre de brechas. Así mismo, se diseñaron estrategias comerciales para cada asociación; estas se utilizaron para la elaboración de la estrategia transversal por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.



# RENDICIÓN DE CUENTAS

CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR

2 1 9



### ENCUENTRO DEPARTAMENTAL

POR LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL

- Conversatorio Fortalecimiento, productividad y agronegocio en el Cesar.
- Taller Mentalidad y cultura socioempresarial.
- Muestra Empresarial.
- Rueda de negocios. Estrategia compras públicas.
- Mesa financiera.



### Vive la Semana Santa en el Cesar

#YOVOY  
#TurismoReligioso

Vive la procesión del Santo Ecce Homo

El progreso es de todos | Mincomerio | FONTUR COLOMBIA | de Medellín | @sturcesar @ccvalledupar



Id	ASOCIACIÓN/EMPRESA		MUNICIPIO
47	ASOCIACION DE AGRICULTORES DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANIA DEL PERIJA	ENTRE SIERRA	AGUSTÍN CODAZZI
52	ASOCIACION DE CAFICULTORES CODAZZI CAFETERA	CODACAFE	AGUSTÍN CODAZZI
54	ASOCIACION DE TECNICOS Y PROFESIONALES EN PRO DE LA SERRANIA DEL PERIJA	ASOTepro	LA JAGUA DE IBIRICO
55	ASOCIACION MUTUAL DE PROSUMIDORES AGROECOLOGICOS AGROSOLIDARIA CODAZZI	AGROSOLIDARIA CODAZZI	AGUSTÍN CODAZZI
60	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CACAO DE LA JAGUA DE IBIRICO ASOCAJAGUA	ASOCAJAGUA	LA JAGUA DE IBIRICO
64	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS INDIGENAS KANKUAMOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA ASOPROKAN	ASOPROKAN	VALLEDUPAR
66	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS Y MUJERES CAMPESINAS DE LA SERRANIA DEL PERIJA	ASOPROPERIJA	AGUSTÍN CODAZZI
67	ASOCIACION DE MUJERES CAFETERAS CAPACES DE LOGRAR SUS SUEÑOS	ASMUCACAPACES	AGUSTÍN CODAZZI
68	ASOCIACION DE CACAOTEROS DEL PERIJA ASOCOPE	ASOCOPE	AGUSTÍN CODAZZI
	COMERCIALIZADORA MANOSALVA NARANJO	(MINICADENA)	AGUSTÍN CODAZZI
	COMPRA Y VENTA DE GRANOS EL CUÑO	(MINICADENA)	VALLEDUPAR

### PROYECTO PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA

Durante el último trimestre de 2019 se desarrolló el Proyecto de Programa de Formación Continua Especializada. Enfocado a mejorar las competencias del tejido empresarial de la Región.

Al finalizar el año, hemos logrado impactar a 19 municipios, de los cuales 17 pertenecen al Departamento del Cesar y de estos tres, a la zona sur del Departamento, garantizando que los 14 municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Valledupar para el valle del Río Cesar se beneficiaran por lo menos con un curso de este programa, que, en total, fueron 6 acciones de formación para 72 grupos de estudios, certificando a más de 2 mil personas y más de 5.760 horas de capacitación.

	<i>Registrados</i>	<i>Meta</i>	<i>%Cumplimiento</i>
<i>BENEFICIARIOS</i>	2.435	1.584	153%
<i>CERTIFICADOS</i>	2.078	1.584	131%



### Programa de Formación Continua Especializada

ESTRATEGIAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

VALLEDUPAR

DURACIÓN 80 HORAS

FECHA DE INICIO

10 DE SEPTIEMBRE AL 17 DE SEPTIEMBRE DE 2019  
Lunes a viernes  
8:00 P.M. - 10:00 P.M.

CONTRACTOS:  
SERVICIOS, I - E - O INGRESOS Y TRÁFICO  
NUESTRA WEB: WWW.VALLEDELUPAR.ORG.CO

www.valledupar.gov.co



### PROGRAMA CÁMARA AL PARQUE Y CARPA MÓVIL



Durante el año 2019 se realizaron 25 eventos de Cámara al parque en diferentes parques de la ciudad de Valledupar, como propósito es el de acercar a la comunidad a los servicios que ofrece la Cámara de Comercio de Valledupar, y generar una cultura de formalidad; fueron atendidos 443 usuarios, de los cuales 421 calificaron el servicio como excelente y solo 22 calificaron como bueno.

Actividad de Registros Públicos	Cámara al Parque	Carpa Móvil	Total
Matrículas	107	145	252
Renovación	266	804	1070
Cancelación	2	38	40
Mutación	19	6	25
Actos sujetos a registro	3	14	17
Certificados	247	474	721
Total Recaudado	\$31.844.100	\$96.088.200	\$ 127.932.300
Personas Atendidas en Caja	234	488	722
Asesorías Personalizadas	209	217	426
Total Personas Atendidas	443	732	1175
Excelente	421	622	1043
Bueno	22	104	126
Regular	0	6	6
Actividades de RMH	38		38
Asistentes	2056		2056
Número de Carpas	<b>25</b>	<b>13</b>	38

## CARPA MÓVIL

En cuanto a las carpas móviles se desarrollaron 13 durante el año, atendiendo a más de 732 usuarios, de los cuales 622 calificaron el servicio como excelente y solo 104 usuarios calificaron el servicio como bueno. Así mismo, se logró recaudar más de 90 millones de pesos.

Municipio	% Carpas	Población	# Carpas
Astrea	15%	<i>Astrea</i>	2
Becerril	8%	<i>Becerril</i>	1
Chimichagua	15%	<i>Chimichagua</i>	2
Chiriguaná	8%	<i>Chiriguaná</i>	1
El Paso	15%	<i>La Loma</i>	1
		<i>El Paso</i>	1
La Paz	8%	<i>La Paz</i>	1
Manaure B.	8%	<i>Manaure B.</i>	1
Pueblo Bello	15%	<i>Pueblo Bello</i>	2
San Diego	8%	<i>San Diego</i>	1
<b>Total</b>			<b>13</b>

Las 13 carpas se desarrollaron en los 9 municipios que no cuentan (a excepción de Chiriguaná que fue inaugurada a mediados de 2019) con oficina, de estos, se destacan Astrea, Chimichagua, Pueblo Bello y El Paso, en los que se desarrollaron 2 carpas móviles y este último fue el único que se desarrolló una carpa móvil en una población diferente a la cabecera municipal.

## EVENTOS EMPRESARIALES

EVENTOS	IMPACTO
Primer Encuentro Departamental Agro industrial	400 personal involucradas en el evento desarrollado en el municipio de Pueblo bello, a través del proyecto de Minicadenas Productivas, incluyendo a las 22 asociaciones como beneficiarias del proyecto.
Expolácteos	660 usuarios registrados en el evento que conto con expertos internacionales, enfocados en el sector lácteo, 30 Mipymes del sector con stand disponible para mostrar los productos, y enfoque de rueda de negocios

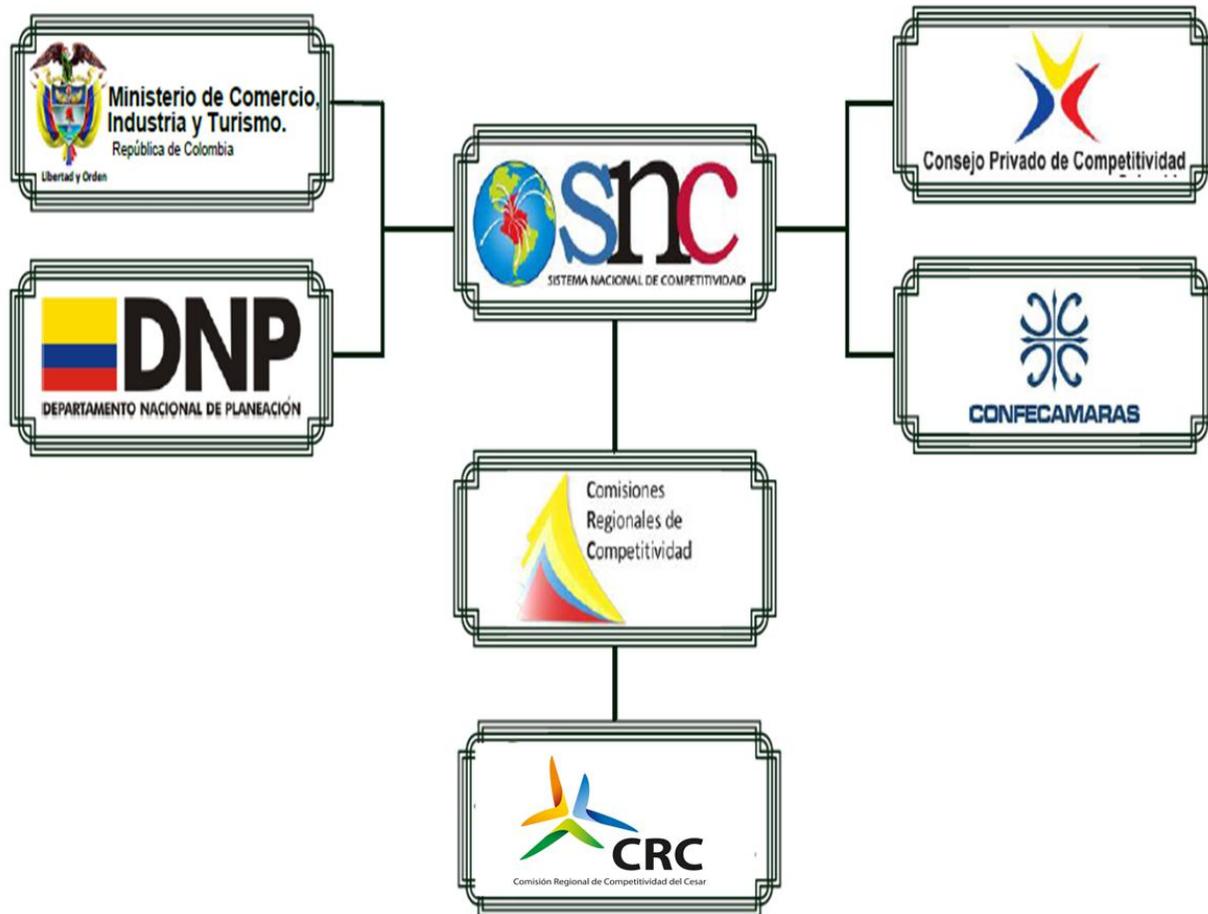
## PROYECTOS EJECUTADOS

N°	NOMBRE DEL PROYECTO	RECURSOS	IMPACTO
1	<b>PROYECTOS AL – INVEST 5.0</b>	€ 62.060	<i>Fortalecimiento empresarial y mejoramiento productivo de 96 empresas del sector lácteo entre productores, transformadores y comercializadores, desarrollo de webinar, y transferencia de conocimiento a través de viajes de referencia a Argentina, e Italia.</i>
2	<b>PROYECTO FOLCLOR 2.0</b>	\$500.000.000	<i>Proyecto de sofisticación de productos turísticos a través del desarrollo de tres rutas turísticas enfocadas a beneficiar a 10 empresas del sector de turismo. Se logra dejar un producto turístico, el cual está siendo promocionado por el sector de turismo, denominado “Magia Vallenata”.</i>

3	<b>MINICADENAS PRODUCTIVAS</b>	\$ 2.330.850.000	<i>Fortalecimiento empresarial, mejoramiento de procesos productivos, asistencia técnica, innovación de productos, para el aumento de la competitividad empresarial a 24 asociaciones víctimas del conflicto armado en zonas "Zomac", 5 municipios impactados, más de 1074 productores beneficiados, de los cuales 459 son mujeres cabeza de hogar.</i>
4	<b>PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR</b>	\$ 2.015.200.000	<i>Desarrollo de 72 diplomados realizados en el departamento del Cesar, 19 municipios impactados incluyendo a la Guajira, 2.435 beneficiarios, 2.078 certificados, 5.760 horas de capacitación, 8 talleres con personal del SENA, con 354 beneficiarios.</i>
5	<b>PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA FEDERACIÓN NACIONAL DE MUNICIPIOS</b>	\$ 100.000.000	<i>Municipios impactados 13, 1 departamento priorizado, 13 grupos desarrollados con un total de 384 beneficiarios.</i>
6	<b>PROYECTO APPS.COM</b>	\$ 36.000.000	<i>60 beneficiarios en Valledupar con kit de procesos digitales</i>

## COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD DEL CESAR

SISTEMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN



### LA COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD DEL CESAR (ACTUALMENTE)

- Decreto departamental No. 0000321 del ocho (8) de noviembre de 2012, por el se reglamenta el decreto 15000 de 2012.
- Decreto 1500 de 2012, Por medio del cual se dictan medidas para la organización, articulación y funcionamiento del Sistema Administrativo Nacional de Competitividad e Innovación.

