

Logros 2016

Plan de Acción 2017

LOGROS



2016



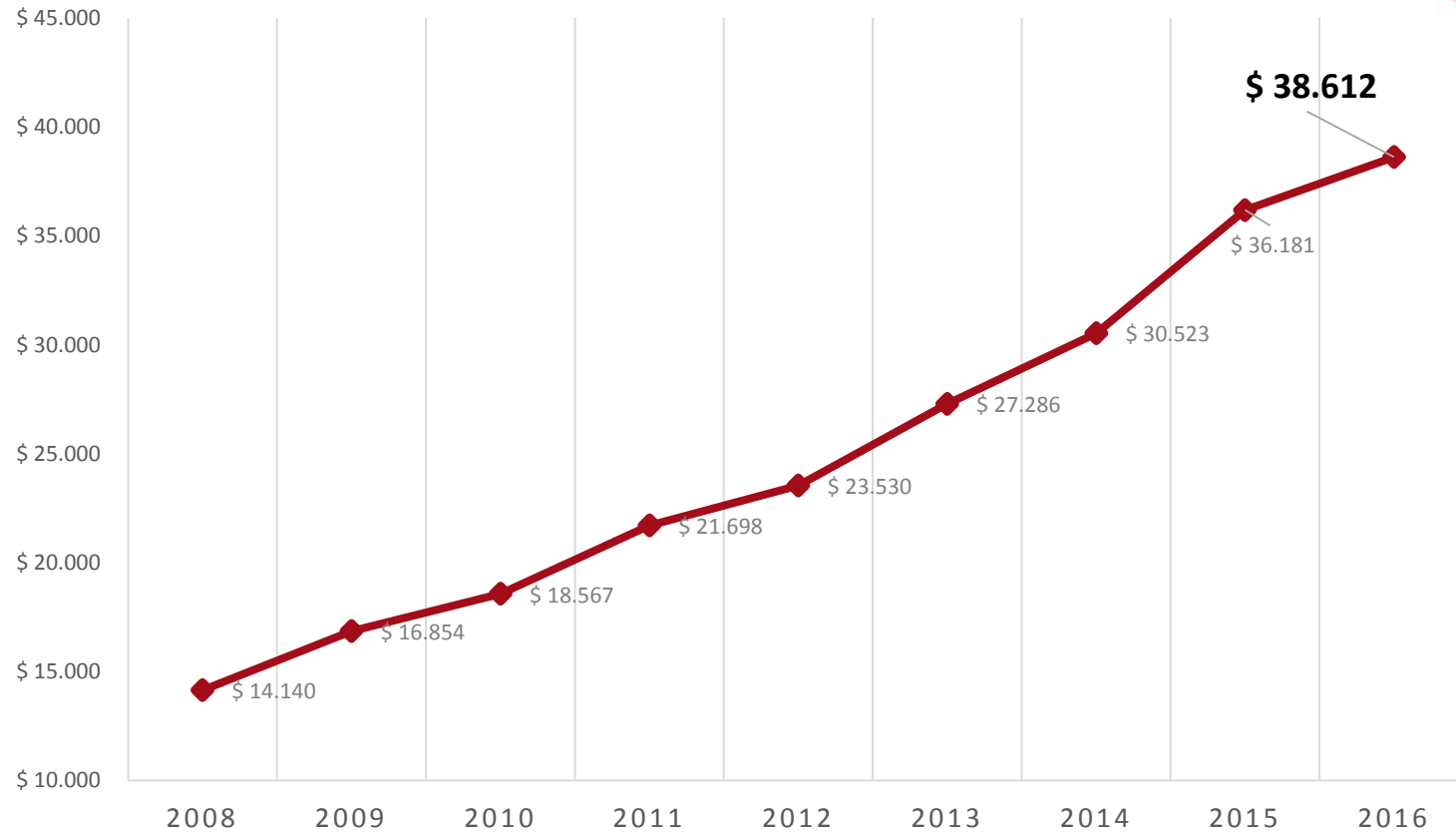
PLAN DE ACCIÓN 2017



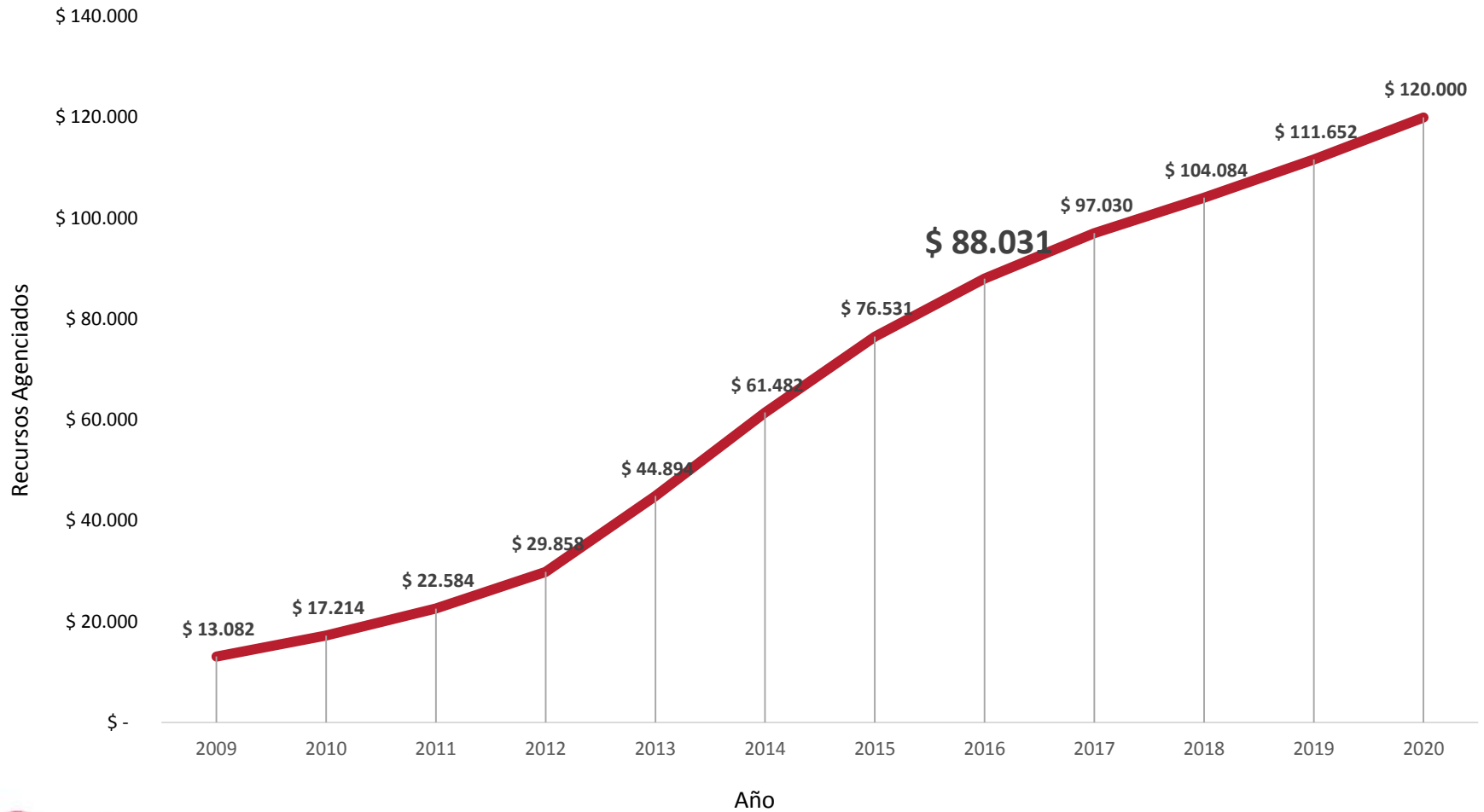


CORPORATIVOS

Evolución Ingresos CCB



Evolución Recursos Agenciados



Principales Logros 2016

LINEAS ESTRATÉGICAS



Educación

- ✓ Continuidad Liderazgo Pacto por la Educación
- ✓ Incorporación de líneas de Acción Pacto por la Educación en Planes de Desarrollo y asignaciones presupuestales.
- ✓ Consolidación de veeduría a los Planes de Alimentación Escolar.
- ✓ Inclusión del Pacto por la Educación como buena práctica nacional en el Informe Departamental de Competitividad 2015-2016.
- ✓ Articulación Academia – Sector Privado. Fortalecimiento CRC



Infraestructura

- ✓ Ejecución II Fase Modernización Aeropuerto Palonegro
- ✓ Consolidación Veedurías Contraactuales.
- ✓ Acompañamiento a proceso contraactual Vía Bucaramanga – Barrancabermeja.

Principales Logros 2016

LINEAS ESTRATÉGICAS



Promoción de Región

- ✓ Puesta en Marcha “Alianza por el Turismo”
- ✓ Gestión Ruta Aérea Internacional
- ✓ Eventos de promoción nacional e internacional
- ✓ 36 eventos captados por Bureau de Convenciones entre 2015 – 2016.



Fortalecimiento Empresarial

- ✓ Fortalecimiento Agenda en Provincia
- ✓ Dirección de Regionalización
- ✓ Plan de Expansión Geográfica: Nueva oficina Vélez
- ✓ Plan de Medios CCB en Provincias.

EJECUCION PRESUPUESTAL A DICIEMBRE 2016

CCB	PPTO INICIAL	ADICIONES	PPTO CON ADICIONES 2016	EJECUCION A DICIEMBRE 2016	% EJECUCIÓN CON ADICIONES	% EJECUCIÓN SIN ADICIONES
TOTAL INGRESOS	37.180.382	445.000	37.625.382	38.212.651	101,56%	102,78%
INGRESOS PÚBLICOS	29.007.687	0	29.007.687	30.453.181	104,98%	104,98%
INGRESOS PRIVADOS	8.172.695	445.000	8.617.695	7.759.470	90,04%	94,94%
TOTAL GASTOS	33.938.312	1.636.518	35.574.830	34.556.801	97,14%	101,82%
GASTOS FUNCIONAMIENTO	16.620.977	0	16.620.977	15.851.391	95,37%	95,37%
GASTOS PROGRAMAS	17.317.335	1.636.518	18.953.853	18.705.410	98,69%	108,02%
SUPERAVIT	3.242.070	-1.191.518	2.050.552	3.655.850	178,29%	112,76%
EBITDA	4.363.495	-1.430.928	2.932.567	3.869.842	131,96%	88,69%

APORTES Y CONTRAPARTIDAS A PROGRAMAS

PROGRAMA	APORTES Y CONTRAPARTIDAS	RECURSOS AGENCIADOS	COOPERANTE	EMPRESAS BENEFICIADAS
ACELERADOR PRODUCTIVIDAD PTP	\$23.100		PTP	8
AL INVEST	\$130.996	\$1.264.289	UNION EUROPEA	110
APPS.CO	\$147.000		MINTIC	13
E-COMMERCE	\$65.000	\$403.304	INNPULSA	50
HÉROES FEST	\$25.000	\$400.000	INNPULSA -IMEBU- GOBERNACION	1500 *
RED PATHWAYS	\$17.994	\$233.840	DEPARTAMENTO DE ESTADO USA	10
FORMALIZACIÓN BID FOMIN	\$22.600		BID FOMIN	100
ESCALAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD - ALIMENTOS	\$43.000	\$1.527.750	INNPULSA	20
ALIANZAS PARA LA INNOVACIÓN	\$80.000	\$664.650	COLCIENCIAS	137
PACTOS POR LA INNOVACIÓN - OTRI	\$79.076	\$859.526	COLCIENCIAS	180
APOYO COMPRADORES FERIAS Y EVENTOS	\$11.166	\$25.415	PROCOLOMBIA	322
SANTANDER COMPRA SANTANDER	\$14.000			230
MISIONES INTERNACIONALES	\$68.898			30
PROYECTO NIIF 10M	\$31.231			8
RETO CLUSTER SALUD	\$55.998	\$1.234.528	INNPULSA	26
SALUD- ALEMANIA	\$10.000	\$84.000	INNPULSA	7
TRANSPORTE ESPECIAL	\$28.744		INNPULSA	13
FORO INNOVACIÓN TURISTICA	\$79.700			300*
TOTAL	\$933.503	\$6.697.301		1.264

Plan de Acción 2017

LINEAS ESTRATÉGICAS



Educación

- ✓ Seguimiento a Planes de Desarrollo en componente Educación.
- ✓ Proyecto Bucaramanga Bilingüe Fase II
- ✓ Proyecto Bilingüismo para el Turismo en provincia Guanentá



Infraestructura

- ✓ Plan Estratégico Embalse Topocoro
- ✓ Seguimiento proceso contraactual Vía Bucaramanga – Zipaquirá.
- ✓ Continuidad procesos de Veeduría: Acueducto y Concesión Mesa de los Santos.
- ✓ Nueva Sede Cámara de Comercio de Bucaramanga, sede centro
- ✓ Renovación Urbana del centro de Bucaramanga

Plan de Acción 2017

LINEAS ESTRATÉGICAS



Promoción de Región

- ✓ Gestión Ruta Aérea Internacional
- ✓ Consolidación y Plan de Acción “Alianza por el Turismo”
- ✓ Consolidación Financiera y empresarial del Bureau de Convenciones.
- ✓ Fortalecimiento Programa de Regionalización
- ✓ Estudios de factibilidad Centro de Convenciones San Gil.



Fortalecimiento Empresarial

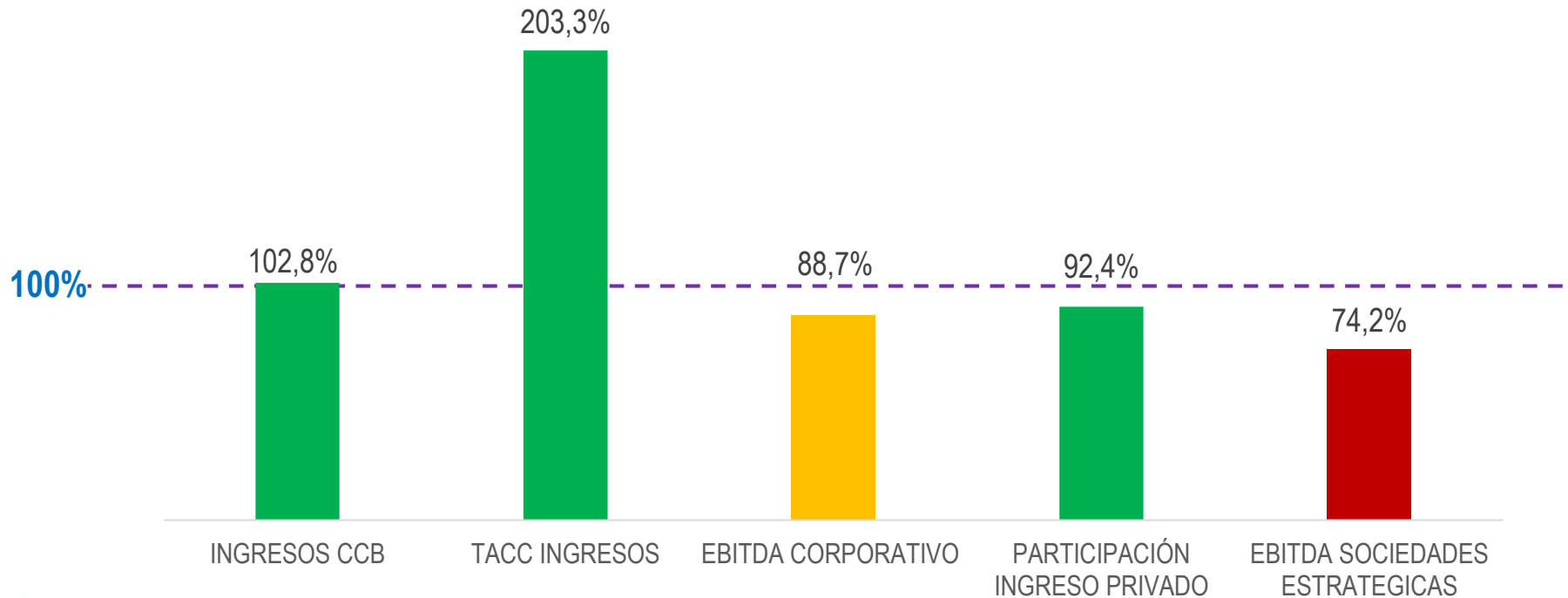
- ✓ Trabajo sobre eje central de Innovación / Internacionalización
- ✓ Fortalecimiento Planes de Acción Clusters Construcción y Salud
- ✓ Puesta en Marcha Plan de Acción Rutas Agroalimentos (Cafés Especiales y Cacao)
- ✓ Estrategia de Formalización conjunta – Gobierno Nacional
- ✓ Plan de Extensión Geográfica: Apertura Oficina Provincia Soto Norte.