APUESTA PRODUCTIVA

**APUESTAS AGROINDUSTRIALES**

**SECTORES CON MAYOR ESPECTATIVAS**



Lácteo



Cárnico



Piscícola



Hortofrutícola



Caña panelera



Café



Cereales

**SECTORES CON MAYOR ESPECTATIVAS**



Naturaleza



Folclor



Cultura



Arte

**TURISMO, CULTURA, ARTE Y PATRIMONIO**

## LEVANTAMIENTO DE PROGRAMAS, PROYECTOS E INICIATIVAS (PPI)

### RESULTADO UN ACERVO INICIAL DE 70 PPI CON CRITERIOS DE

Calidad y disponibilidad de la información.

Impacto del proyecto o iniciativa.

Relación con las fallas y problemas estructurales identificados.

Impacto en indicadores y en el desarrollo de las apuestas productivas

### RESULTADOS PPI SEGÚN SECTOR

Los PPI priorizados en su mayoría se asociaron con agroindustria (43%)

Turismo (21%),

PPI relacionados con transferencia de conocimiento y tecnología (30%)

PPI tipo transversal, es decir, en temas de interés para todos los sectores (6%)

### PPI PRIORIZADOS Y POSTULADOS SEGÚN SU ORIGEN

Los PPI priorizados fueron postulados desde la Gobernación del departamento (43%), la Universidad Nacional sede La paz (12%) y Agrosavia (9%).

La agenda es dinámica y se debe examinar los nuevos enfoques de competitividad según cada propósito sectorial para realizar ajustes periódicos.

**AVANCE DE LA POBLACIÓN DE COMERCIANTES ATENDIDO  
A TRAVÉS DE BRIGADAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN  
CONVENIO CON EL BANCO AGRARIO****Acopi**

Se realizan brigadas, jornadas de educación financiera y se han atendido aproximadamente a 30 clientes con desembolsos de \$52.000.000 en 8 clientes, para un porcentaje de atención efectiva del 26.7%

**Coomerva y MercaUpar**

Se visitó las instalaciones del mercado donde se capacitó a aproximadamente a 30 comerciantes.

**Ferretería Cesar**

Se realizó visita para promover convenio para referir clientes para créditos a través de Banco Agrario.

**Mercabasto Valledupar**

Se presentó portafolio de servicios. Se programa brigada y jornada de educación financiera en el mes de Marzo.

**OTRAS ACCIONES EN 2019**

Se realizaron gestiones con el Presidente Ejecutivo Dr José Luis Urón y el acompañamiento de los miembros de junta directiva Dra. María Paola castro y Julio Cesar Vargas ante entidades del orden nacional.

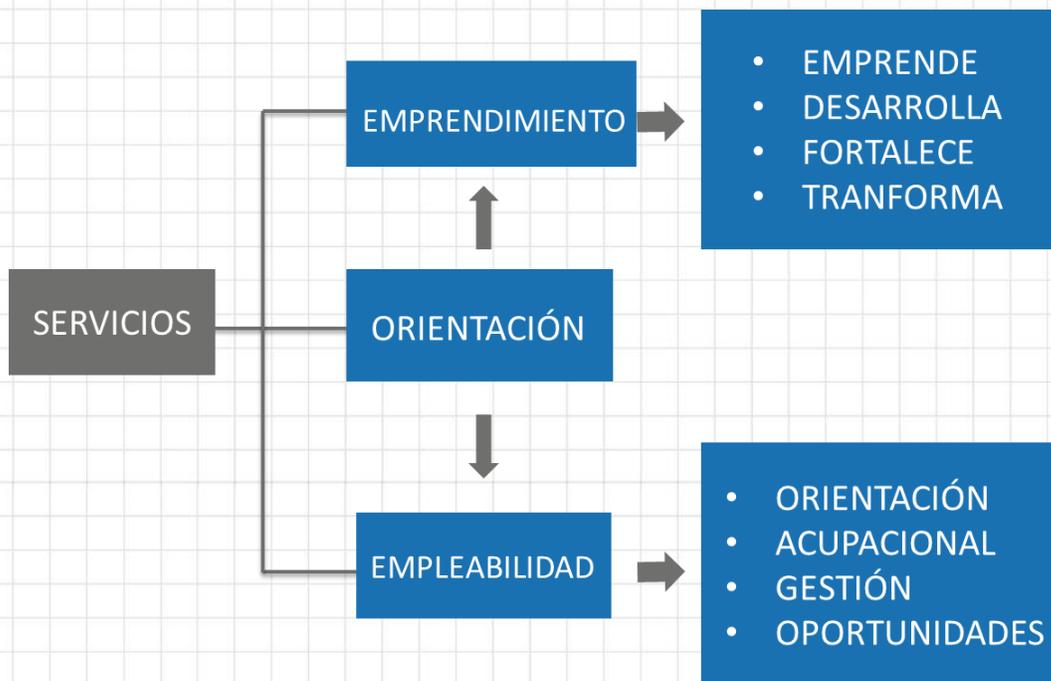
- Fontur. Entrega de informe DEL SISTEMA DE Información Turística (SITUR) cesar ejecución 2019.
- Realización en reuniones con prestadores de servicios del sector turismo del Departamento del Cesar con la participación del director de regiones Dr. Juan Carlos Escobar. Fontur y la coordinadora de guajira - cesar Dra. Texeira Aguilar.
- Se realizó capacitación sobre elaboración y presentación de proyectos a prestadores de servicios en turismo al sector de turismo por Fontur.

## CEMPRENDE

### ¿QUÉ ES C-EMPRENDE?

Una instancia de prestación, Orientación y Referenciación de servicios que amplíen las oportunidades de empleo, autoempleo y emprendimiento de la población sujeto de inclusión prioritariamente pertenecientes a la Red Unidos y en general, población en situación de vulnerabilidad como desplazados, madres cabeza de hogar, en situación pobreza, discapacidad, jóvenes en riesgo, víctimas, entre otros.

### SERVICIOS



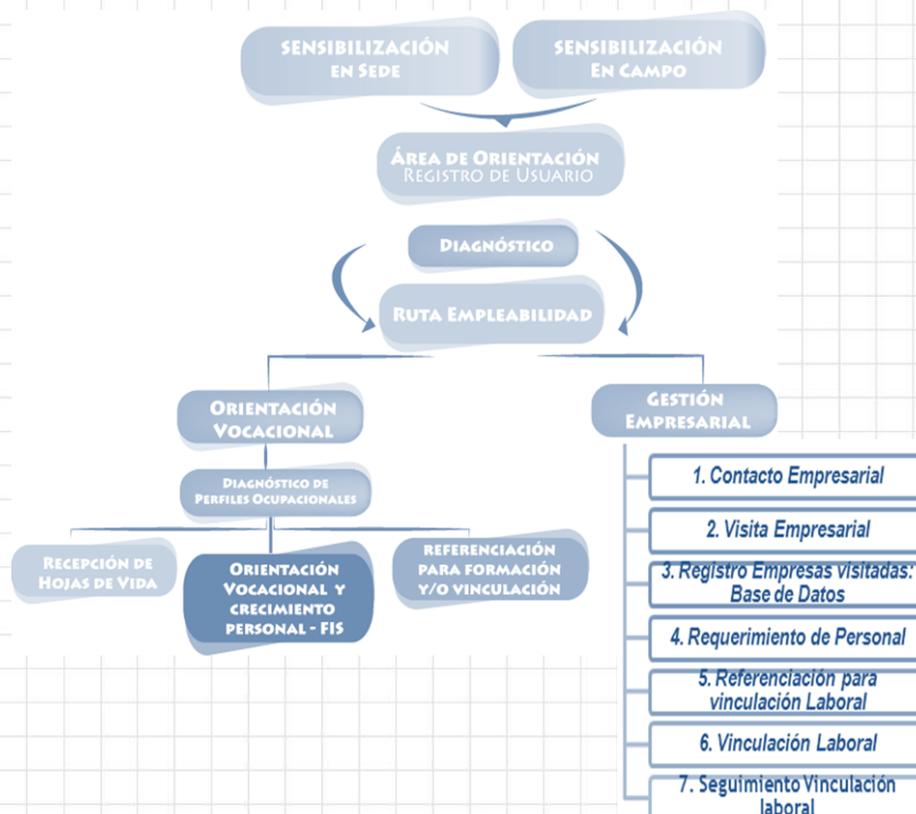
### ÁREA ORIENTACIÓN



## ÁREA EMPRENDIMIENTO



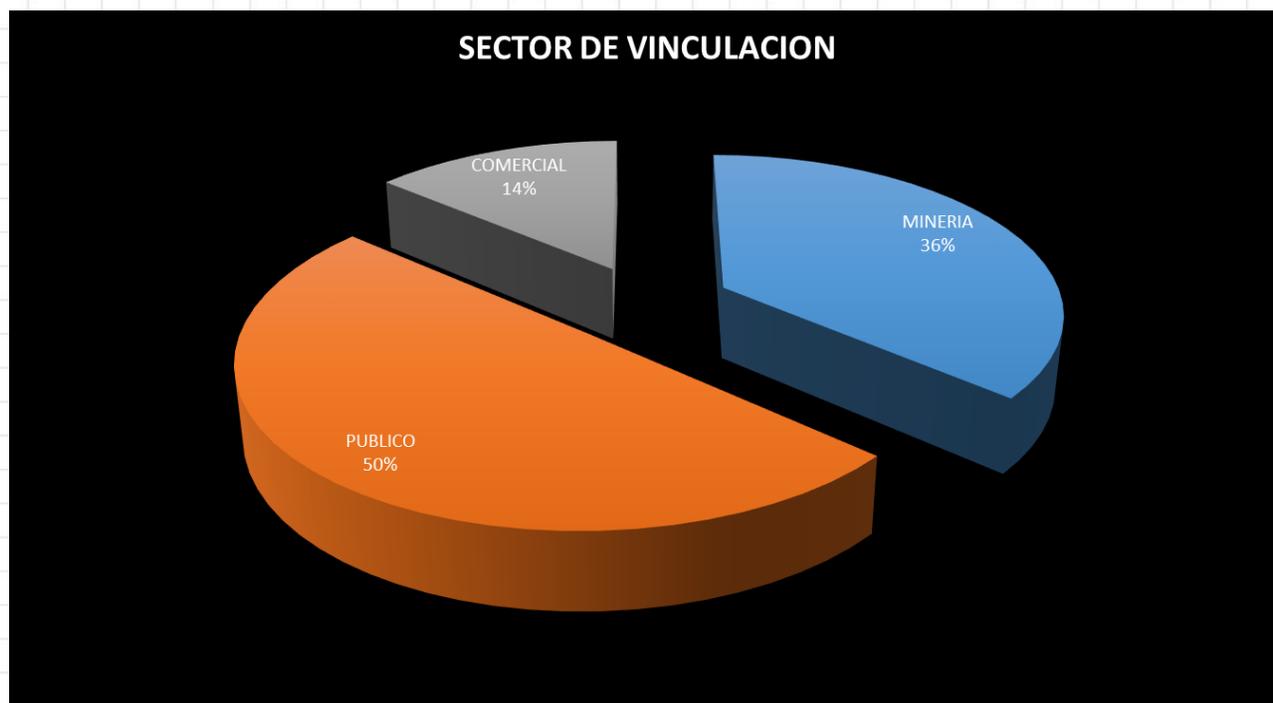
## ÁREA EMPLEABILIDAD



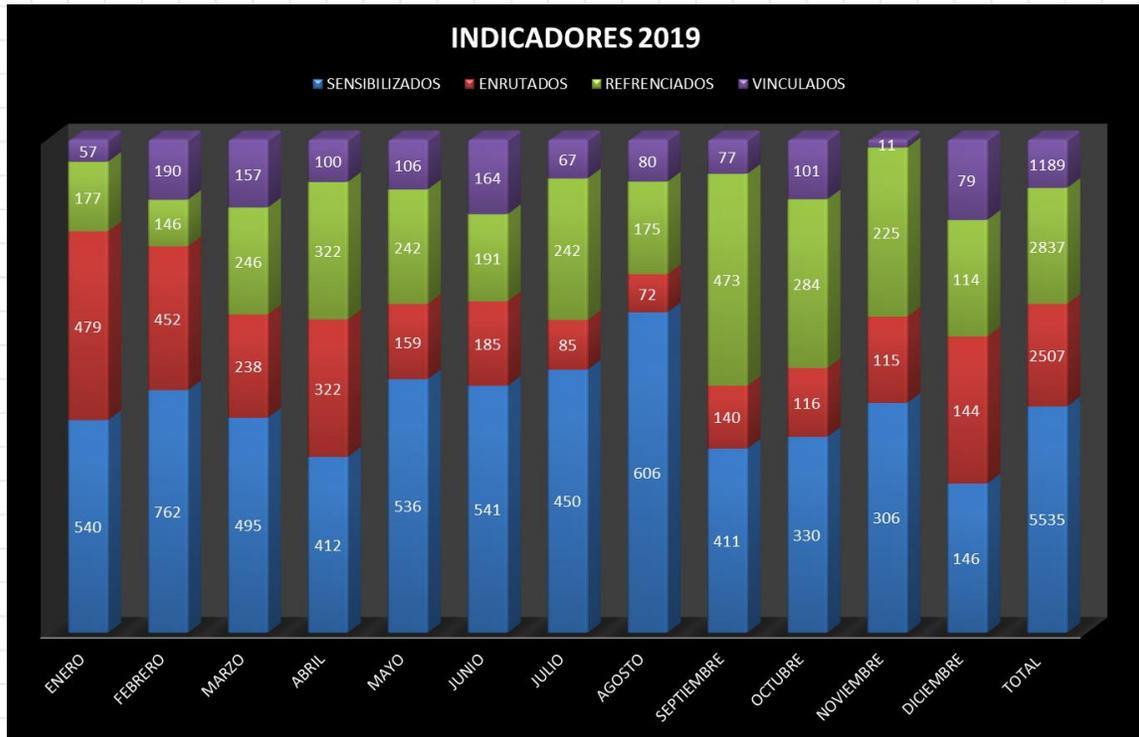
## RESULTADOS ACUMULADOS 2019

INDICADOR	RESULTADOS ACUMULADOS 2019												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Número Empleos Generados	57	190	157	100	106	164	67	80	77	101	11	79	1189
Número de casos de negocio formulados (aprobados)	39			15	16	36	58	25	36				225
Número de casos de negocios financiados		-	4		26	13				22	26		91
Número de Personas atendidas	540	762	495	412	536	541	450	606	411	330	306		5389