Indicadores Corporativos

2016

Meta	\$37.180*	2,76%	\$4.363*	21,98%	\$14.849*
Ejecución	\$38.212*	5,61%	\$3.869*	20,31%	\$11.012*

*Cifras en millones de pesos corrientes

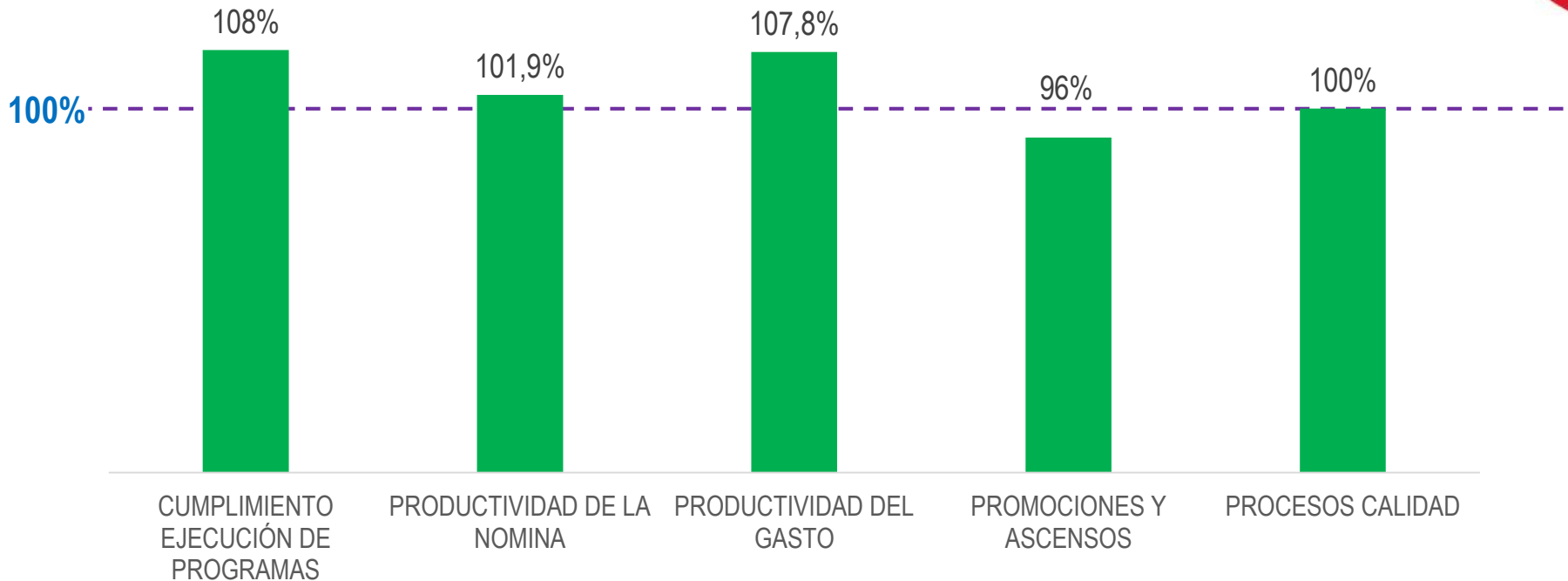


Indicadores Corporativos

2016

Meta	\$17.317*	\$167*	44,7%	50%	98%
Ejecución	\$18.705*	\$170*	41,5%	48%	98%

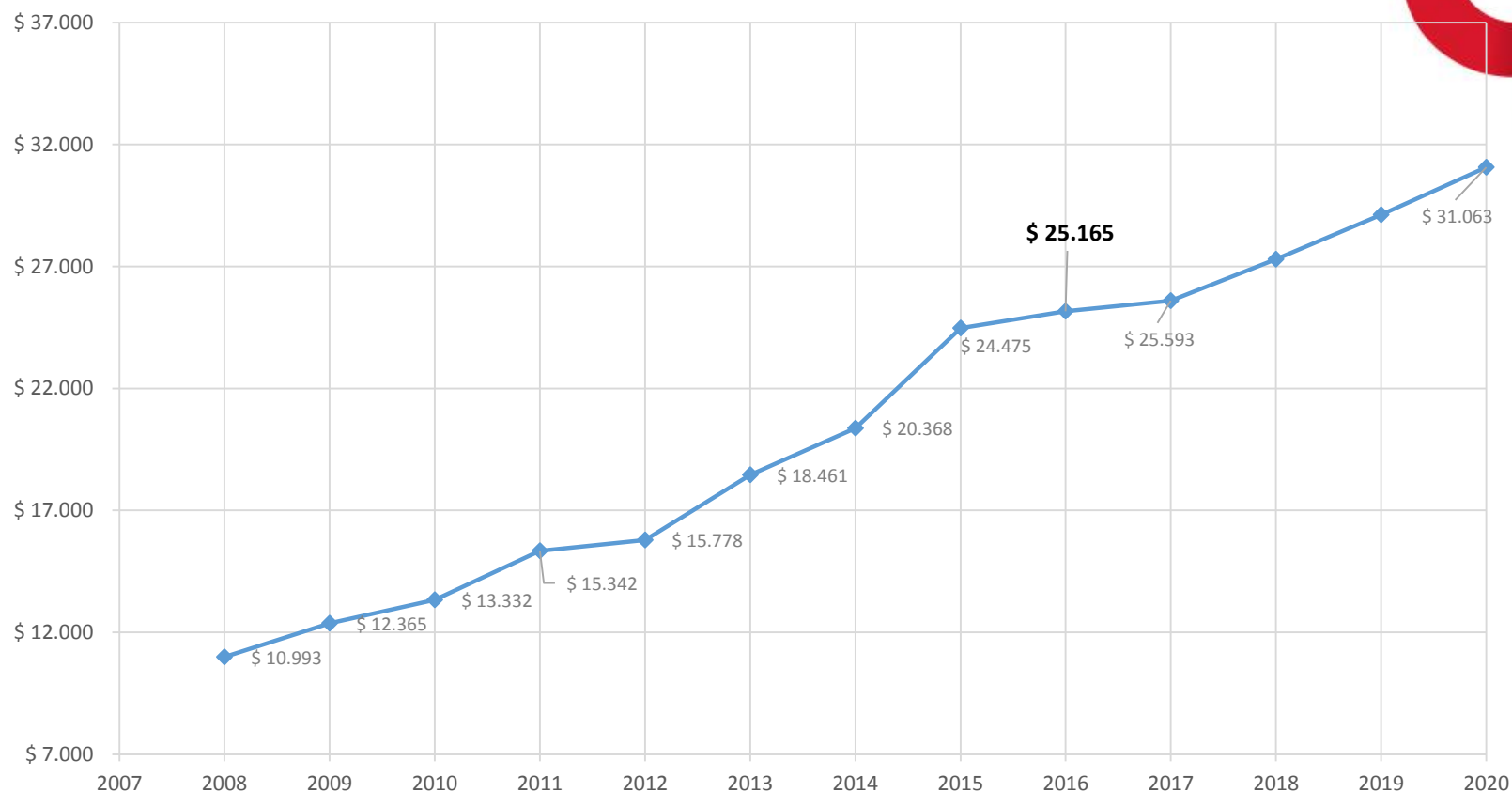
*Cifras en millones de pesos corrientes



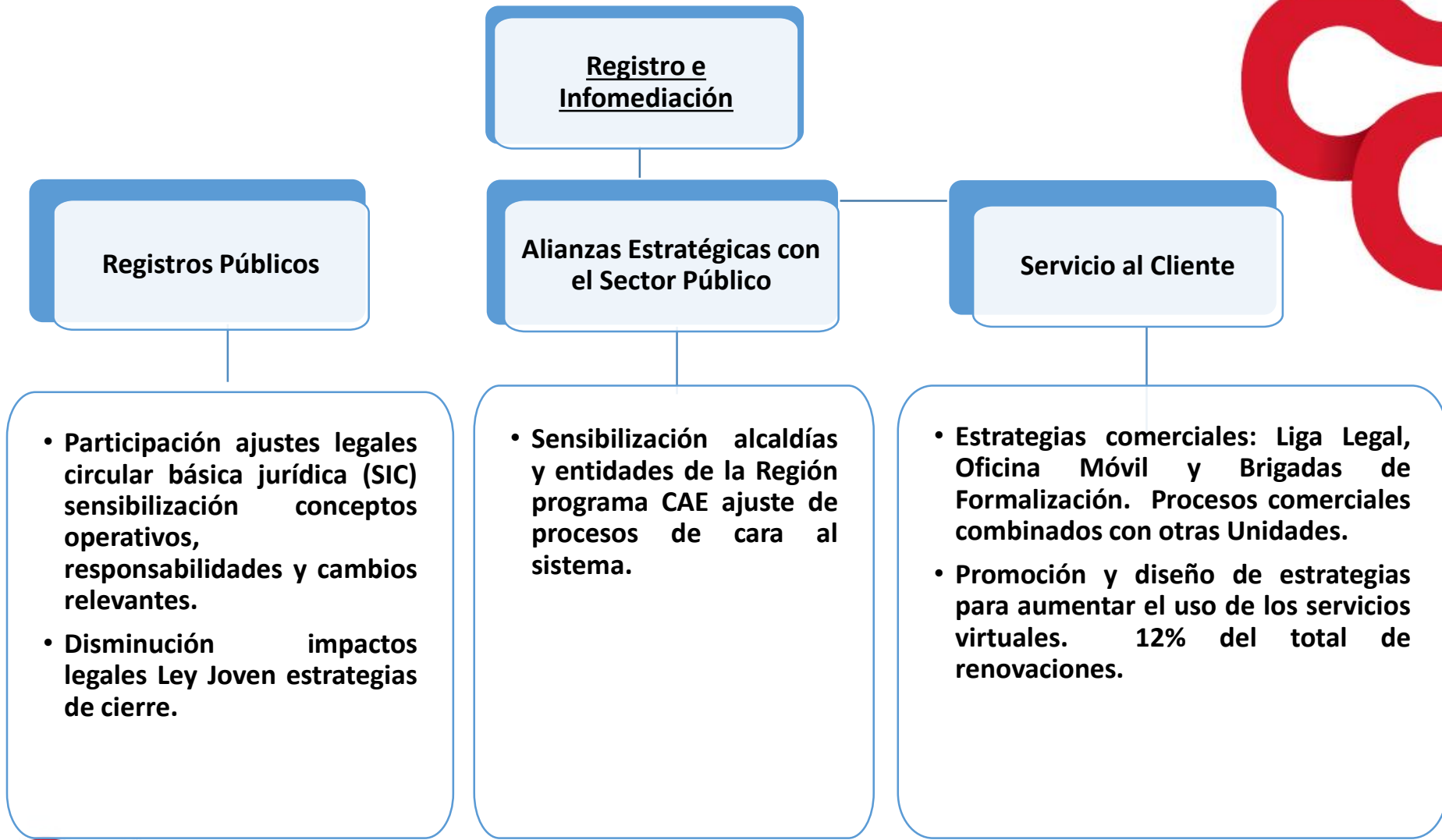


REGISTRO E INFOMEDIACIÓN

HISTÓRICO MEGA REGISTRO E INFOMEDIACIÓN



Logros 2016



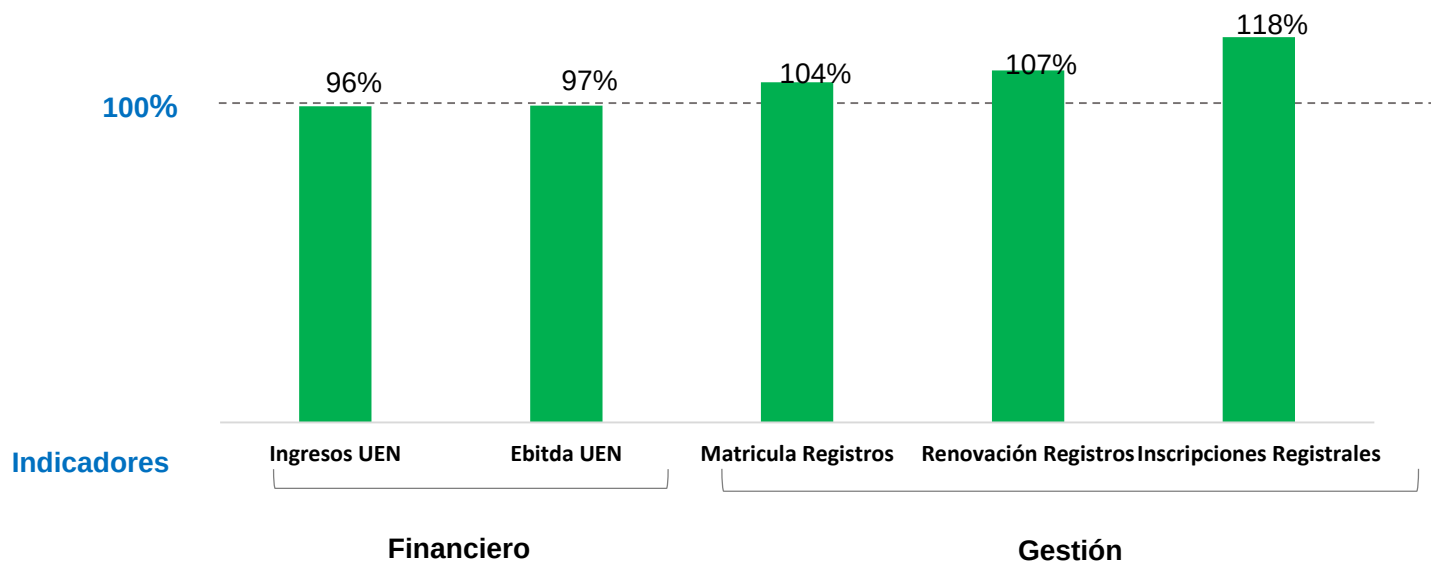
Ejecución vs. Presupuesto

Año 2016 – UEN Registro e Infomediación

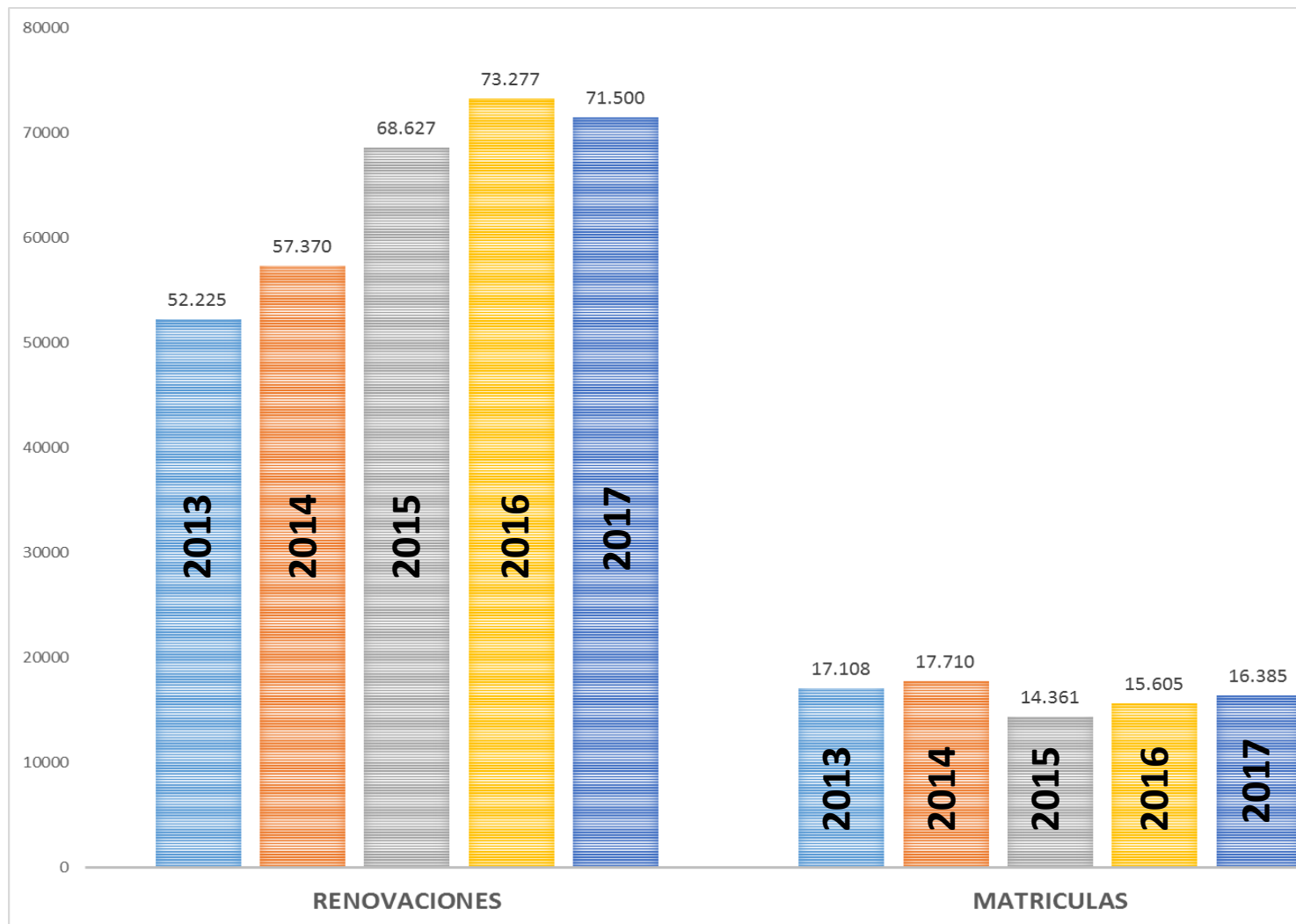
Meta 2016	\$26.101*	\$17.863*	15.050	68.242	75.000
Ejecución 2016	\$25.161*	\$17.259*	15.605	73.277	88.148

Cifras en millones de pesos corrientes

- Cantidades -

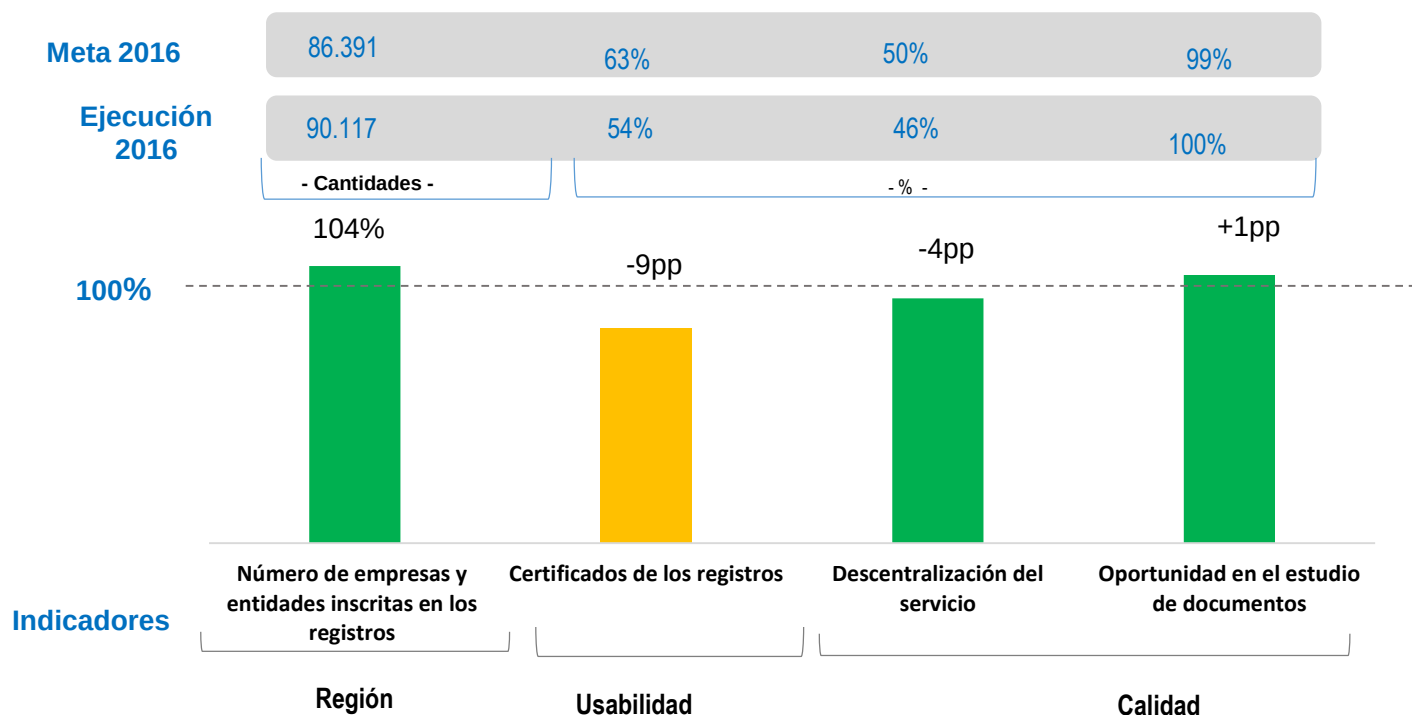


Histórico Renovaciones y Matriculas



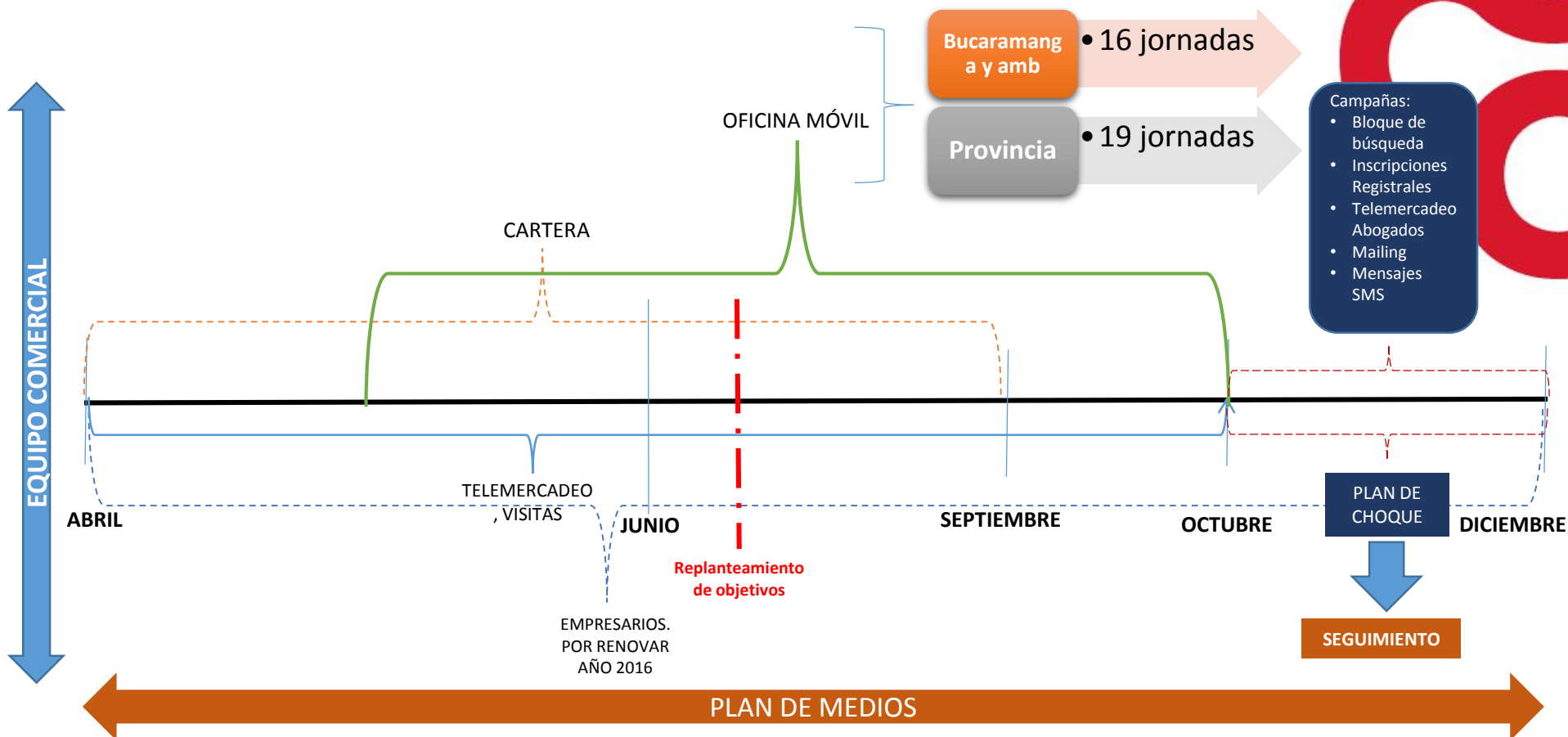
Ejecución vs. Presupuesto

Año 2016 – UEN Registro e Infomediación



Actividades de Cierre Comercial 2016

LINEA DEL TIEMPO



Plan de Acción 2017

Registro e Infomediación 2017

Registros Públicos

- Censo Empresarial. Programas formalización Brigadas, Ruta Micros. (Sensibilización y formalización)
- Inteligencia Registral (IR). Implementación. Conocimiento de los usuarios, una mejor experiencia con la fuerza comercial.
- Disminución del impacto Posible Eliminación Registro Único de Proponente (Cámaras del País – Colombia Compra Eficiente)

Alianzas Estratégicas con el Sector Público

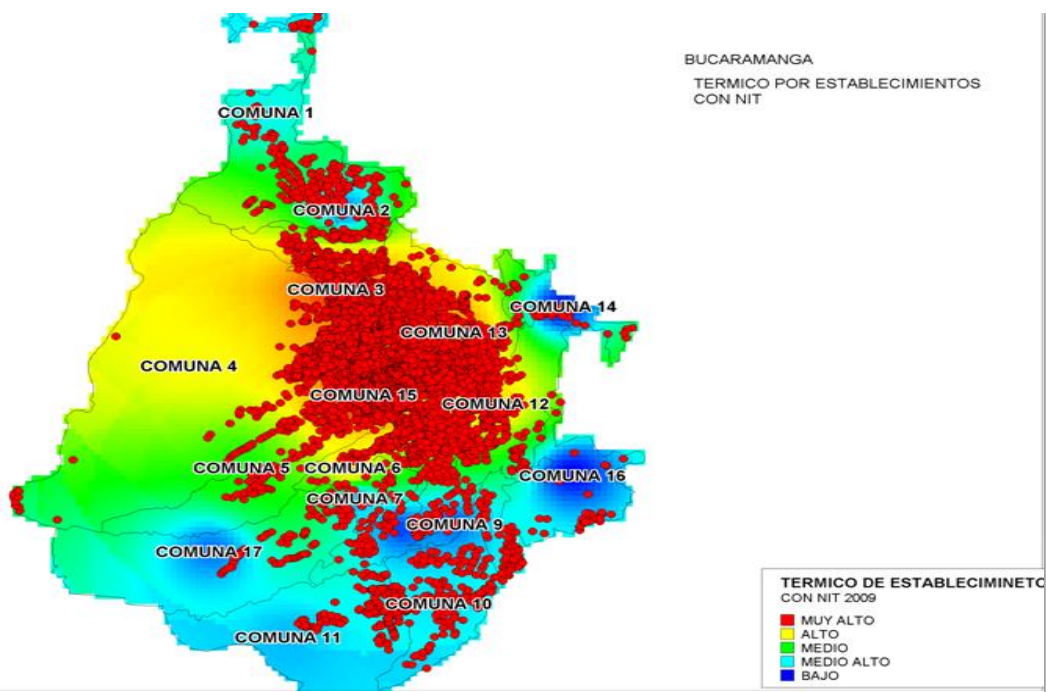
- Alianzas con Alcaldías y Gobernación para desarrollar procesos conjuntos (CAE) y otras actividades que impacten los Registros Públicos.
- Impuesto de Registro.
- Implementación Nuevo código de Policía a la luz de los Registros Públicos.

Servicio al Cliente

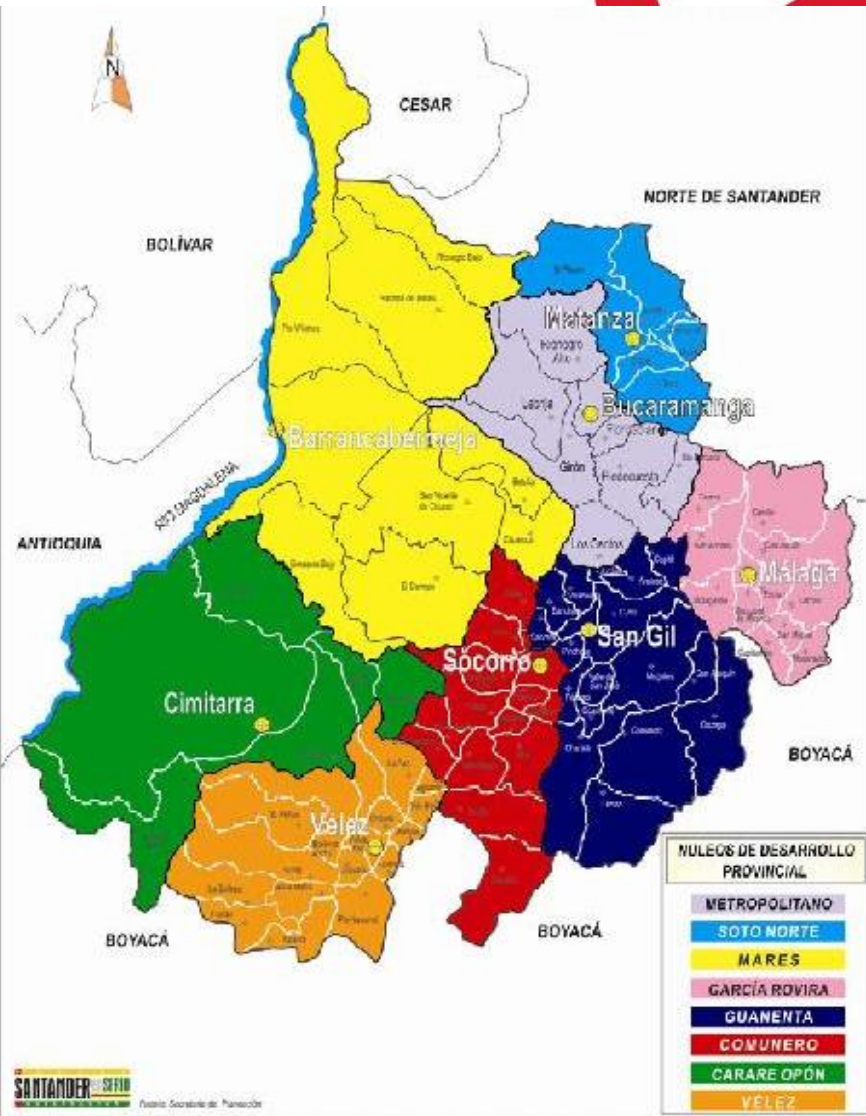
- *Canal Presencial:
- Descentralización Canales de pago. (Banco Davivienda y Bogotá)
- Descentralización de servicios registrales en Provincia. Provincia Soto Norte (Matanza, buen ambiente con alcaldías y entidades, proceso de activar programas con necesidades de la region)
- *Canal Virtual:
- Promoción y diseño de estrategias para aumentar el uso de los servicios virtuales. 15% (Sin perjuicio de los efectos de la Ley Joven Requisitos Formales)