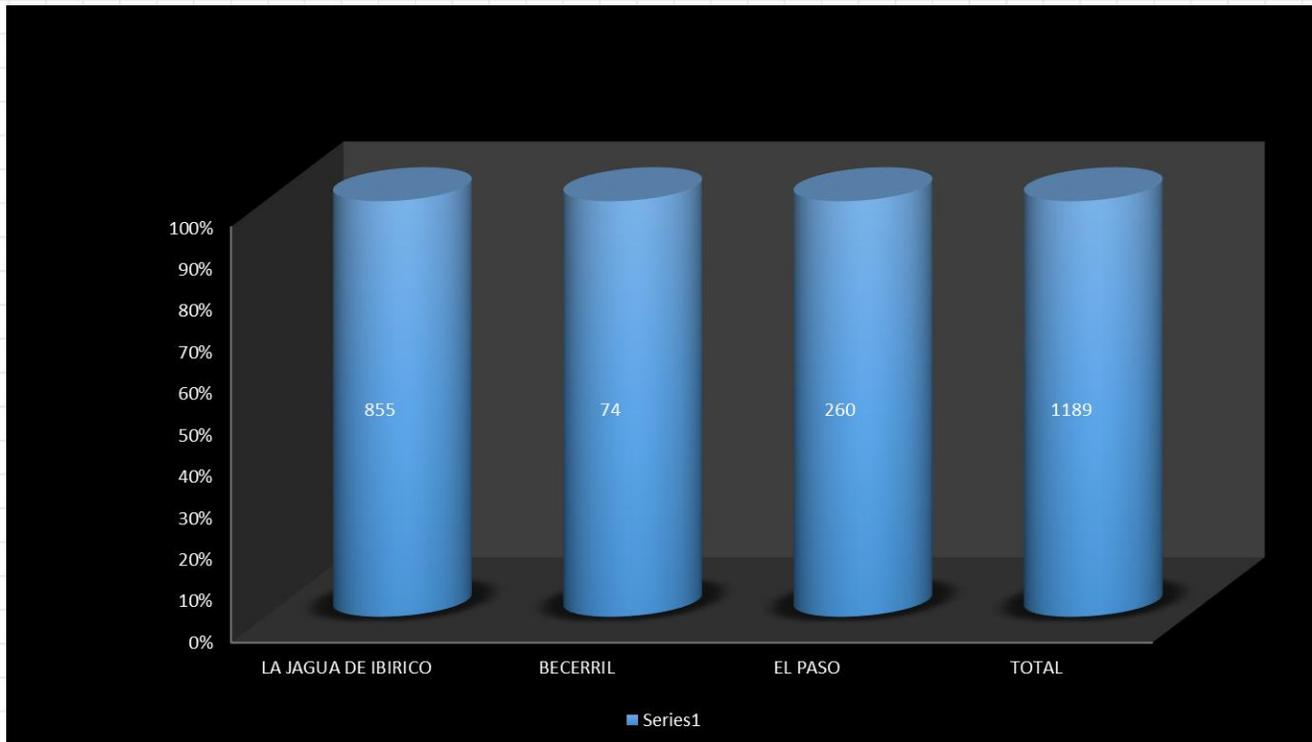
## SECTOR DE VINCULACIÓN



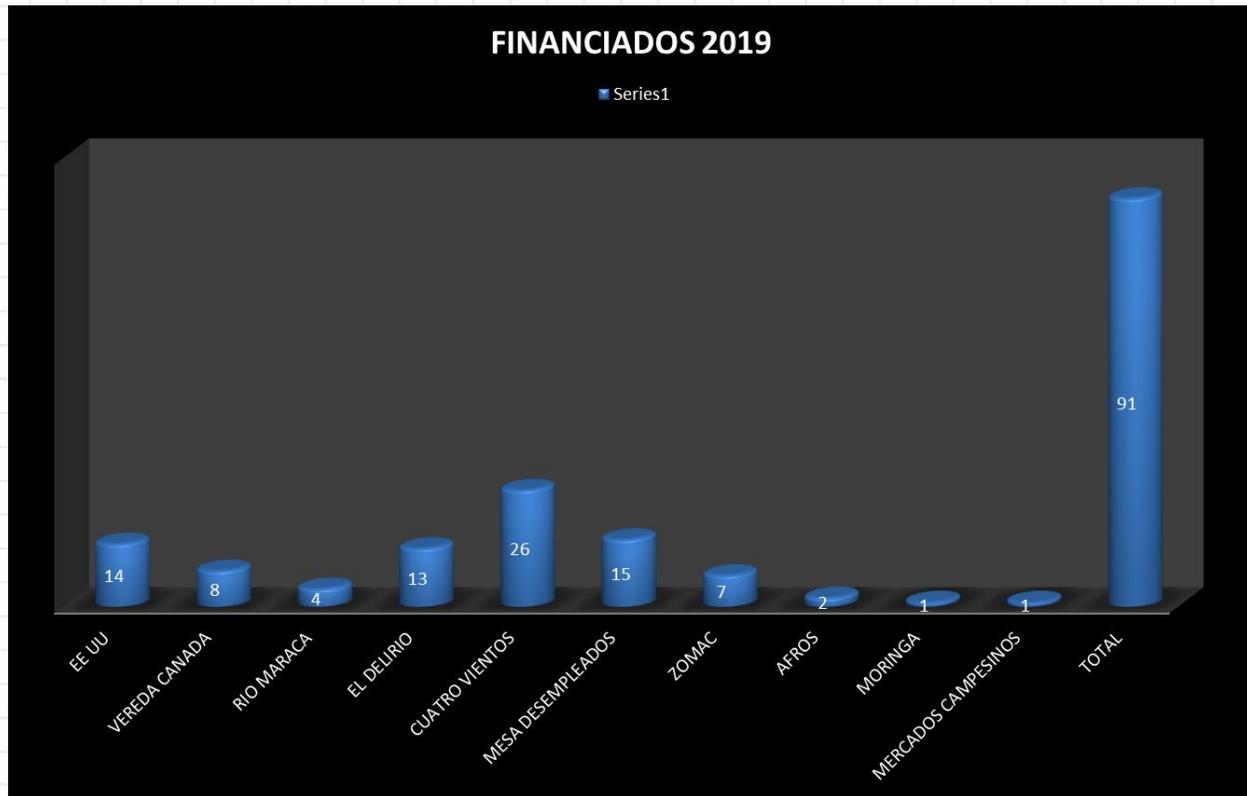
### INDICADORES 2019



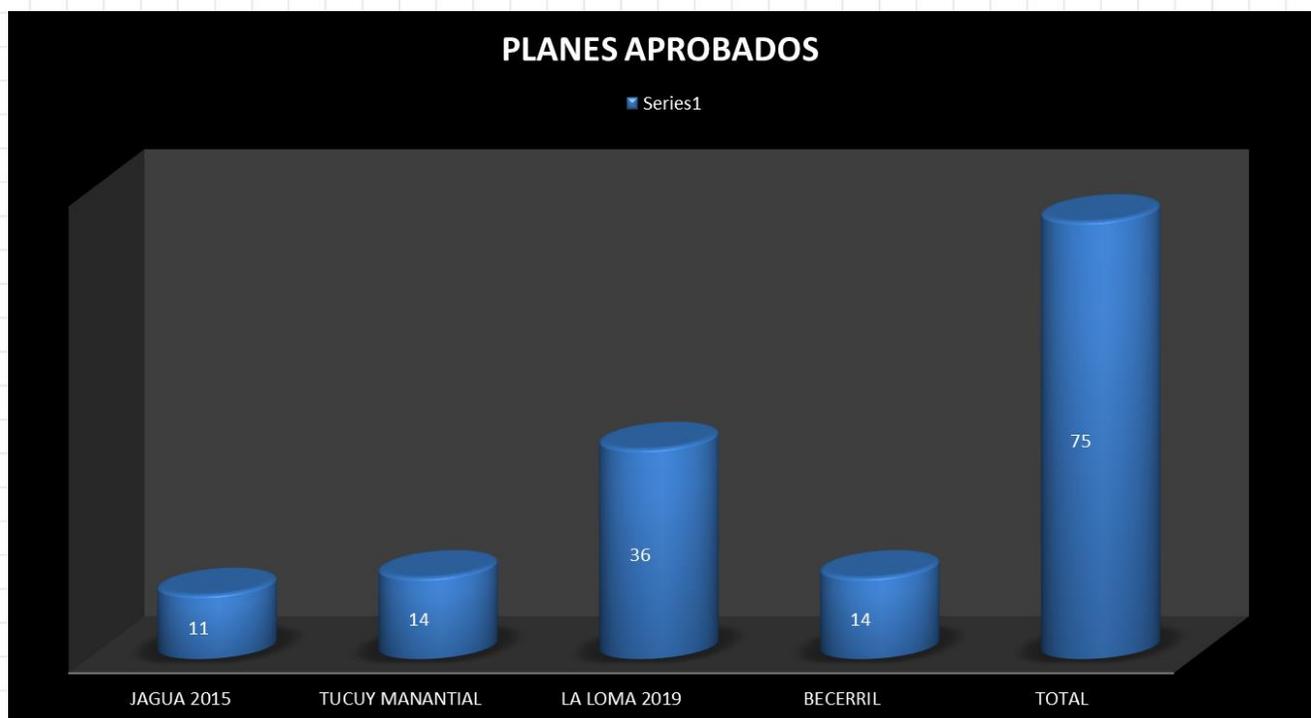
### VINCULACIÓN 2019



## PROYECTOS FINANCIADOS 2019

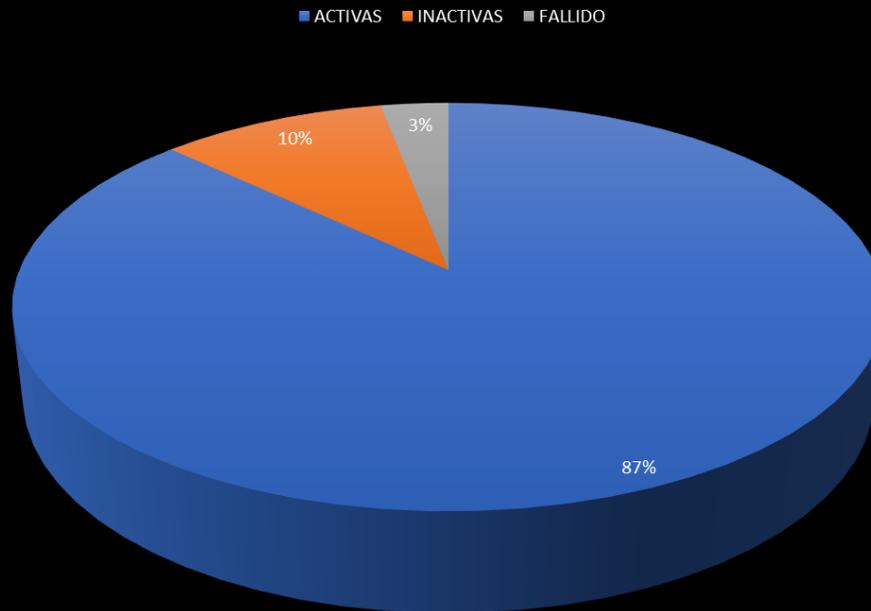


## PROYECTOS APROBADOS 2019



RESULTADOS ACUMULADOS 2016-2018

**SITUACION ACTUAL DE LOS EMPRENDIMIENTOS**



**INDICADORES EMPREDIMIENTO 2017 2018**

- 91 unidades de negocio fortalecidas.
- **VENTAS:** A través de las visitas del equipo de asesores se evidencio un crecimiento del 35% en sus ventas.



## COBERTURA NACIONAL Y EN EL CESAR

- E Paso, Cesar.
- Becerril, Cesar.
- La jagua, Cesar.



## **OFICINA GESTORA DE PAZ Y DERECHOS HUMANOS INFORME DE GESTIÓN**

### **INTRODUCCIÓN**

La gestión de la Oficina Gestora de Paz, de manera general, cumplió satisfactoriamente la misión y los objetivos estratégicos de la CCV, en el marco de un periodo desafiante para la economía de la región. Tres son los aspectos que es pertinente destacar respecto al desarrollo de las actividades: Proyecto Zomac, Construcción de paz, oportunidades y beneficios empresariales en los ETCR y Convenio CI Prodeco S. A.

La Oficina Gestora de Paz y Derechos Humanos, es un área de conocimiento complejo que debe tener su propia estructura y misionalidad. Es estratégica, porque todas las empresas en Colombia deben ser capaces de entender y adaptarse al entorno, pues los conceptos de la responsabilidad social empresarial y el valor compartido no logran del todo integrar la problemática específica de nuestro país. Es claro que el momento actual presenta importantes oportunidades en materia de construcción de paz, lo que obliga a las cámaras de comercio a disponer de múltiples herramientas para promover una paz sostenible en su área de influencia.

Dentro de los objetivos alcanzados, mencionamos el normal funcionamiento del Sistema Integrado de Información para el Postconflicto, estableciendo relaciones con las demás entidades de carácter público o privado, sociedad civil y desmovilizados.

En este orden de ideas, para los temas de inversión social y económica, se adelantaron gestiones de cooperación con aliados del orden nacional y regional, para implementar estrategias de desarrollo empresarial y el fomento de la formalización.

### **PROYECTO ZOMAC**

El escenario de postconflicto colombiano presenta una importante oportunidad para orientar los esfuerzos de la institucionalidad pública y privada, hacia los territorios con mayor necesidad de participar activamente en la economía legal productiva. Por lo anterior, con el propósito de aunar esfuerzos para implementar estrategias de desarrollo empresarial y fomento de la formalización empresarial, a través de la operación de la Ventanilla Única Empresarial, la simplificación de trámites y el mejoramiento productivo en las Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado - ZOMAC, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - MinCIT y la Red de Cámaras de Comercio – Confecámaras, suscribieron el convenio 253 que inició en el 2018.

En el componente denominado: Fortalecimiento y formalización de unidades productivas urbanas y rurales y Formulación y gestión de proyectos para su ejecución, las actividades

fueron ejecutadas por el equipo nacional y el equipo territorial de las ocho (8) Cámaras de Comercio, priorizadas con base en los criterios cuantitativos y cualitativos previamente definidos, a saber:



*Figura N° 1. Cámaras de Comercio priorizadas*

**Este proyecto** buscó aunar esfuerzos para implementar estrategias de desarrollo empresarial y fomento de la formalización, a través del mejoramiento productivo de organizaciones asociativas en los municipios Zomac; igualmente, busca incentivar a los empresarios del país con beneficios tributarios, a ocupar zonas históricamente aisladas por el conflicto armado.

**El alcance del proyecto** se direccionó al logro de la implementación de procesos de fortalecimiento, mejoramiento productivo y acceso al financiamiento, para promover la formalización empresarial en los municipios ZOMAC y en la conformación de una red de proveedores agropecuarios y/o agroindustriales de las ZOMAC para enlazar su oferta con la demanda de compras públicas y/o de empresas de todo el país.

**Como principal característica del proyecto**, va dirigido a población vulnerable, aspecto clave para que los resultados sean mayores.

**Como necesidad comercial**, este convenio logró intervenir asociaciones con gran potencial en la producción y en la comercialización, no solo se les brindó asesoría técnica especializada,

sino que se les dio recursos para adecuación de infraestructura, equipos y maquinaria, entre otros, para que cumplieran con los requisitos en la obtención de permisos y certificados para la comercialización; adicionalmente, en el transcurso del proyecto se establecieron acuerdos comerciales que garanticen la venta de su producción.

**Como valor diferenciador**, se crearon espacios de socialización y promoción de beneficios tributarios y obras por impuesto, en las ZOMAC.

Importante el trato preferencial a los inversionistas que decidan crear empresas que generen empleo, oportunidades y desarrollo en las zonas que fueron escenario de la guerra con las Farc.

Con ello, también se busca materializar el interés mundial que hay para invertir en Colombia, ya que aplica un régimen tributario que estimulará la inversión en los municipios más golpeados por el conflicto.

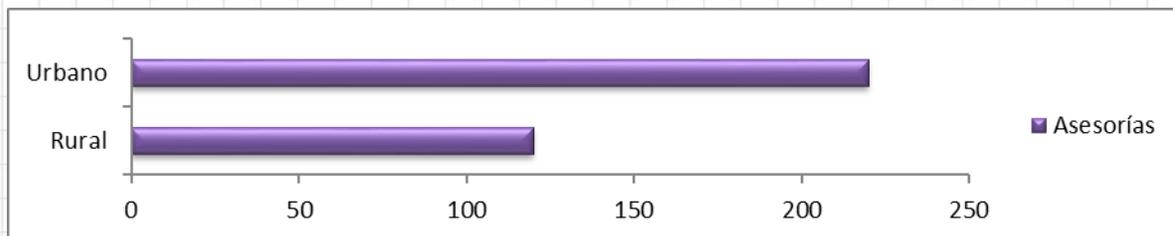
#### SE DESCRIBIERON LAS FASES DE DESARROLLO, ASÍ:

**1. Fase de selección:** Mediante Comité celebrado entre la Cámara de Comercio de Valledupar y Confecámaras se seleccionaron 22 unidades productivas del sector urbano de las 19 que estaban pactadas en el Convenio, y del sector rural se seleccionaron 12 de las 10 establecidas en el convenio. El criterio de selección de las organizaciones rurales fue la identificación de potencial para mejorar la producción y las ventas con el cierre de brechas comerciales; y el criterio para la selección de las unidades urbanas fue que tuvieran dificultades en la formalización, operativa y contable.