Censo Empresarial para la Formalización

Provincias de Santander



Bucaramanga y área Metropolitana



Plataforma Tecnológica IR

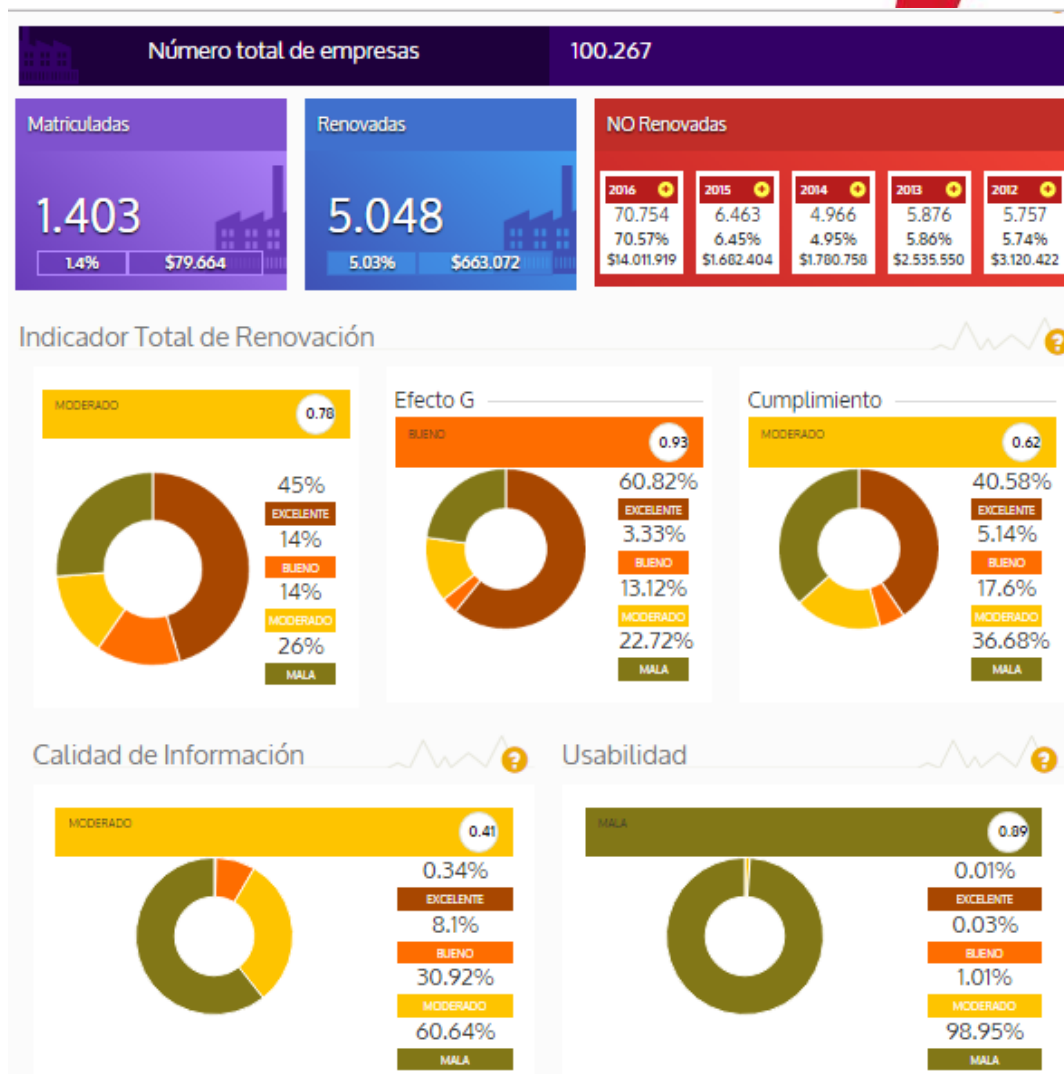


Inteligencia Registral

Usuario

Contraseña

Ingresar



Plataforma Centro de Atención Empresarial (Doing Bussines)



Centro de Atención Empresarial

Bienvenido(a)  MARIN GLORIA

Cerrar Sesión

Consultas

- Tipos De Empresa >
- Consulta De Nombre >
- Consulta De Marca >
- Actividad Económica >
- Uso De Suelo >
- Tarifas >
- Preliquidador >
- Formulario RUT DIAN >

Tareas

- Mis Empresas >
- Mis Trámites >
- Agregar Empresa >
- Agregar Establecimiento >

Perfil

- Actualizar Datos Contacto >

>Tareas>Mis Empresas>Documentos

 **MARIN GONZALEZ GLORIA.**

Tipo Jurídico: PERSONA NATURAL

Clase: COMERCIAL

Fecha matrícula: 01/10/2013

Fecha renovación: 28/03/2016

CALZADO MILDREY SHOES

Aquí usted puede monitorear la aprobación del establecimiento por cada una de las entidades competentes.

Etapas	Estado	Enviar Correo
PLANEACION		
MEDIO AMBIENTE		
BOMBEROS		
SALUD		
SECRETARIA DE GOBIERNO		

Señor empresario, aún no le ha sido asignada Matrícula de Industria y Comercio al establecimiento

 Esperando  Favorable  Desfavorable



SERVICIOS EMPRESARIALES

LOGROS 2016

- **COMPITE 360**

14 Cámaras de Comercio en el sistema

Campañas exitosas en Depósitos de Estados Financieros creciendo en conjunto cerca de un 30%

- **CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE**

Nuevos convenios para incentivar el servicio de conciliación.

Jornadas de conciliación gratuita en San Gil y Socorro.

- **AFILIADOS**

Escuela de Líderes para hijos de los afiliados, Bucaramanga y San Gil.

Servicio Preferencial con abogado para consultas jurídicas. En conjunto con Registro Mercantil.

Go to the Company. Atención al afiliado en su establecimiento.

LOGROS 2016

- **FORMACIÓN**

10 nuevos programas salieron a oferta en 2016

Primer Encuentro de Egresados de Formación de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

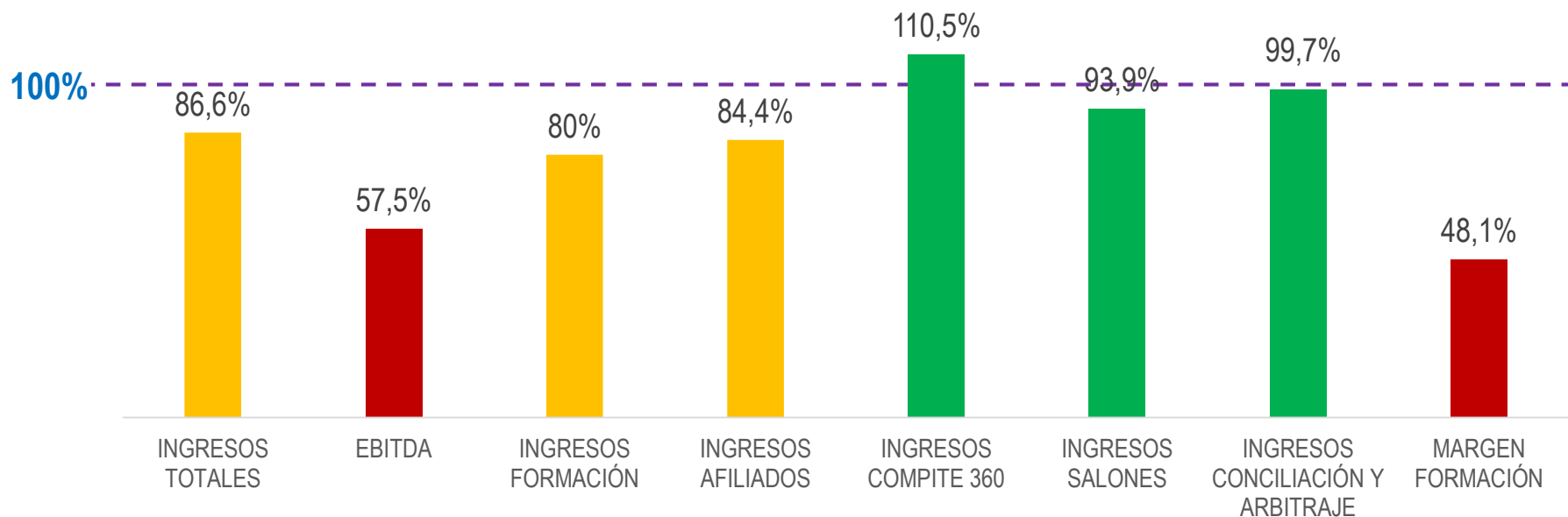
Programa de Buen Gobierno en conjunto con la Vicepresidencia de Desarrollo Regional.

Indicadores Servicios Empresariales

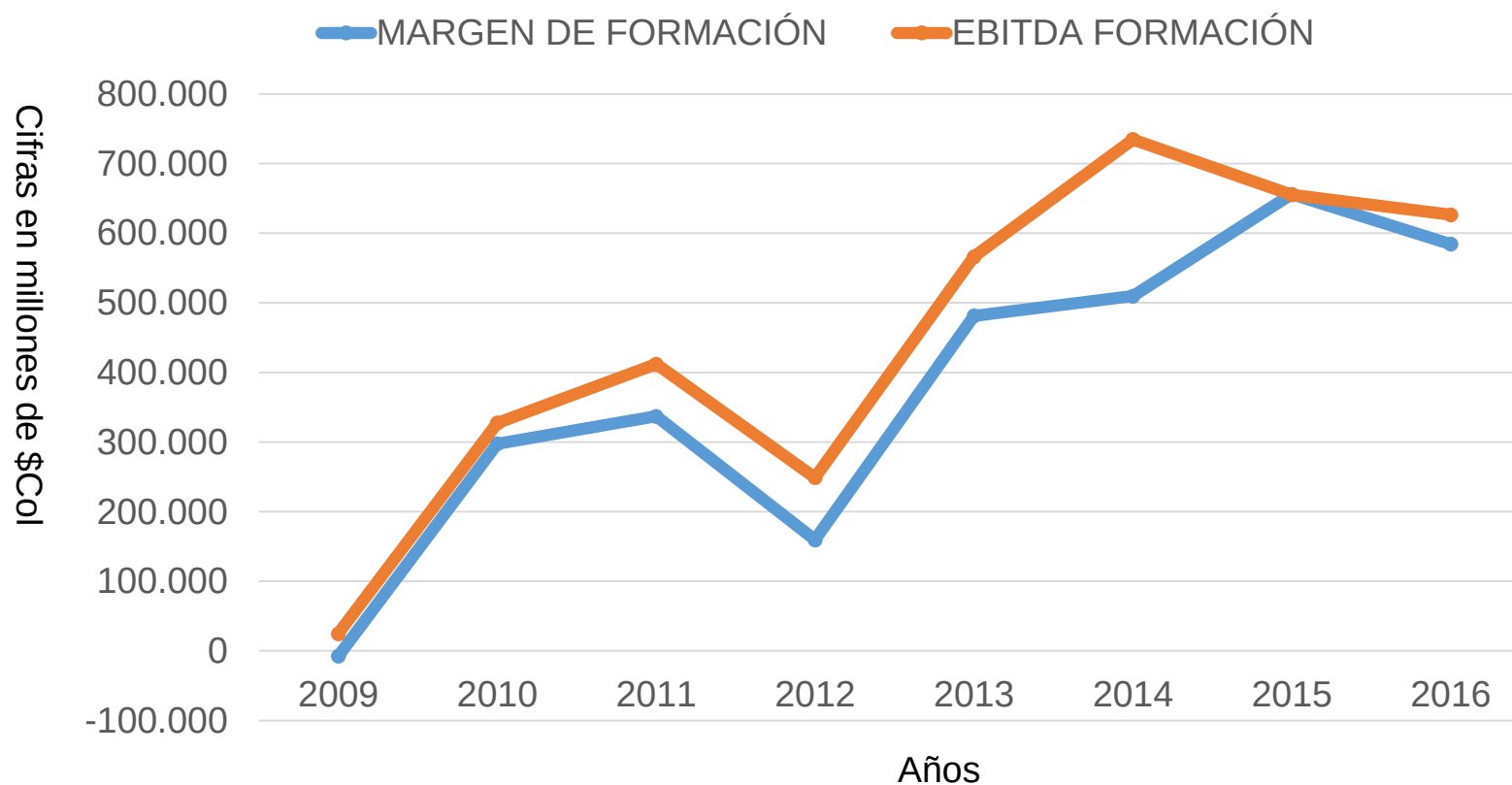
2016

Meta	\$8.111*	\$1.011*	\$4.925*	\$1.178*	\$801*	\$599*	\$607*	\$1.215*
Ejecución	\$7.027*	\$581*	\$3.936*	\$994*	\$885*	\$562*	\$605*	\$584*

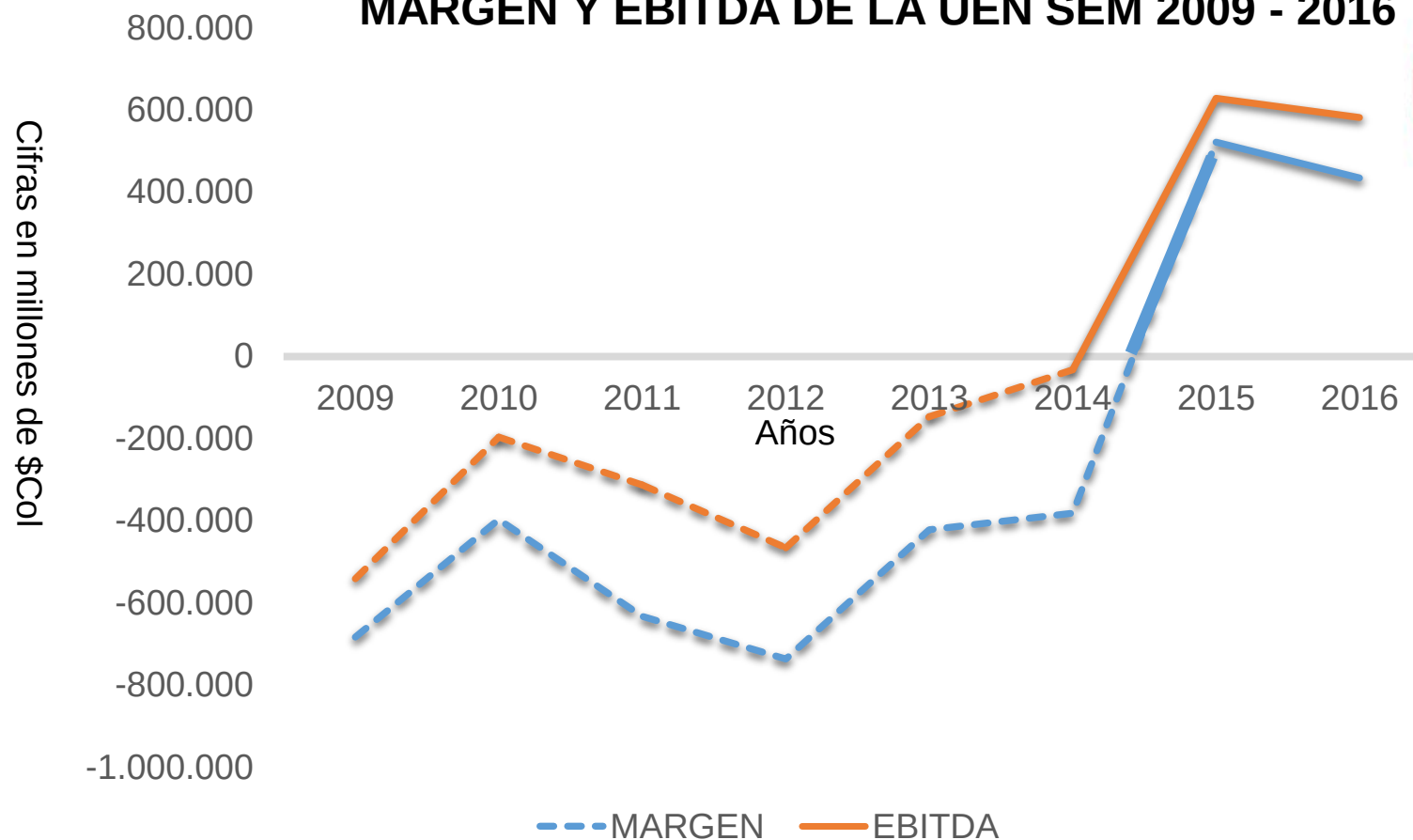
*Cifras en millones de pesos corrientes



MARGEN Y EBITDA DE FORMACIÓN 2009 - 2016



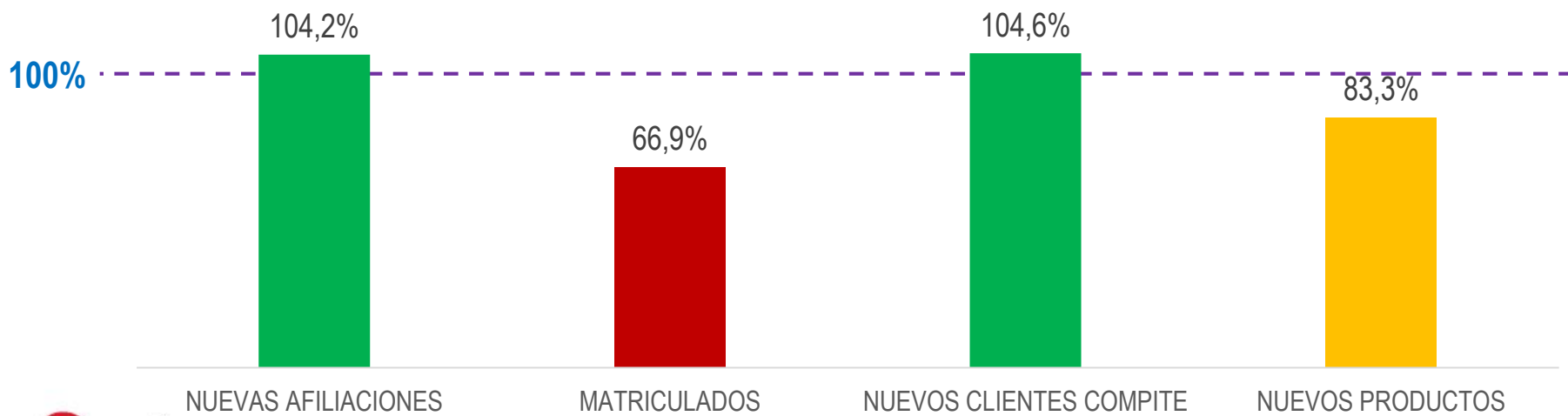
MARGEN Y EBITDA DE LA UEN SEM 2009 - 2016



Indicadores Servicios Empresariales

2016

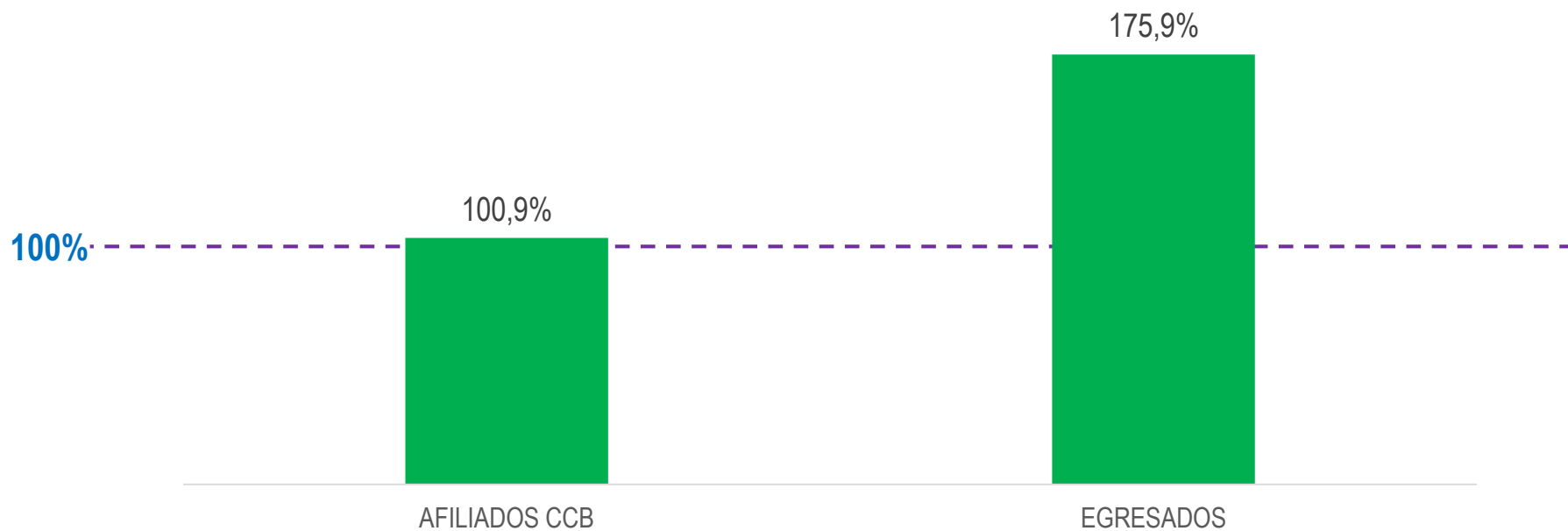
Meta	1.450	1.802	108	12
Ejecución	1.511	1.205	113	10



Indicadores Servicios Empresariales

2016

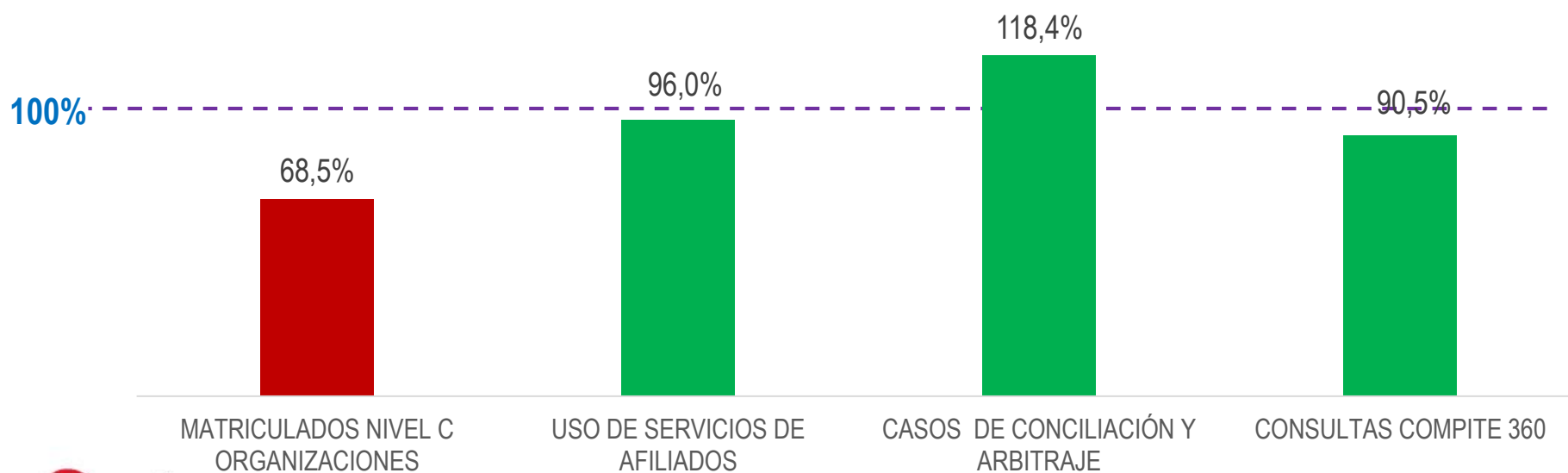
Meta	4.500	270
Ejecución	4.541	475



Indicadores Servicios Empresariales

2016

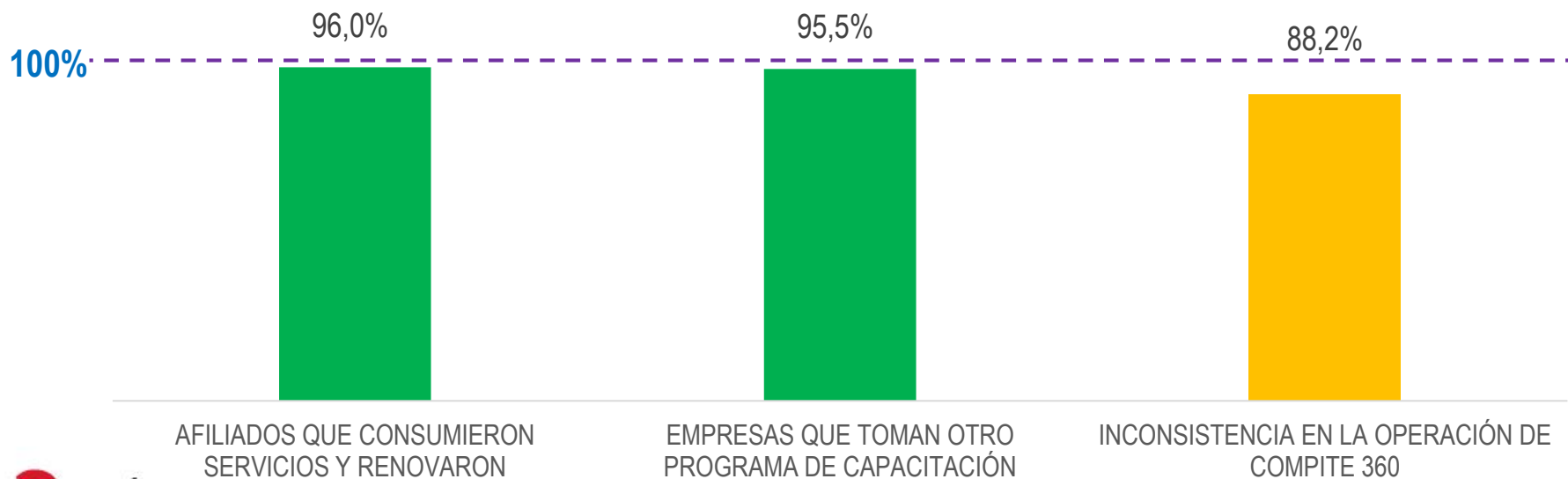
Meta	445	3.800	795	26.053
Ejecución	305	3.647	941	23.576



Indicadores Servicios Empresariales

2016

Meta	2.745	112	34
Ejecución	2.635	107	38



Detalle: Gestión Salesforce

Proceso gestión comercial en Salesforce Año 2016



Resultados Generales por Negocio

Datos corte a 30 de Septiembre de 2.016 Salesforce



- Centro de Formación: Para los productos de Especializaciones, Diplomados y Seminarios/cursos existen campañas en curso, no tenidas en cuenta para los resultados consolidados.
- Afiliados: Se tiene en cuenta que el resultado es la gestión de los promotores comerciales. En curso se encuentra la campaña de mantenimiento.
- Seccionales: Existen campañas en curso, ver cuadros específicos.
- Compite: se denomina venta a el registro de los depósitos de estados financieros y la gestión comercial de los promotores.

Resultados: Centro de Formación – Año 2016 - Especializaciones

Centro de Formación



Producto	No. de Campañas	Cantidad de registros en la base de datos	Gestión CRM			
			Contactados	Impulsos telefónicos	Registro de Visitas	Estudiantes inscritos
Gerencia Comercial	2	2.711	1298	3908	48	44
Gerencia Estratégica	3	7.296	1722	5770	82	55
Finanzas y Negocios Internacionales	1	4.206	25	586	7	18
Gerencia Logística	1	987	29	570	5	19
Gestión para el Desarrollo Humano en la Organización	1	3.225	10	481	23	12
Gerencia de Mercadeo	4	2.107	867	3661	14	13

Resultados: Centro de Formación – Año 2016 - Diplomados

Centro de Formación



Producto	No. de Campañas	Cantidad de registros en la base de datos	Gestión CRM			
			Contactados	Impulsos telefónicos	Registro de Visitas	Estudiantes inscritos
Humanización en el Cuidado de la Salud	2	1.736	128	162	41	0
Gestión Publica Municipal	1	48		283	57	14
Finanzas con Enfoque de Negocios	2	2.104	326	1319	2	7
Certificación LEED para Edificaciones	1	2.856	827	2116	19	0
Coaching Gerencial	2	3.304	830	1724	1	30
Gestión Integral de Residuos Sólidos Peligrosos y de Atención en Salud	1	132	83	208	7	0
Contratación Estatal	2	7.014	382	933	4	0
Derecho Tributario	1	4.322	597	1528	3	17
Negociación Gerencial	1	2.966	366	1752	3	23
Marketing en Servicios de Salud: Tendencias y Estrategias	1	1.046	416	1792	14	0
Habilidades para Optimizar la Gestión Comercial	1	1.455	358	1307	6	En curso

Resultados: Centro de Formación – Año 2016 – Seminarios y Cursos

Centro de Formación



Producto	No. de Campañas	Cantidad de registros en la base de datos	Gestión CRM			
			Contactados	Impulsos telefónicos	Registro de Visitas	Estudiantes inscritos
Actualización Tributaria	1	3.281	201	408	0	46
Implicaciones Penales, Disciplinarias y Fiscales de la Contratación Pública	1	3.690	En curso			

Producto	No. de Campañas	Cantidad de registros en la base de datos	Gestión CRM			
			Contactados	Impulsos telefónicos	Registro de Visitas	Estudiantes inscritos
Especializado Desarrollando Efectividad en Servicio Y Atención al Cliente	1	2.800	127	340	12	15
Especializado Principios Básicos de las Relaciones Laborales	1	801				En curso

Resultados: Centro de Formación – Año 2016 – Taller y Programas

Centro de Formación



Producto	No. de Campañas	Cantidad de registros en la base de datos	Gestión CRM			
			Contactados	Impulsos telefónicos	Registro de Visitas	Estudiantes inscritos
Pronóstico de Ventas	4	7.642	661	1524	5	10

Producto	No. de Campañas	Cantidad de registros en la base de datos	Gestión CRM			
			Contactados	Impulsos telefónicos	Registro de Visitas	Estudiante s inscritos
Especializado Efectividad en la Gestión Comercial Persona Equipo & Empresa (Coaching Comercial)	1	2.087	557	1321	17	17