Sector	Meta Convenio	Meta obtenida por Cámara de Comercio	Porcentaje de metas alcanzada (%)
Urbano	19	22	100%
Rural	10	12	100%

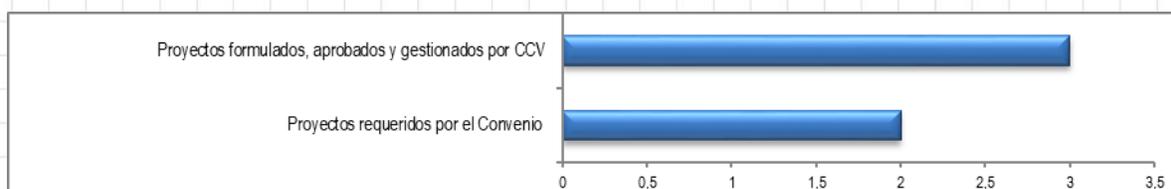
**2. Asistencia técnica especializada:** El convenio contemplaba la realización de asesorías en temas técnico-productivos, organizacionales, contable-financieros y aspectos comerciales, para un total de 340 asesorías, (220 Urbanas y 120 rurales) antes de la entrega de activos; posteriormente, con la entrega de los activos aprobados, se hará

acompañamiento para verificar el uso y las mejoras en la producción y comercialización.



**3. Red de Compradores:** Paralelamente, se ha identificado y enlazado una red de proveeduría, que consistió en la identificación de posibles compradores de los productos de las asociaciones que fueron caracterizadas al inicio, este tejido empresarial se hizo con el objetivo de aumentar la comercialización, el convenio estipulaba uno (1) y hasta la fecha se han establecido dos (2) acuerdos comerciales: comercialización de yuca y huevos de gallina, con la Corporación Vital, además, con la posibilidad de concretar otros acuerdos después de la entrega de los activos, ya que muchos compradores exigen certificado Invima y tener concluido el proceso de formalización.

**4. Gestión de proyectos:** El convenio requería la gestión de dos (2) proyectos y se han gestionado tres (3), dirigidos a municipios Zomac, titulados: Fortalecimiento de 10 empresarios a través de un viaje para transferencia de conocimiento y tecnología; Caracterización del estado de empleabilidad, e identificación de indicadores estratégicos en el mercado; y alianza por el posicionamiento competitivo del sector turismo del Magdalena Grande (La Guajira, Cesar, y Santa Marta).



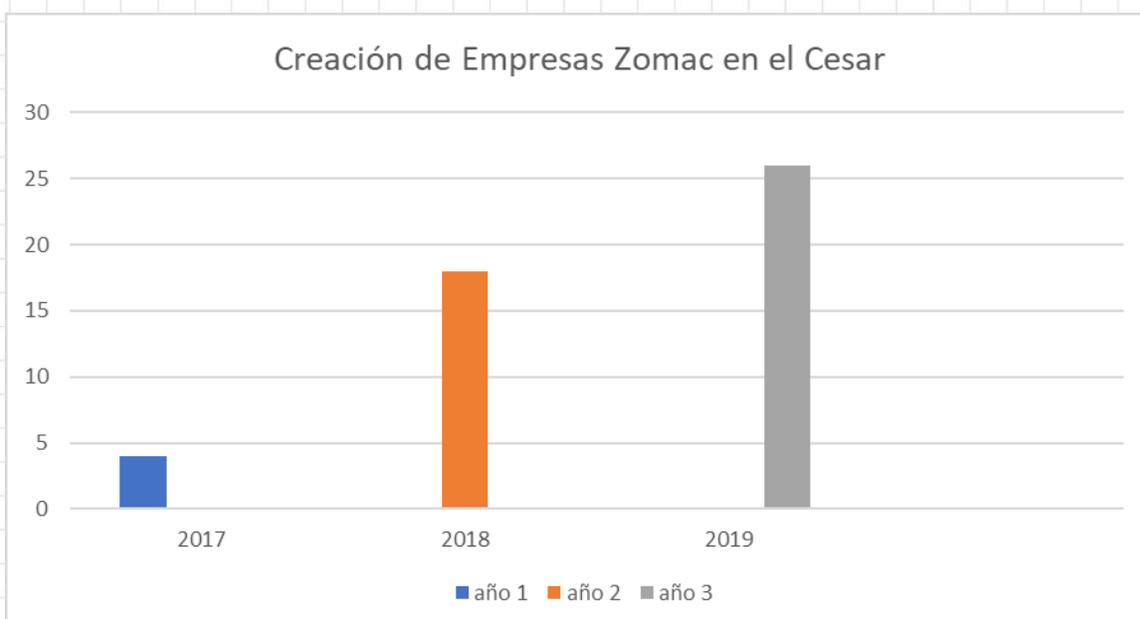
**5. Entrega de activos:** Mediante comité celebrado entre Confecámaras, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y la Cámara de Comercio de Valledupar se aprobó un valor de más de cien millones de pesos (\$100.000.000) en inversiones, para once (11) asociaciones de los municipios Zomac del departamento, distribuidos así: cinco (5) en la Jagua de Ibirico, dos (2) en Becerril, dos (2) en Pueblo Bello, una (1) en Bosconia y una (1) en Chiriguaná. Los activos priorizados van dirigidos al mejoramiento de la estructura física del lugar, dotación de equipos y maquinaria, registro Invima, registro de marca, diseño de imagen corporativa, entre otros.

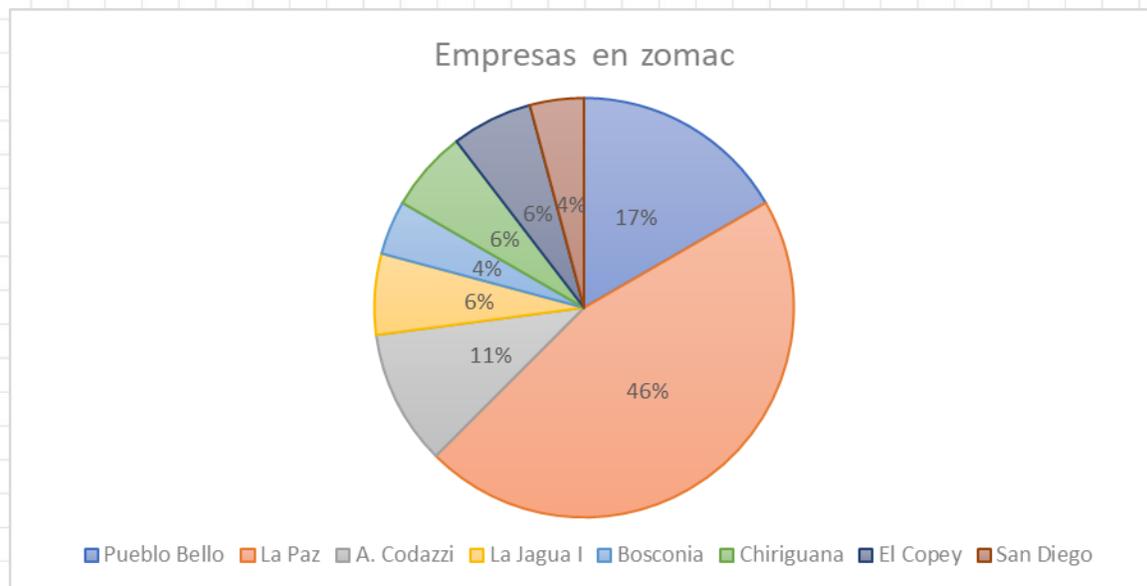
Municipio	#	Asociación	sector	Activos
La Jagua de Ibirico	1	Asociación la Tribu de Peñuela	piscícola	9.971.119
	2	Sociedad Apiarios frutos del Campo	Miel de Abeja	9.498.800
	3	Asoc. de Técnicos y Profesionales de la Serr del Perijá.	Café	8.100.000
	4	Asoc. de Mujeres Productivas del Galán	Huevos	9.343.300
	5	Consejo Comunitario de Comunidades Negras	Cerdos	8.999.952
Becerril	6	Asoc. de Víctimas de las Veredas Hatos	Yuca	9.180.000
	7	Asoc. de Productores de Estados Unidos	Cerdos	9.049.400
Pueblo Bello	8	Asoc. de Autoridades de la Sierra Nevada	Panela	10.000.000
	9	Asoc. de Autoridades de la Sierra Nevada	Café	9.400.000
Bosconia	10	Asoc. Productora de Huevos de Codorniz	Huevos	8.961.300
Chiriguana	11	Asoc. de Productores Agroindust. del Centro del Cesar	Vino	9.197.000
<b>Total</b>				<b>101.700.871</b>

## IMPACTO DEL PROYECTO

- De los 15 municipios ZOMAC del departamento del Cesar, fueron caracterizados 9.
- 11 asociaciones seleccionadas en 6 de los 9 municipios caracterizados.

Desde la creación del Decreto 1650 a diciembre de 2016, de los 334 municipios beneficiados como ZOMAC, en el departamento del Cesar existen quince (15), de los cuales, la Cámara de Comercio de Valledupar tiene jurisdicción en diez (10) de estos municipios: Manaure, San Diego, La Paz, Agustín Codazzi, Becerril, La Jagua de Ibirico, Pueblo Bello, Copey, Chiriguana, Bosconia. De estos municipios mencionados, solo ocho (8) han creado negocios o empresas beneficiadas desde el año 2017 y se encuentran registrados en la Cámara de Comercio de Valledupar.





### **CONSTRUCCIÓN DE PAZ, OPORTUNIDADES Y BENEFICIOS EMPRESARIALES EN LOS ETCR**

Se proyectó impactar al sector privado en temas relacionados con la construcción de paz, a partir de la implementación de los acuerdos, con el acompañamiento, diseño e implementación de acciones para que los Espacios Territoriales de Capacitación y Reincorporación (ETCR) Tierra Grata (Cesar) y Pondores (La Guajira), logran con sus actividades empresariales entrar en la dinámica productiva del territorio. Así mismo, que el sector privado se vinculara directa y masivamente en programas de construcción de paz desde la perspectiva de la sostenibilidad y la competitividad, en las zonas más afectadas por el conflicto en municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Valledupar para el Valle del Rio Cesar.

Por lo anterior, desde la dejación de armas, en agosto de 2017, la Cámara de Comercio ha participado en los ETCR, apoyando una agenda de trabajo en emprendimiento, proyectos e iniciativas que impacten positivamente las zonas afectadas por el conflicto, de la siguiente manera:

*Ver gráfica en página siguiente*

- 
- 
-

	Descripción	Asistentes	Cantidad	Cantidad
Capacitación	Cooperativismo	76		
	Emprendimiento	35		
	RNT			
	Regt de marcas			
Formalización	Cooperativas		3	
	Asociaciones		1	
	Fundaciones		1	
	S.A.S		4	
Eventos	Mesas de trabajo.		2	
	Ruedas de negocios		3	
Negociaciones	Confecciones			2
	Tomate			1
	Huevos			1

### CONVENIO C.I. PRODECO S.A.

De acuerdo con el numeral 6 del artículo 236 de la Ley 1819 de 2016 las ZOMAC están constituidas por el conjunto de municipios considerados como más afectados por el conflicto, definidos a su vez, en el Decreto 1650 del 9 de octubre de 2017.

En el marco de ello, a través de convenios interinstitucionales, se busca incentivar a los empresarios del país a ocupar esas zonas, históricamente aisladas por el conflicto, con beneficios tributarios que sólo encontrarán en las ZOMAC.