Indicadores Servicios Empresariales

2016

Meta

1.450

1.802

108

12

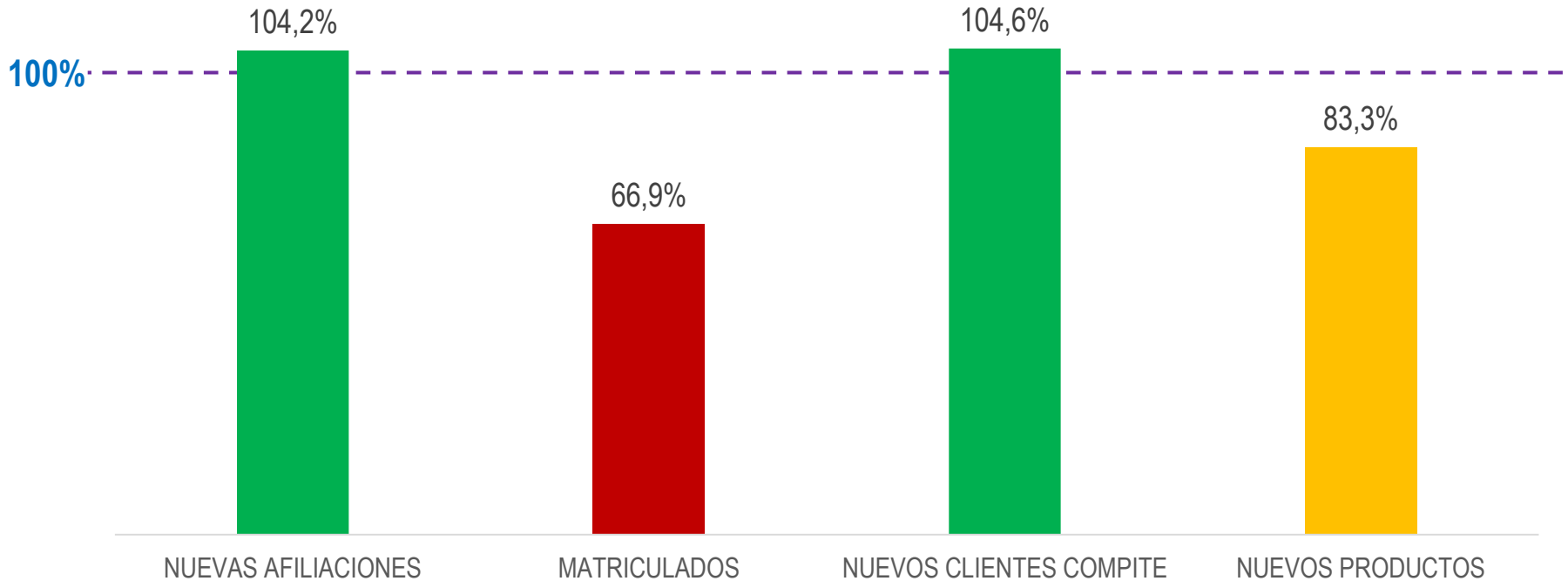
Ejecución

1.511

1.205

113

10



Indicadores Servicios Empresariales

2016

Meta

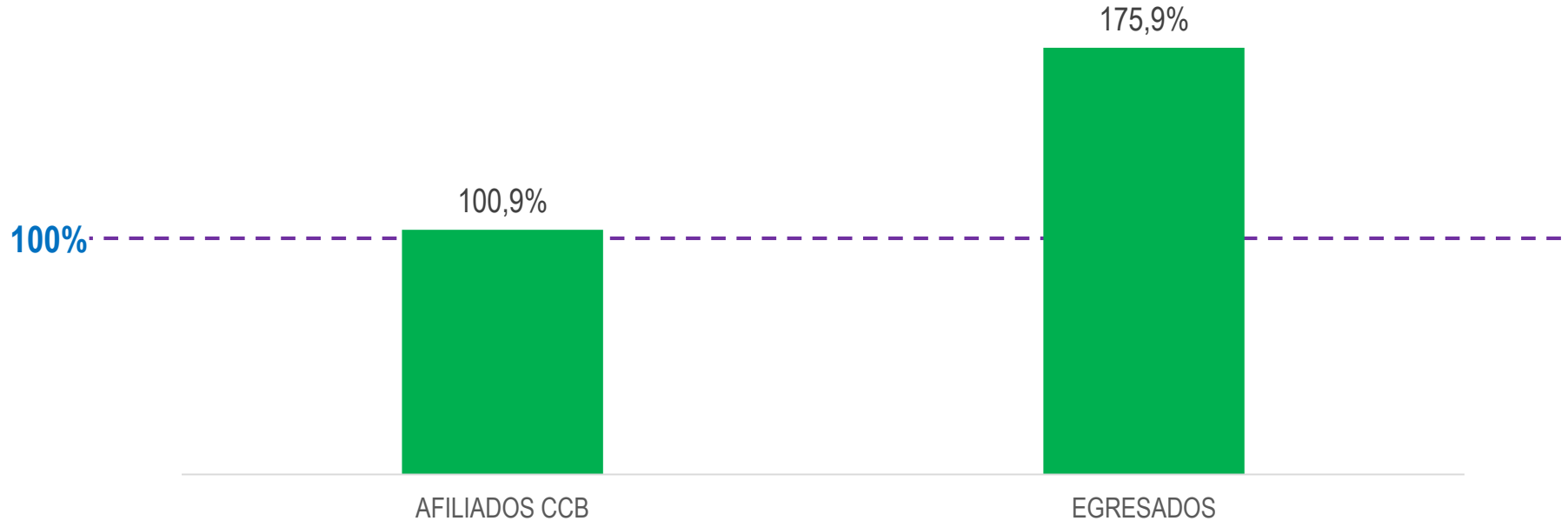
4.500

270

Ejecución

4.541

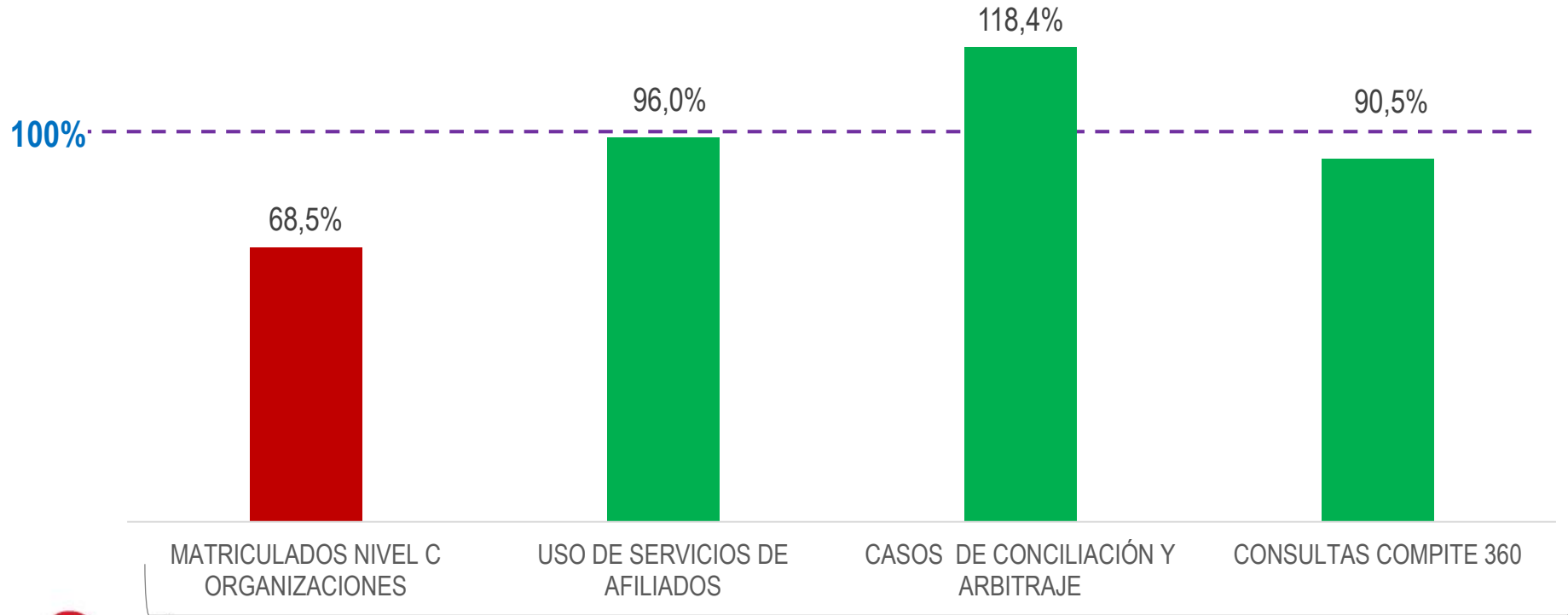
475



Indicadores Servicios Empresariales

2016

Meta	445	3.800	795	26.053
Ejecución	305	3.647	941	23.576



Indicadores Servicios Empresariales

2016

Meta

2.745

112

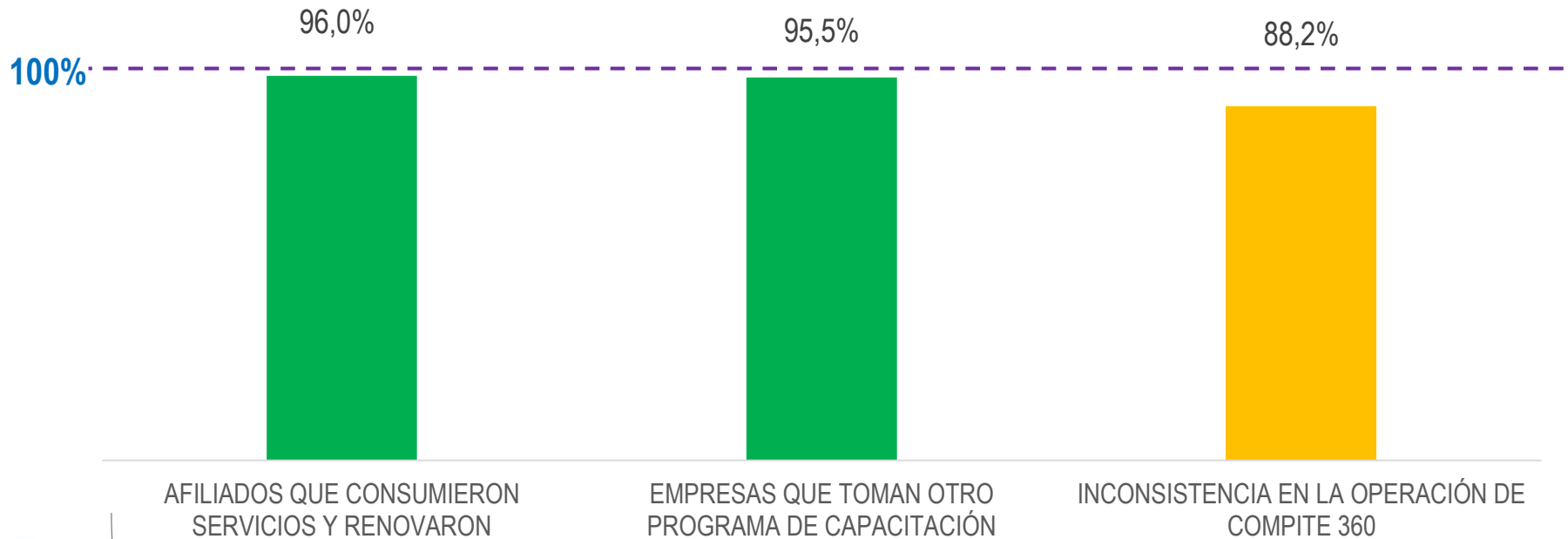
34

Ejecución

2.635

107

38



Plan de Acción 2017

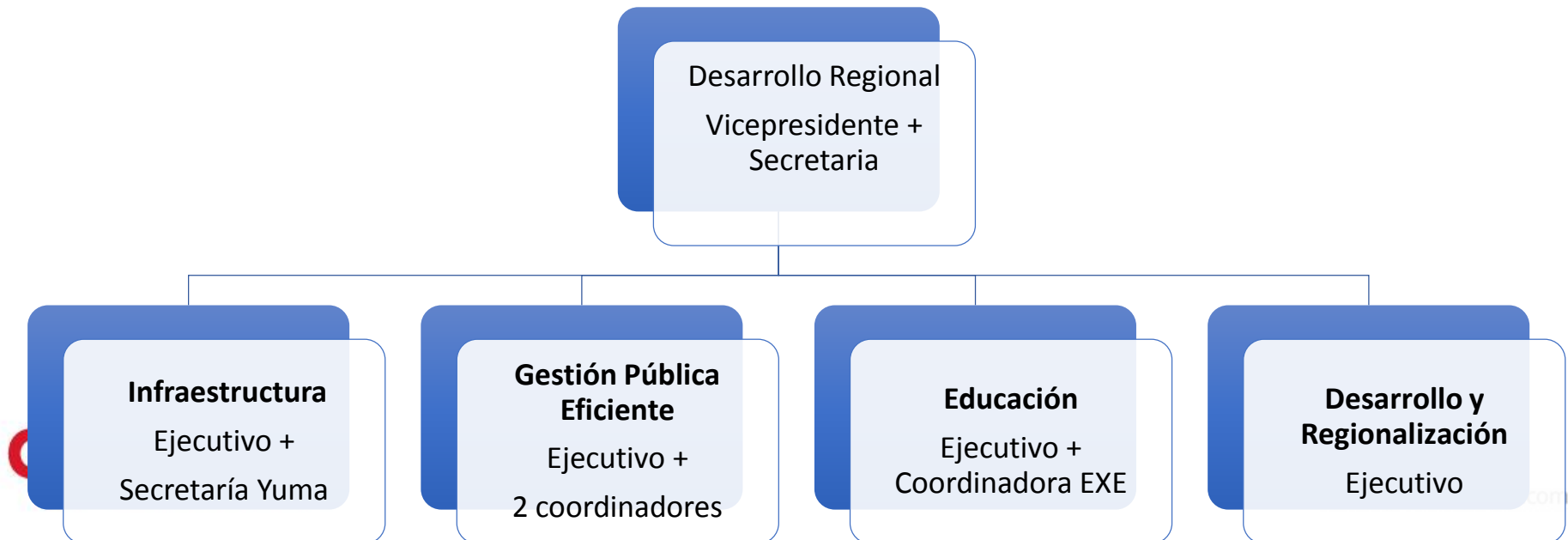




DESARROLLO E INVERSIÓN REGIONAL

Principales logros 2016

- Reestructuración de la UEN adicionando la línea de regionalización con el objetivo de fortalecer la presencia de la CCB y llevar nuestros programas a provincia.
- Igualmente, nombramos un ejecutivo para cada línea de trabajo, pues no contaban con un líder que coordinara la estrategia establecida para cada una de ellas.

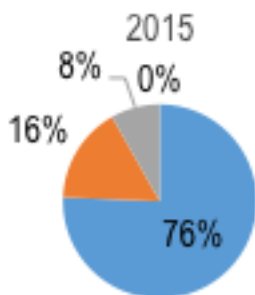


Principales logros 2016

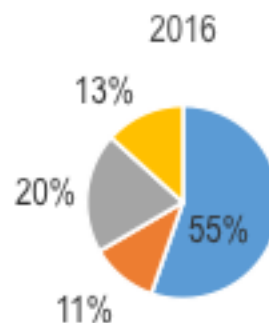
- Uno de los objetivos trazados era crear un sentido de pertenencia del equipo de la UEN con la organización, pues la percepción era que trabajábamos de manera aislada.
- Precisamente el mayor logro fue consolidar este equipo y motivarlo, alinearlos con la nueva visión de la UEN y con los objetivos de la CCB.
- Hoy somos la UEN mejor calificada en clima laboral con un promedio de 89.6 % (sin contar las unidades de apoyo). Veníamos de una calificación de 77% en clima laboral en el año anterior.

Principales logros 2016

- En cuanto al presupuesto, nos habíamos trazado el objetivo de desconcentrar el presupuesto de ingresos y gastos en la línea de infraestructura. Así las cosas, se destinó mayor proporción de los gastos de programas propios de las líneas de gestión pública y educación.
- Si bien los ingresos siguen estando concentrados en el contrato de Yuma, este año logramos generar nuevas fuentes de ingresos privados, tales como el Diplomado en Gestión Pública y otros seminarios.



■ Infraestructura ■ Educación ■ Gestión Pública ■ Regionalización



■ Infraestructura ■ Educación ■ Gestión Pública ■ Regionalización

Línea Infraestructura

- 2 prórrogas hasta febrero 2017 y adición del contrato Yuma por un valor de 1.153 millones.
- Foro de alto nivel sobre los principales inconvenientes en la ejecución de los proyectos, con participación de 200 personas entre Academia, Empresarios, Gobierno y entidades públicas competentes.
- Se amplió la veeduría contractual de 6 a 10 obras, de las cuales cuales surgieron 2 denuncias ante entes de control (Concesión Mesa de los Santos y puentes Curos – Málaga) y se presentaron 3 informes a medios y comunidad sobre avance de esas obras.
- Se lideraron mesas de trabajo para destrabar proyectos estratégicos para el Departamento: Concesión Floridablanca – Pamplona (trámites de licencia ambiental) y BBY (revisión de estudios y diseños)
- Gestión ante Gobierno Nacional para acceder a los recursos de los peajes de Lebrija y Ríonegro para financiar obras pendientes de ZMB y firma del Convenio entre Alcaldía, Gobernación, ANI e Invias.



Línea Gestión Pública

- Ampliación de análisis de finanzas municipales de 4 a 87. Pendiente publicación y evento.
- Fortalecimiento de veeduría precontractual llegando a 43 municipios y nuevas etapas precontractuales (155 procesos).
- Firma de Pacto por la Transparencia con Institutos Descentralizados de orden municipal con buenas prácticas de contratación.
- Veeduría contractual a PAE de Alcaldía y Gobernación, resultados que fueron presentados en 2 informes públicos y derivado en denuncias pertinentes.
- Conformación de equipo Distrito Metropolitano y formulación de plan de acción por etapas. Inicio II etapa Febrero 2017.
- Realización de foro de alto nivel sobre Transparencia en la Gestión Pública con participación de Ex Presidente de Costa Rica Jose María Figueres, con participación de más de 200 personas.

Línea Gestión Pública

- Realización de otros dos foros de alto nivel: Residuos Sólidos en febrero y el rol de la mujer en la mayor participación ciudadana en abril con participación de Embajada de Holanda y Marta Lucía Ramírez respectivamente.
- Diplomado de Gestión Pública causando una nueva fuente de ingresos privados e impactando a 12 funcionarios, especialmente del Concejo de Bucaramanga.
- Diplomado gratuito para formar 55 veedores ciudadanos en alianza con la UDES y la Contraloría.
- Seminario implicaciones penales, disciplinarias y fiscales para la gestión pública con participación de 66 personas.

Línea Educación

- Posicionamiento del Pacto por la Educación como iniciativa de participación ciudadana, cuyos ejes de trabajo fueron adoptados por los Planes de Desarrollo de las Secretarías de Educación Municipal y Departamental.
- Preponderancia de recursos destinados a la educación por parte de la Alcaldía de Bucaramanga: un 37% del total de recursos de su cuatrenio.
- Primer municipio del país en hacer diagnóstico de infraestructura educativa de Bucaramanga bajo la nueva plataforma sugerida por el BID (Comunas 1 y 2 y 42 predios).
- Aumento sustancial en agenciamiento de recursos provenientes de empresarios y administración municipal.
- Celebración de 10 años del Programa de Empresarios por la Educación y ampliación de alcance de alianza con Estructurar – cátedra de emprendimiento.

Línea de Regionalización

- Creación del primer programa para impulsar proyectos estratégicos para provincia: Fondo de Cofinanciación Creemos en Santander.
- Con el Fondo, se financiaron 5 proyectos, en los que se agenciaron 975 millones.
- Se llegó con proyectos de impacto regional a la provincia de García Rovira, logrando más de 920 asistencias durante el proceso.
- Se acompañaron proyectos de alcance regional de otras unidades como Compra Santander y Rutas Competitivas.
- Se fortaleció la presencia institucional de la CCB en todas las provincias bajo su jurisdicción, acompañando la Expedición Santander 2016 de la Gobernación de Santander, se llevaron actividades a 6 expediciones.
- Se apoyó e impulsó la iniciativa Parque Internacional del Cacao, en coordinación con Gobernación de Santander.

Línea de Regionalización

Proyectos Estratégicos	Recursos agenciados	Contra partida
Alianza para el turismo con Gobernación y Panachi para lo cual contratamos al CLG	400	258
DRET GARCIA ROVIRA	80	6
Cumbre Santander en alianza con la Gobernación para lo cual contratamos a eventos Semana	255	41
Estudios y diseños Revitalización Vélez en alianza con la Alcaldía de Vélez, para lo cual contamos con participación de Sociedad Colombiana de Arquitectos	40	97
Plan Desarrollo Integral de Topocoro en alianza con Gobernación, CorSogamoso, Isagén y los 6 municipios del área de influencia	200	40
TOTAL	975	442

Indicadores Desarrollo Regional

2016

Meta

\$1.630*

44%

\$2.599*

16%

16%

Ejecución

\$1.755*

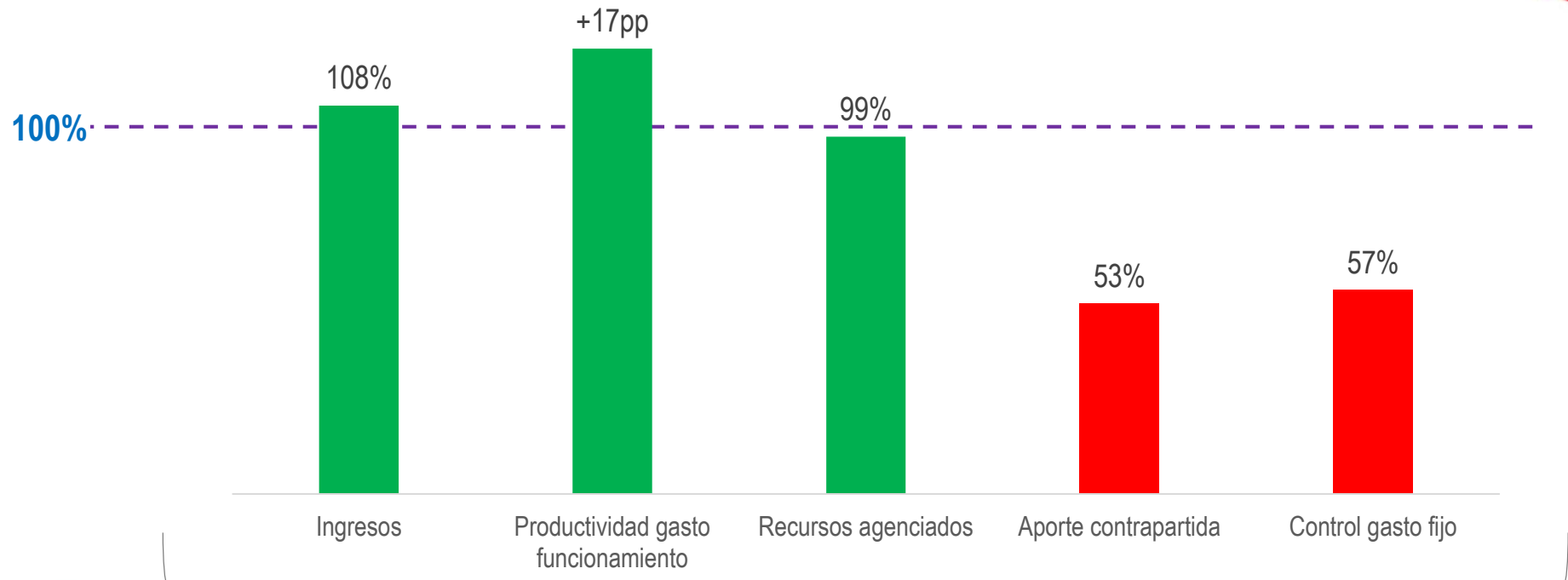
27%

\$2.576*

30%

28%

*Cifras en millones de pesos corrientes



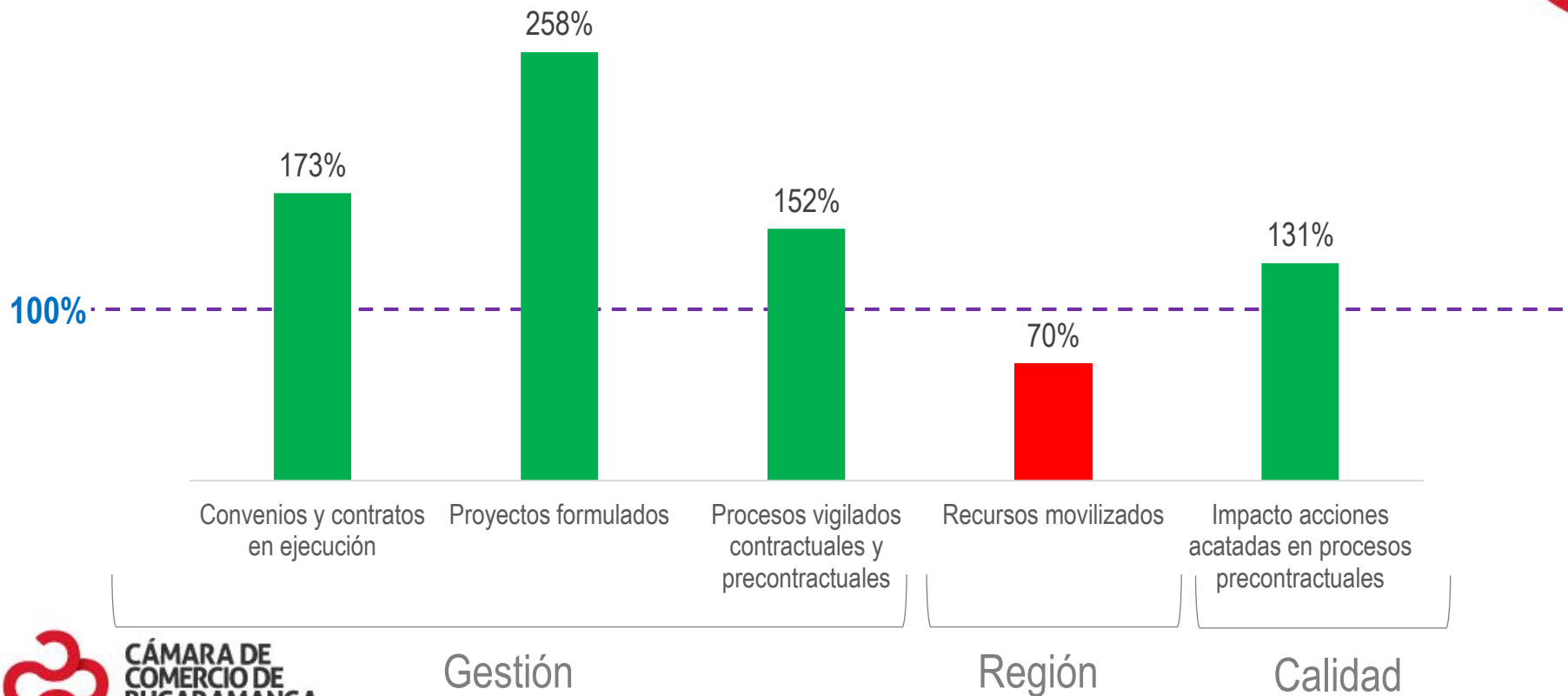
Financiero

Indicadores Desarrollo Regional

2016

Meta	15	12	110	\$300.000*	30%
Ejecución	26	31	167	\$211.362*	39%

*Cifras en millones de pesos corrientes



Plan de Acción 2017



PLAN DE ACCIÓN 2017

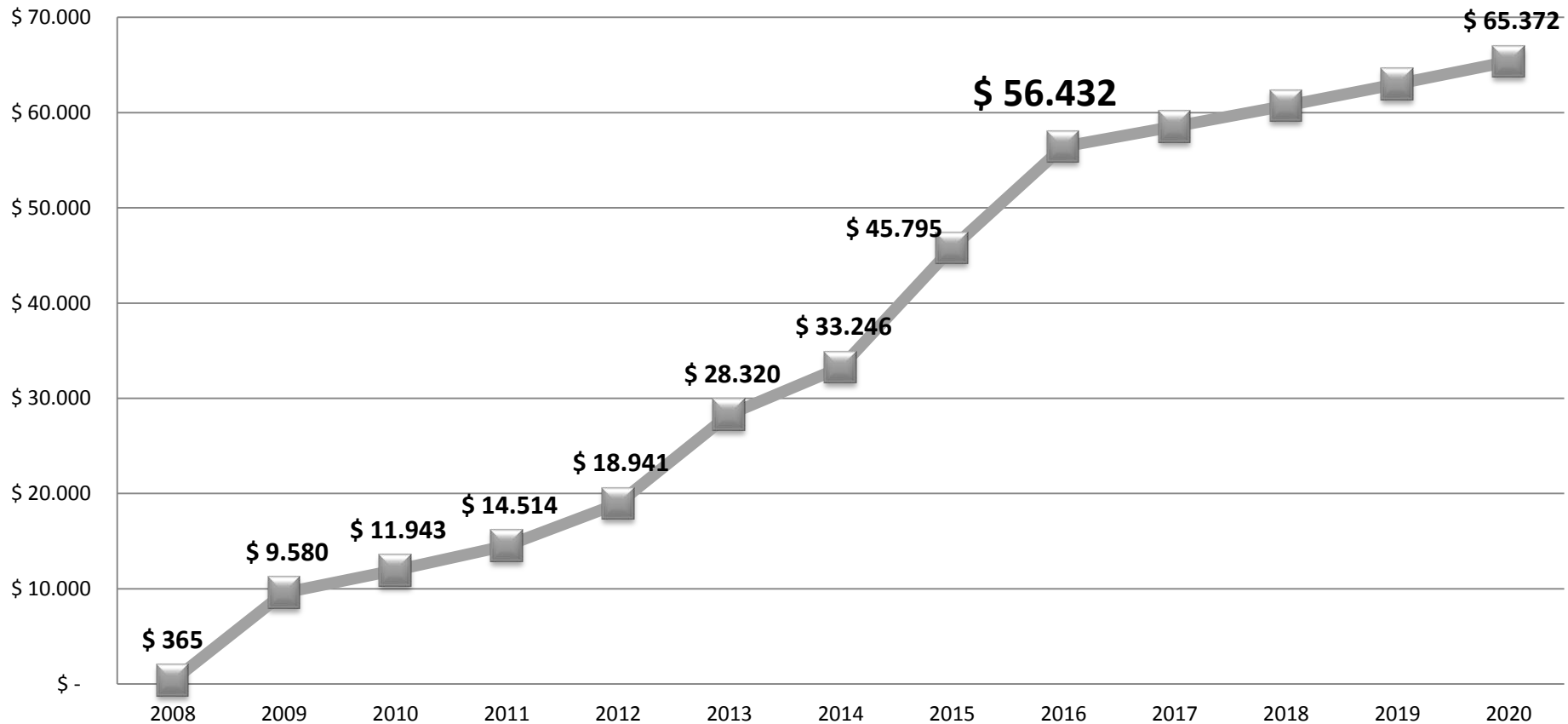
DIRECCIÓN DE REGIONALIZACIÓN

DIRECCIÓN DE REGIONALIZACIÓN	
FONDO DE COFINANCIACIÓN CREEMOS EN SANTANDER	1. Culminar los proyectos en ejecución e impulsar y avanzar en el desarrollo de los siguientes proyectos: El Proyecto de Bilinguismo de San Gil; Impulsar la Recuperación y descontaminación del río Fonce en Guanentá; Proyecto de Desarrollo Rural Provincial para Santander; El Plan de Turismo Sostenible para Guadalupe y las Gachas; Las Agendas Competitivas Subregionales; Plan De Agro ecoturismo para García Rovira y un Proyecto Productivo para Soto Norte; Segunda Fase Alianzas por el Turismo.
	2. Gestionar y desarrollar convenios de impacto subregional en las 5 provincias jurisdicción de la CCB, identificando y fortaleciendo el trabajo en las apuestas productivas y competitivas provinciales (priorizando sector Agro y Turismo).
	3. Impulsar y avanzar en el desarrollo de iniciativas y/o proyectos relacionados con el Postconflicto en Santander.
FORTALECIMIENTO PROVINCIAL	1. Intensificar y profundizar el impacto y presencia de la CCB en todas las provincias de jurisdicción de la CCB, articulando, complementando y garantizando la oferta institucional de las diferentes unidades de negocio en provincia.
	2. Generar por lo menos un espacio de diálogo permanente con empresarios de cada provincia bajo jurisdicción de la CCB y plan de acción conjunto.
	3. Desarrollar un plan de articulación de trabajo provincial con las seccionales, socializando públicamente acciones y cronograma de trabajo de 2017.
	4. Aumentar el porcentaje de conocimiento y satisfacción sobre la CCB en provincia.