En línea con ello, viendo que hay un escenario institucional favorable para el desarrollo de iniciativas, PRODECO y la CÁMARA decidieron aunar sus esfuerzos y suscribir un Convenio de Colaboración, direccionado a asociaciones rurales agropecuarias y/o agroindustriales con gran potencial de crecimiento y desarrollo empresarial en los municipios de La Jagua de Ibirico (Municipio de reparación colectiva), Becerril y El Paso, reconocidos como ZOMAC.

El objeto del presente Convenio es regular las condiciones bajo las cuales las partes aunarán esfuerzos y compartirán recursos para implementar estrategias de desarrollo empresarial y fomento de la formalización, a través del mejoramiento productivo de las asociaciones rurales en los municipios ZOMAC del departamento del Cesar y que, a su vez, hacen parte del área de influencia de las operaciones de Prodeco.

A continuación, damos a conocer las diferentes actividades y avances de la intervención desde el mes de febrero hasta el mes de diciembre de 2019, con las organizaciones agropecuarias priorizadas mediante la metodología ZOMAC, en los municipios del corredor minero del Cesar.

### PRESENTACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES

En el siguiente cuadro se presenta un consolidado de las asociaciones priorizadas para intervención ZOMAC en los diferentes municipios del corredor minero del departamento del Cesar:

ASOCIACIÓN – UNIDAD PRODUCTIVA	Nº SOCIOS ACTIVOS	ACTIVIDAD ECONÓMICA	MUNICIPIO
ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO Y EMPRESARIAL DE BECERRIL – ASOTAM	8	GALLINAS PONEDORAS	BECERRIL
ASOCIACIÓN AGROPECUARIA FLORIDA VERDE - AGROFLOVER	11	PISCICULTURA	BECERRIL
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE PUENTE SECO - ASOPRAPS	26	PISCICULTURA	EL PASO
ASOCIACIÓN NACIONAL DE USUARIOS CAMPESINOS DEL MUNICIPIO DE EL PASO - ANUC	10	GALLINAS PONEDORAS	EL PASO
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA LOMA DE CALENTURAS - ASOPROLAC	11	CERDOS DE REPRODUCCIÓN Y PISCICULTURA	EL PASO
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PISCÍCOLAS DE LA JAGUA DE IBIRICO - ASOPROJAI	35	PISCICULTURA	LA JAGUA DE IBIRICO
CONCEJO COMUNITARIO DE AFRODESCENDIENTES DE LA VICTORIA DE SAN ISIDRO - COAFROVIS	22	CERDOS DE CRIA Y CEBA	LA JAGUA DE IBIRICO

Etapas y ejecución, para desarrollar el objeto del presente Convenio, las Partes atendieron las siguientes fases:

**I. Generación de espacios para socialización, caracterización y selección de las unidades productivas:**

Las Partes realizaron un comité para unificar criterios en cuanto a la cantidad, los pasos para la selección de unidades productivas, la identificación y entrega de activos a las asociaciones rurales que serían beneficiadas con el fortalecimiento que se propone, en virtud de este Convenio.

**II. Análisis de oportunidades de mejora e identificación de las inversiones:**

Brindar asistencia técnica especializada para identificar las oportunidades de mejora en los aspectos técnicos, gestión administrativa, comercial y organizacional, para ofrecer consultoría y capacitación, contribuyendo al desarrollo empresarial y mejoramiento productivo de las unidades rurales, previamente seleccionadas como beneficiarias de este Convenio.

Teniendo en cuenta el objetivo de fortalecimiento a las asociaciones agropecuarias, se presenta a continuación la propuesta de intervención en las áreas priorizadas, tomando como punto de partida las falencias identificadas durante el diagnóstico.

AREAS A INTERVENIR	TEMAS A TRATAR CON LAS ASOCIACIONES
Aspectos técnicos – productivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistemas de producción.</li> <li>• Etapas de la producción.</li> <li>• Seguridad en la producción.</li> <li>• Inocuidad en los alimentos.</li> <li>• Buenas prácticas de manejo agropecuario.</li> <li>• Necesidades (activos) para la producción eficiente.</li> <li>• Formatos para el registro y control de las etapas de la producción.</li> </ul>
Aspectos administrativos – organizacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esquema organizacional.</li> <li>• Áreas y funciones de la empresa.</li> <li>• Criterios de direccionamiento.</li> <li>• Planeación estratégica y toma de decisiones.</li> <li>• Procesos productivos.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principios básicos de la contabilidad.</li> <li>• Manejo del libro diario.</li> <li>• Diferencias entre costos y gastos.</li> </ul>

Aspectos contables – financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinación de costos y gastos de la asociación.</li> <li>• Cálculo del margen de contribución y punto de equilibrio.</li> <li>• Control de inventarios y existencias.</li> <li>• Procesos de financiación (clientes y proveedores) y manejo de cartera.</li> <li>• Determinación de utilidades.</li> <li>• Distribución y manejo de utilidades.</li> <li>• Flujo de caja.</li> </ul>
Aspectos comerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de clientes fijos y potenciales.</li> <li>• Estrategias de comercialización.</li> <li>• Mercadeo y posicionamiento de la marca.</li> <li>• Proyección de ventas.</li> <li>• Características del producto final.</li> <li>• Segmentación del mercado y satisfacción del cliente</li> </ul>

### III. Entrega de activos, fortalecimiento y acompañamiento empresarial:

Priorizar las inversiones y entrega de los recursos que recibirán las organizaciones asociativas de los municipios de La Jagua de Ibirico, Becerril y El Paso, que impulsen el desarrollo productivo.

La CÁMARA, como Operador del proceso de desarrollo empresarial y fomento de la formalización empresarial, a través del mejoramiento productivo, objeto del presente Convenio, será la encargada de (i) coordinar y liderar la ejecución de las actividades que constituyen el objeto y alcance del mismo, en los términos indicados; (ii) administrar todos los recursos que las partes aporten para el desarrollo y ejecución de dichas actividades; y, (iii) presentar los correspondientes Informes de Gestión del programa de formación.

Se sometió a comité de aprobación los activos identificados por las asociaciones agropecuarias del corredor minero, que están siendo intervenidas bajo la metodología del ZOMAC. Dichos activos han sido priorizados como necesarios para fortalecer su estructura productiva y comercial.

#### Las variables que se tuvieron en cuenta para la aprobación de los activos fueron:

- 1). Que la Asociación se encuentre activa y desarrollando la unidad productiva.
- 2). Que las asociaciones hayan cumplido con la asistencia y participación en las sesiones de capacitación desarrolladas.
- 3). Que se haya valorado el impacto de los activos en la productividad y comercialización.
- 4). Viabilidad técnica de las inversiones a desarrollar.

5). Proyección de sostenibilidad de la asociación.

Se revisaron y analizaron los activos priorizados por las siete (7) asociaciones agropecuarias intervenidas en los municipios del área de influencia de explotación minera del grupo Prodeco, obteniéndose los siguientes resultados:

ITN	NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN	NIT	REP. LEGAL	VALOR DE LOS ACTIVOS	RESULTADO
1	ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO Y EMPREARIAL DE BECERRIL - ASOTAM	900894673-7	SOLFANIS OROZCO	\$6.131.311	APROBADO
2	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA FLORIDA VERDE - AGROFOVER	900775676-9	VICTOR LOZANO	\$6.999.000	APROBADO
3	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PISCÍCOLAS DE LA JAGUA DE IBIRICO - ASOPROJAI	901061419-1	YORMIS RIOS	\$6.200.000	APROBADO
4	CONCEJO COMUNITARIO DE AFRODESCENDIENTES DE LA VICTORIA DE SAN ISIDRO - COAFROVIS		MANUEL POLO	\$6.500.000	APROBADO
5	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS PUENTE SECO - ASOPRAPS	900861969-1	EFER BASTIDAS	\$6.429.420	APROBADO
6	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA LOMA DE CALENTURAS - ASOPRALC	900835529-2	RAFAEL URECHE	\$5.720.000	APROBADO
7	ASOCIACIÓN NACIONAL DE USUARIOS CAMPESINOS EL PASO – ANUC EL PASO		MADELEINIS CASTILLEJO	\$6.552.000	APROBADO
<b>Total aprobado/Entregado</b>				<b>\$44.531731</b>	

A continuación, el reporte de ventas de las unidades fortalecidas mediante metodología ZOMAC. ASOPRALC aún no reporta ventas; ya que las cerdas iniciaron partos a partir del 20 de enero de 2020.

ASOTAM y ANUC El Paso, reportan ventas de las producciones de las gallinas que ya tenían las organizaciones antes del fortalecimiento.

ORGANIZACIÓN	MUNICIPIO	VENTAS DIC - FEB	EMPLEOS GENERADOS
AGROFLOVER	BECERRIL	\$4.046.000	1
ASOTAM	BECERRIL	\$960.000	0
ASOPRAPS	LA LOMA	\$37.476.400	3
ASOPRALC	LA LOMA	\$0	0
ANUC EL PASO	LA LOMA	\$450.000	0
ASOPROJAI	LA JAGUA DE IBIRICO	\$14.110.000	0
COAFROVIS	LA JAGUA DE IBIRICO	\$2.181.000	1
<b>TOTAL VENTAS</b>		<b>\$59.223.400</b>	

## REVISIÓN VIRTUAL DE ACTAS

Desde su implementación y puesta en servicio, en el mes 07 de 2015, hasta la fecha, se han decepcionado 16.294 solicitudes de revisión.

Promedio Año	Promedio Mes	Promedio Día
4.073	339	15

Términos y condiciones de uso del servicio:

- Únicamente se reciben actas para Registro Mercantil de Asambleas de Accionistas, Juntas de Socios y Juntas Directivas, Entidades sin Ánimo de Lucro y Cooperativas.

- Tiempo de respuesta cuatro (4) horas hábiles de lunes a viernes, entre las 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
- Aplica únicamente para Sociedades Comerciales, Entidades Sin Ánimo de Lucro y Cooperativas, cuyas decisiones sean objeto de inscripción en la Cámara de Comercio de Valledupar

La revisión no implica la inscripción de los documentos.

## **INFORME CONSOLIDADO DEL CENTRO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE 2019**

### **OTRAS ACTIVIDADES**

El centro de Conciliación de la Cámara de Comercio de Valledupar para el Valle del Río Cesar, en uso de sus facultades legales y estatutarias, mediante Resolución 198 de 2014; tiene como objetivos contribuir, a través de métodos alternativos de solución de conflictos, la mediación pacífica de los problemas mediante la utilización de los mecanismos alternativos establecidos en la ley, a fin de garantizar el libre acceso a la administración de justicia a toda la comunidad.

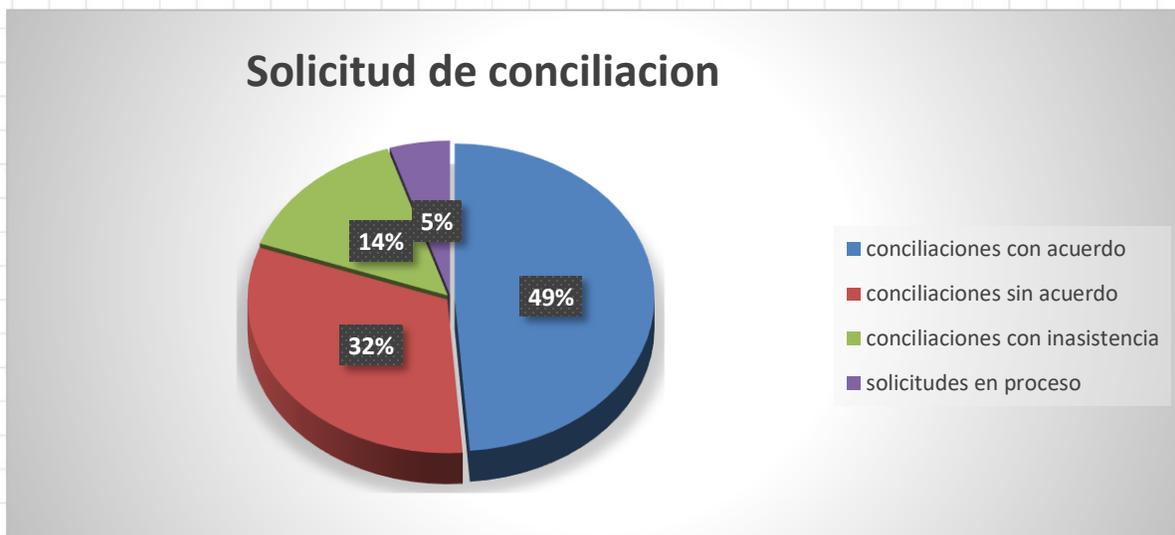
Ser verdaderos garantes de administración de justicia alternativa, a través de la prestación ágil, eficiente y eficaz, de los servicios de conciliación, arbitraje y amigable composición.

Garantizar la prestación ágil, como objetivos estratégicos, eficaz y eficiente de los servicios a cargos del Centro, observando para ello la política de calidad de la Cámara de Comercio de Valledupar, para el Valle del Río Cesar; establecer un programa de formación continua, previo aval por parte del Ministerio de Justicia y del Derecho, programas de capacitación para formar conciliadores en Materia de Insolvencia Económica, expedir los correspondientes certificados de idoneidad de los mismos, y decidir sobre la recusación que se hubiere realizado del conciliador designado en dichos procedimientos, negociación de deudas, convalidación de acuerdos privados.

El mejoramiento continuo se funda en principios de Celeridad, Participación, Información, Eficiencia, idoneidad, Calidad y Responsabilidad Social Empresarial, en razón a esto, se logró además lo siguiente:

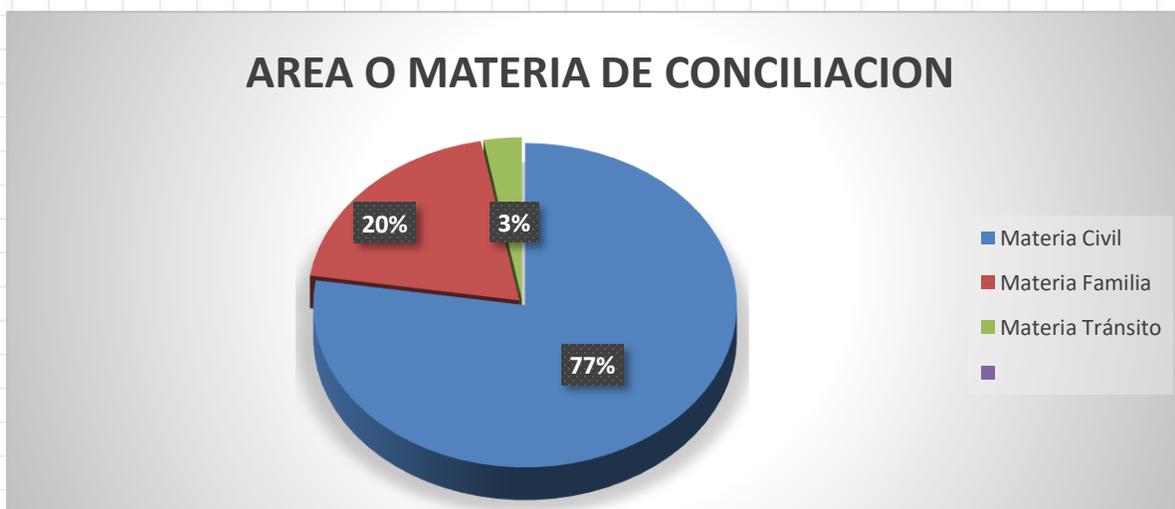
## SOLICITUDES DE CONCILIACIÓN

Durante el año 2019 se presentaron cuarenta y una (41) solicitudes de conciliación. De las cuales, 20 terminaron en acuerdo conciliatorio, 13 en imposibilidad de acuerdo, 6 inasistencias y las otras 2 se encuentran en proceso.



A través de la gráfica podemos observar que, de las solicitudes que ingresaron al Centro de Conciliación y Arbitraje durante el año 2019, el 49% fue por acuerdo, el 32% por imposibilidad, el 14% por inasistencia y el 5% se encuentra en proceso.

## ÁREA O MATERIA DE CONCILIACIÓN



De las solicitudes de conciliación que ingresaron, el 77% correspondió a materia civil, el 20% a materia de familia, y el 3% a materia de tránsito.

### TIPO DE SOLICITANTES Y CITADOS



De acuerdo con las solicitudes de conciliación presentadas durante el año, podemos afirmar que los solicitantes fueron en un 86%, persona natural, y en un 14 % persona jurídica.



De acuerdo con la gráfica, las personas citadas fueron, el 67% personas naturales y el 33% persona jurídica.

### **SOLICITUDES DE ARBITRAJE**

Durante el año 2019, ingresaron tres (3) casos de arbitraje, de los cuales uno de ellos finalizó, y dos se encuentran en proceso.

### **SOLICITUDES DE INSOLVENCIA**

Durante el año 2019, se presentaron 38 solicitudes de insolvencia que ingresaron al Centro, las cuales se encuentran en proceso.

### **OTRAS ACTIVIDADES**

#### **PUBLICIDAD DEL CENTRO DE CONCILIACIÓN**

Se le hizo publicidad al Centro de Conciliación a través de la página web, volantes, y redes sociales, con el fin de dar a conocer el portafolio de servicios para brindar una mejor atención a los empresarios y comerciantes, se realizaron visitas a empresarios del municipio y afiliados, ofreciéndoles los servicios del Centro de Conciliación y Arbitraje; en el transcurso del año 2019, se lograron 30 visitas a empresas.

#### **DIPLOMADO DE CONCILIACIÓN EN DERECHO**

El Diplomado de Conciliación en Derecho, inició el 11 de octubre y finalizó teóricamente el 07 de diciembre de 2019, de acuerdo con el cronograma estipulado. En este diplomado se contó con 22 estudiantes entre estudiantes de derecho, pensionados de la rama judicial, y abogados litigantes.

#### **JORNADAS DE CONCILIACIÓN GRATUITA**

El Centro de Conciliación realizó 2 Jornadas de Conciliación Gratuitas, con el objetivo de coordinar, divulgar y fomentar políticas públicas para promover y aumentar los niveles de acceso a la justicia para los grupos minoritarios y vulnerables, atendiendo orientación del Ministerio de Justicia y del Derecho a través de la Dirección de Métodos Alternativos de Solución de Conflictos. En los cuales se lograron los siguientes resultados:

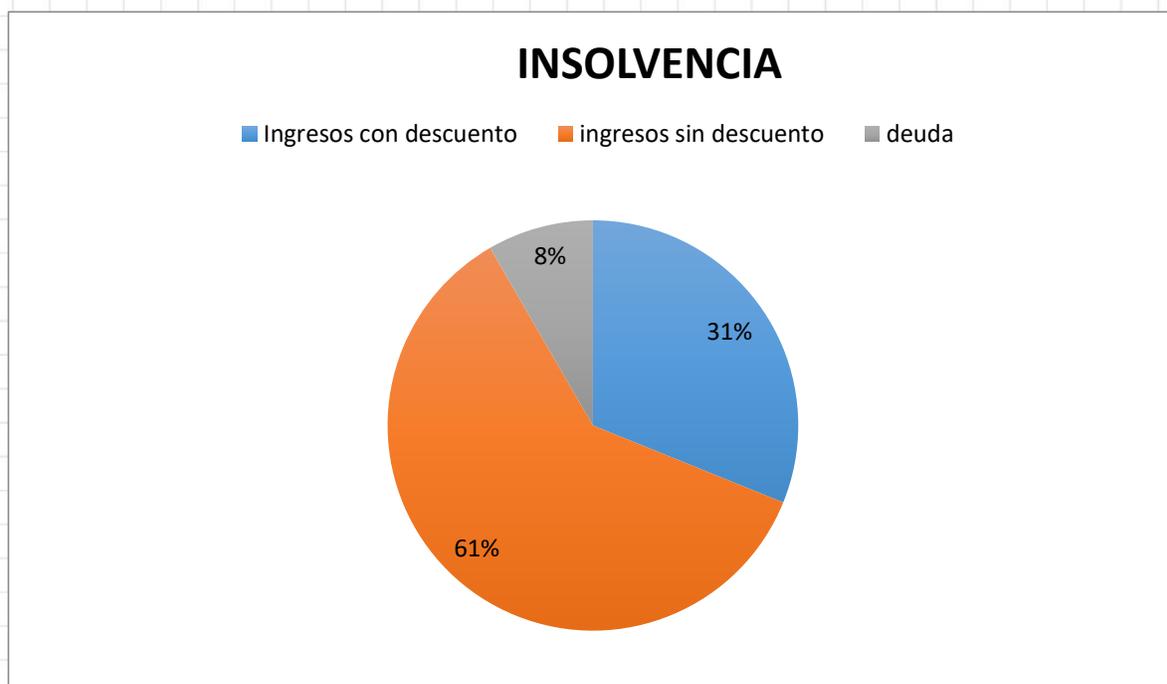
*Ver gráfica en página siguiente...*

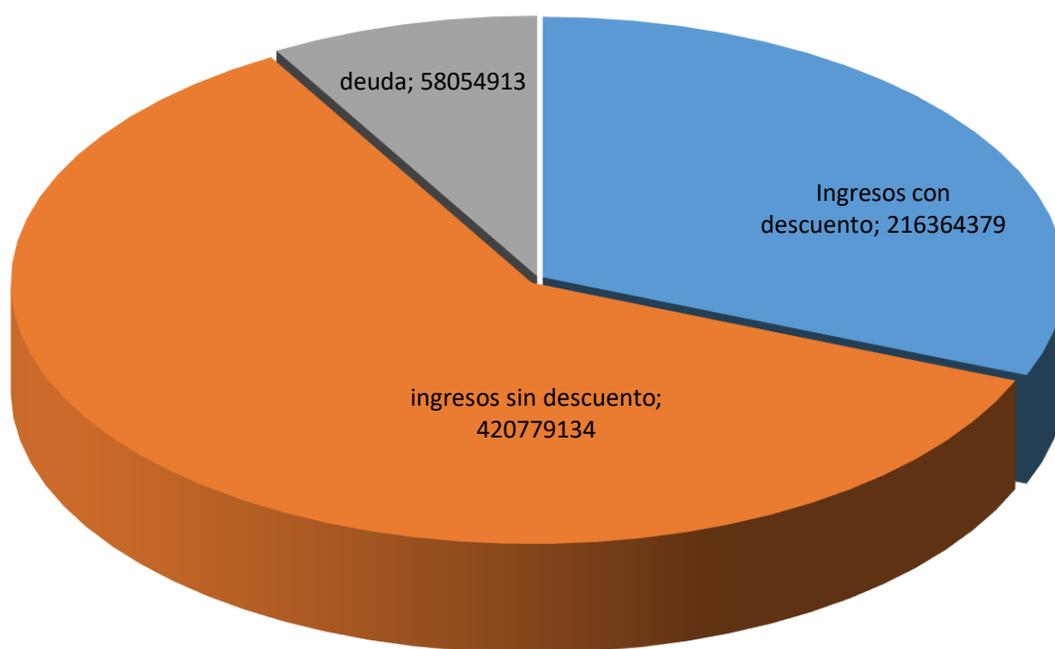
JORNADAS GRATUITAS DE CONCILIACIÓN	NÚMERO DE CONCILIACIONES REALIZADAS EN LA JORNADA
2 ( MAYO Y DICIEMBRE)	5 (1 EN MAYO Y 4 EN DICIEMBRE)

## INGRESOS DEL CENTRO DE CONCILIACIÓN EN EL AÑO 2019

En el Centro de Conciliación y Arbitraje para el año 2019 se obtuvieron Ingresos por un monto de \$158.309.466

Ingresos Sin Descuento	Ingresos Sin Descuento	Deuda a enero de 2020
\$ 420.779.134	\$ 216.364.379	\$ 58.054.913





## SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

### INFORME DE GESTIÓN

Se obtuvo por ICONTEC la Renovación de la Certificación en cumplimiento de los requisitos de ISO 9001:2015; vigencia de tres años, fecha de vencimiento el 20 de marzo de 2022; con alcance para 17 Procesos, en multi sitio. Seccionales: Bosconia, Codazzi, El Copey y La Jagua.

En auditoría externa de renovación de certificación llevada a cabo el 29, 30 y 31 de mayo de 2019, se evidenció la capacidad del sistema de gestión para cumplir los requisitos aplicables y lograr los resultados esperados.

#### FORMACIÓN EN SGC:

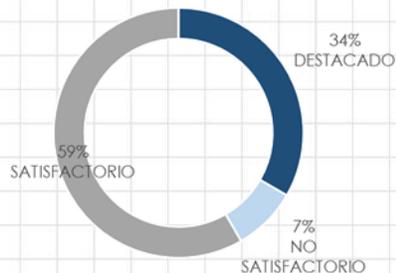
- pastillas de calidad permanentemente.
- Capacitación de Gestión del Riesgo con la ISO 31000 para líderes de proceso y otros funcionarios; a través del organismo certificador Bureau Veritas. (28, 29 y 30 de octubre de 2019).
- Formación de auditores en ISO 45001 SG-SST (16,17,22,23 y 24 de agosto) por ICONTEC.
- Formación para todos los funcionarios, en equipos de alto rendimiento por parte del SENA.
- Capacitación sobre equipos empoderados por el Conferenciante Johnny Canova.

#### % DE CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES RESPECTO A LOS OBJETIVOS DE CALIDAD

MES	% de Cumplimiento
ENE	98.14%
FEB	98.14%
MAR	98.90%
ABR	96.49%
MAY	100%
JUN	93.70%
JUL	100%
AGO	98.18%
SEPT	100%
OCT	98.18%
NOV	98.14%
DIC	94.53%

Evaluación de Desempeño a 111 trabajadores.

Se realizó la evaluación a 111 funcionarios de la entidad.



#### OTROS LOGROS:

- Convenio con la Universidad Popular del Cesar, en el programa de Ingeniería ambiental
- Actualización de los aplicativos del SGC
- Política de cero papeles en avance
- Satisfacción del cliente en todos los servicios prestados, con la meta superada.

## INVEST IN CESAR

### INFORME DE GESTIÓN

En el presente informe, podemos destacar las siguientes gestiones ante entidades públicas y privadas, en lo transcurrido del año 2019 y la atracción de inversionistas al territorio:

#### ALIANZA ESTRATÉGICA INTERINSTITUCIONAL CON GOBERNACIÓN DEL CESAR

Mantenemos contacto directo con las autoridades del orden Departamental, por medio de convenio suscrito en el año anterior, como apoyo a la labor desarrollada por la agencia, en cuanto al agenciamiento de proyectos productivos.

#### MINISTERIO DE MINAS:

Sostuvimos reunión de trabajo con la Delegada del Ministerio de Minas, para temas de reconversión laboral y la delegada para temas ambientales Vanesa Coronado, revisamos la viabilidad de atraer inversión extranjera al departamento con el ánimo de promover nuestro destino, como puerto propicio, para crear empresas y generar empleos.

En el año 2019, recibimos 14 inversionistas extranjeros interesados en inversión en generación de energías limpias, con los cuales, revisamos el territorio. A la fecha se encuentran a la espera de trámites de gobierno ante la Udme, para lograr la conexión a la red nacional ubicada en la Loma, Cesar, debido a que las subestaciones locales no cuentan con la capacidad instalada, para recibir estos nuevos proyectos.

### **PROCOLOMBIA**

Seguimos trabajando de la mano de Procolombia en la atracción de empresas extranjeras interesadas en invertir en la región.

### **RUEDA DE NEGOCIOS**

Acompañamiento a eventos interinstitucionales en donde se han promovido los intercambios económicos de vendedores con compradores, que permitan dinamizar la economía de la región, y fortalecer las unidades productivas, para hacerlas más atractivas a los inversionistas nacionales y extranjeros.

En el año 2019 acompañamos 2 ruedas de negocios en la ciudad de Bogotá, 2 en Valledupar y 1 en el municipio de Pueblo Bello.

### **NUTRESA**

Seguimos trabajando en el acompañamiento a la multinacional Nutresa, instalada en el Sur del Dpto. del Cesar, quienes en el año 2019 realizaron una inversión reactiva de veinticuatro mil millones de pesos, generando 209 empleos directos y logrando ser la única planta en Colombia certificado con el decreto 1500.

Se realizó acompañamiento, ante autoridades del orden nacional, para organizar mesas técnicas que nos permitieran superar las dificultades de exportación de carnes, generadas por el brote de aftosa presentado.

Se realizó acompañamiento ante autoridades regionales, con miras a avanzar en trámites que les permita mayor celeridad en los procesos. Actualmente se está en la búsqueda de agua para lograr asegurar el funcionamiento de la segunda fase del proyecto, que sería una planta de desposte, la cual requiere de la inversión de treinta y cinco mil millones de pesos más y generará de más de 400 empleos nuevos.

### **ORICA, EMPRESA PRODUCTORA DE ELEMENTOS DE VOLADURA, LLEGA A LA JAGUA DE IBIRICO**

Realizamos visita de reconocimiento a la zona del corredor minero, identificando el corregimiento de Boquerón como la zona más expedita para el desarrollo del proyecto.

Nos reunimos con la alcaldesa del municipio para establecer pasos a seguir y consolidar la empresa en el municipio y se realizó protocolo de compromisos.

Se entregan avalúos de terrenos, nos encontramos a la espera de permisos de la ANLA, los cuales fueron entregados este año en el mes de enero.

#### **EMPRESA ASIÁTICA, INTERESADA EN PUERTO CAPULCO**

Realizamos visita al puerto de Gamarra junto con el alcalde del municipio, para revisar las dificultades actuales que no han permitido ponerlo a operar al 100%, revisamos posibles alternativas de acuerdo con la comunidad y posibles soluciones al tema de tránsito desde Aguachica hasta el puerto, mientras se solucionan temas de procedimiento en la Ruta del Sol, Tramo Río de Oro - Puerto Capulco.

Revisamos con la Gerencia de Asia de Procolombia, las ventajas competitivas que tiene el Departamento del Cesar, para ofrecer a posibles inversionistas interesados en la región.

A la espera de solucionar temas con Invías en retomar proyectos Ruta del Sol.

#### **EMPRESA AMERICANA, INTERESADA EN PROYECTOS TECNOLÓGICOS DE LA REGIÓN**

Presentamos la empresa FQ tecnología, ante los inversionistas de la Gerencia de Asia de Procolombia.

Se envió propuesta, a la espera de toma de decisiones por parte de firma inversionista, quienes, según cronograma establecido, deben dar respuesta de agenciamiento en el mes de marzo del presente año.

#### **REALIZAMOS ACERCAMIENTOS CON SECTOR PRODUCTIVO DE ARTESANÍAS, PARA PARTICIPAR EN RUEDAS INTERNACIONALES DE NEGOCIOS**

Se solicita acompañamiento de Artesanías de Colombia para tecnificar procesos, se está trabajando en jornadas de capacitación.

#### **ACOMPañAMIENTO EN ESTABLECIMIENTO MAKRO**

Se realizó acompañamiento en proceso de instalación en el territorio a la empresa MAKRO. Dicha empresa abrió en Valledupar a finales del mes de noviembre y se le apoyó en temas de infraestructura para sus operaciones antes de la apertura y acompañamiento en procesos de selección de personal y trámites ante autoridades locales.

#### **EMPRESA SHIRE OAK – ENERGÍA SOLAR**

Se realizó acompañamiento a visita de inspección a empresa asiática, interesa en inversión en proyectos de energía solar.

Realizamos visita a los municipios de Codazzi y El Paso, revisando los predios seleccionados con anterioridad.

Dicho proyecto quedó inscrito en Electricaribe, en espera de disponibilidad de la sub estación eléctrica. Estamos revisando la posibilidad de conexión directamente al generador de energía ubicado en la Loma, Cesar, para lo cual, estamos haciendo trámites con el acompañamiento de Procolombia ante la UPME.

### **EMPRESA JAPONESA EUGLENA**

Realizamos reunión con representante de empresa japonesa, interesada en invertir en la región, en el año 2019 trabajamos en el intercambio de información con la planta en Tokio, demostrando las ventajas competitivas y comparativas que tendríamos con respecto a Indonesia, en donde se realizan pruebas iguales a las que actualmente se realizan en Colombia, más específicamente en el Dpto. del Cesar.

De lograr esta inversión para el Dpto. del Cesar, sería la única planta en Latinoamérica con estas características de generación de biocombustible, energía por biomasa, y alimentación suplementaria a través de una micro alga, que atraería una inversión histórica en la región y una generación de empleo de entre 150 y 200 empleos anuales.

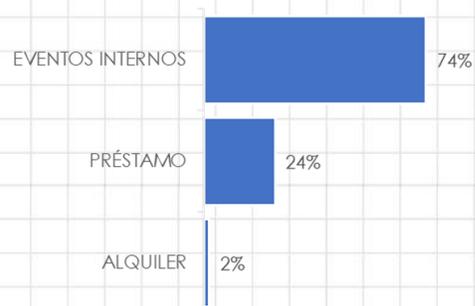
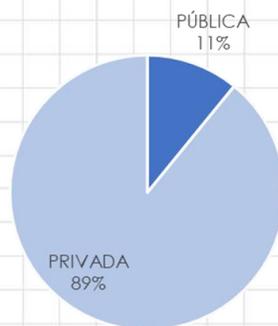
### **LOGÍSTICA Y EVENTOS**

**INFORME DE GESTIÓN**

ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN 2019



% EVENTOS POR TIPO DE EMPRESA Y % TIPIFICADO



% EVENTOS POR TIPO DE EMPRESA

% EVENTOS POR TIPO

EVENTOS POR AUDITORIO