DESARROLLO EMPRESARIAL

HISTORICO RECURSOS AGENCIADOS FIRMADOS DESARROLLO EMPRESARIAL



Logros 2016

Desarrollo Empresarial

Emprendimiento e Innovación

- LAVF Latin American Venture Forum
- Héroes Fest Santander
- Sistemas de Innovación
- Brigada de Patentes

Estrategia clúster

- 1er Puesto en el Congreso Nacional de Iniciativas Clúster a Construcción Santander
- Ruta Competitiva Agroalimentos: Café & cacao
- Situr Fase II

Internacionalización y Acceso a Mercados

- Santander compra Santander
- Apoyo Ferias y Misiones Sistema Moda.
- Misiones Internacionales por demanda de empresarios.

Impacto y Crecimiento regional

- Reactivación del Programa Alianzas Productivas
- Empoderarte
- SanCacao

Gerencia de ideación y estrategia TIC

- E-commerce
- VES – Oil&Gas Especialización Regional Inteligente.

Indicadores Desarrollo Empresarial

2016



Meta

\$6.000*

\$6.000*

\$1.000*

19%

Ejecución

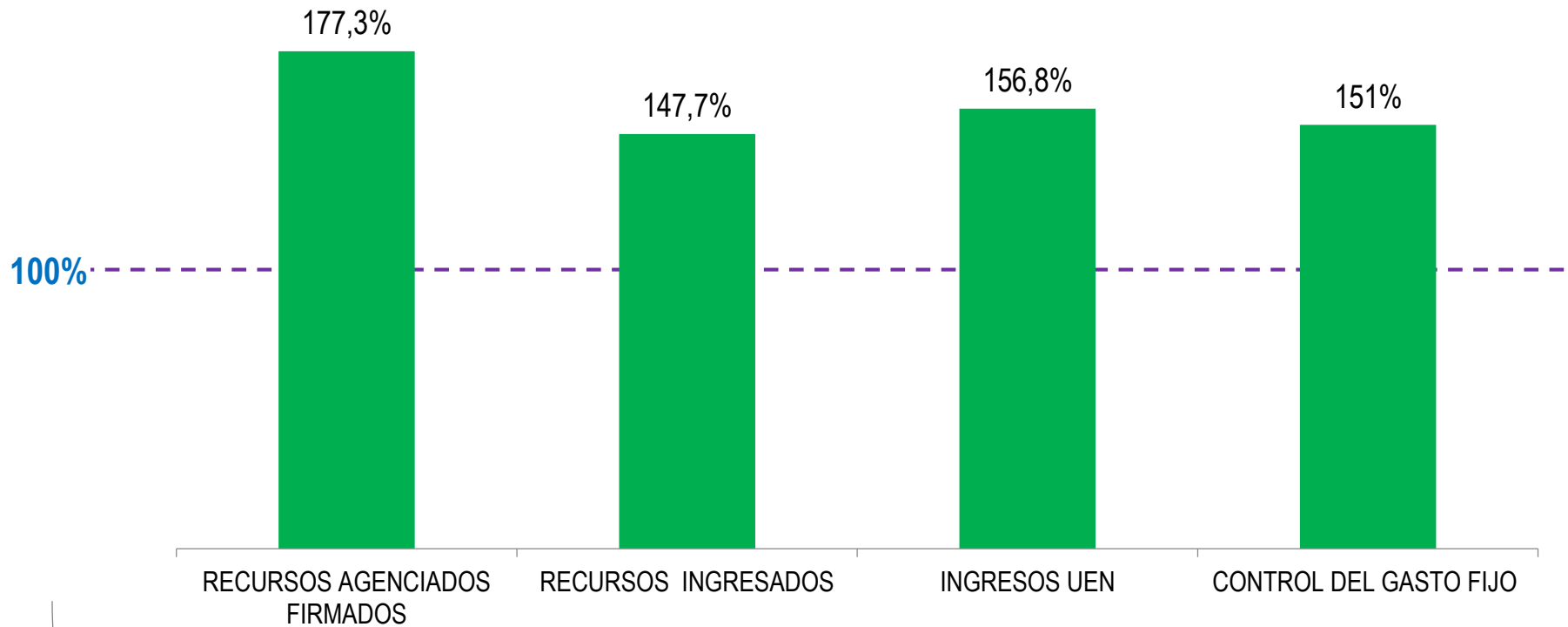
\$10.637*

\$8.863*

\$1.568*

12,6%

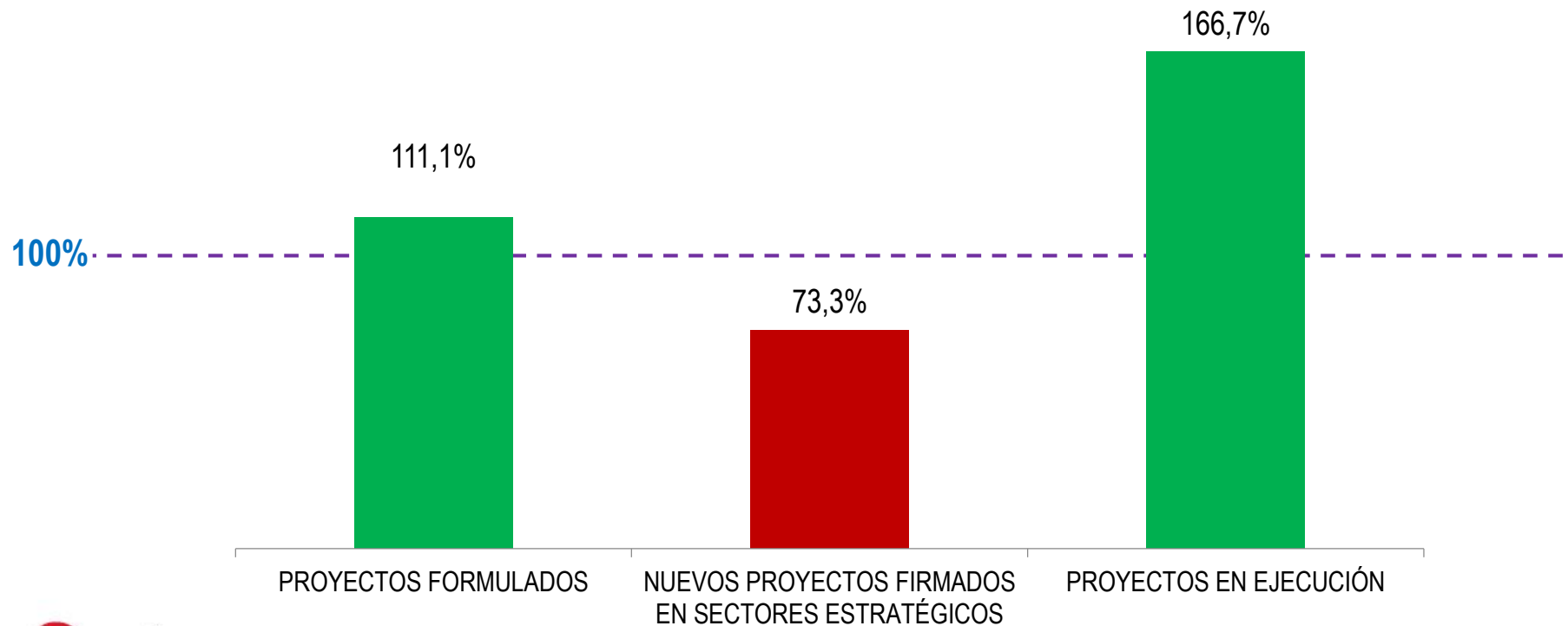
*Cifras en millones de pesos corrientes



Indicadores Desarrollo Empresarial

2016

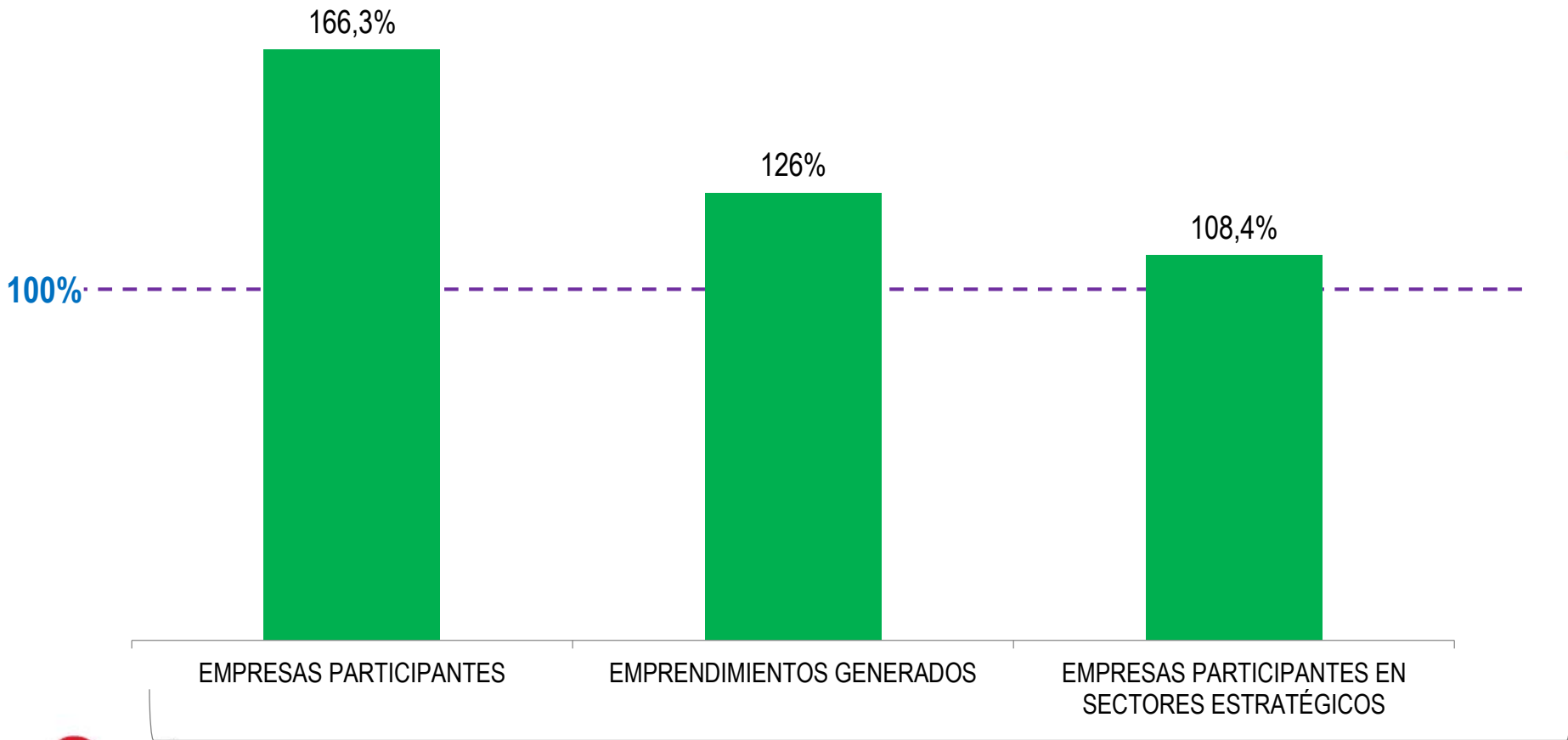
Meta	45	15	24
Ejecución	50	11	40



Indicadores Desarrollo Empresarial

2016

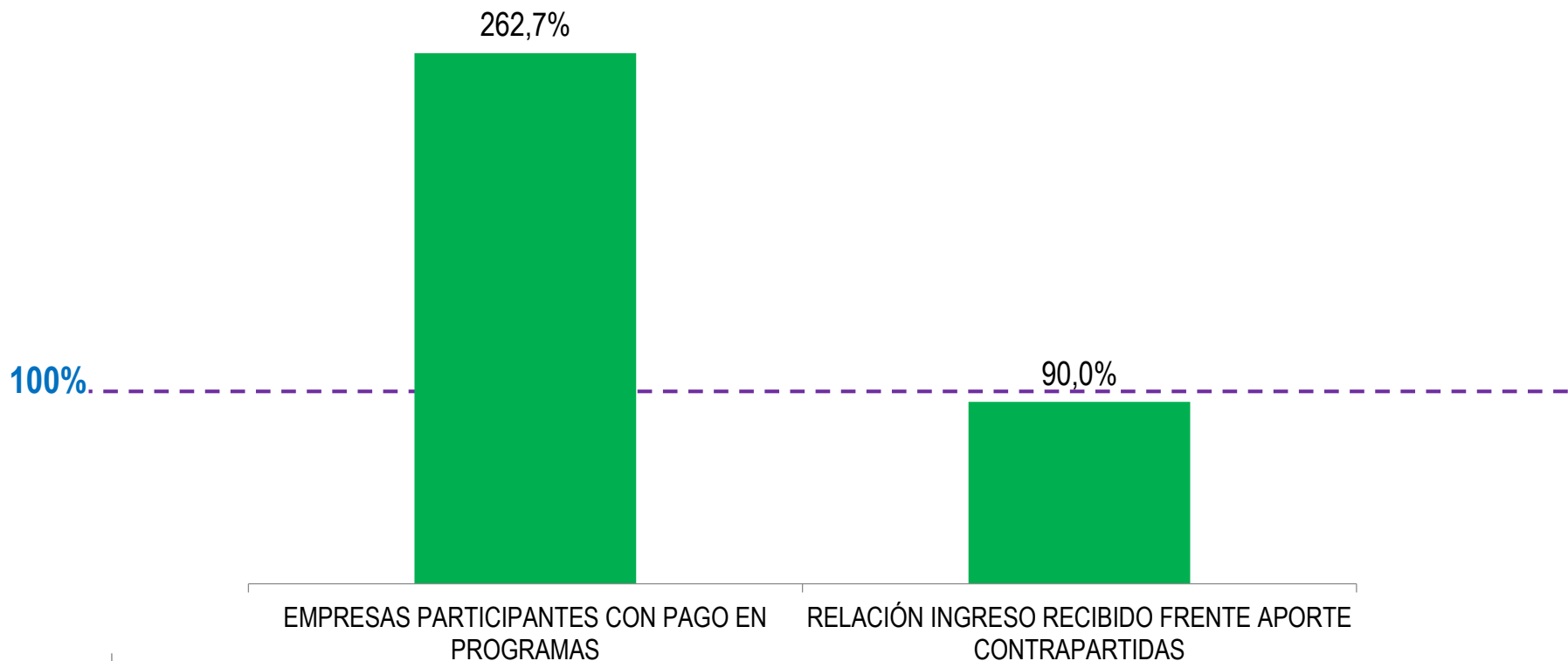
Meta	2.000	300	1.000
Ejecución	3.325	378	1.084



Indicadores Desarrollo Empresarial

2016

Meta	150	7
Ejecución	394	6,3

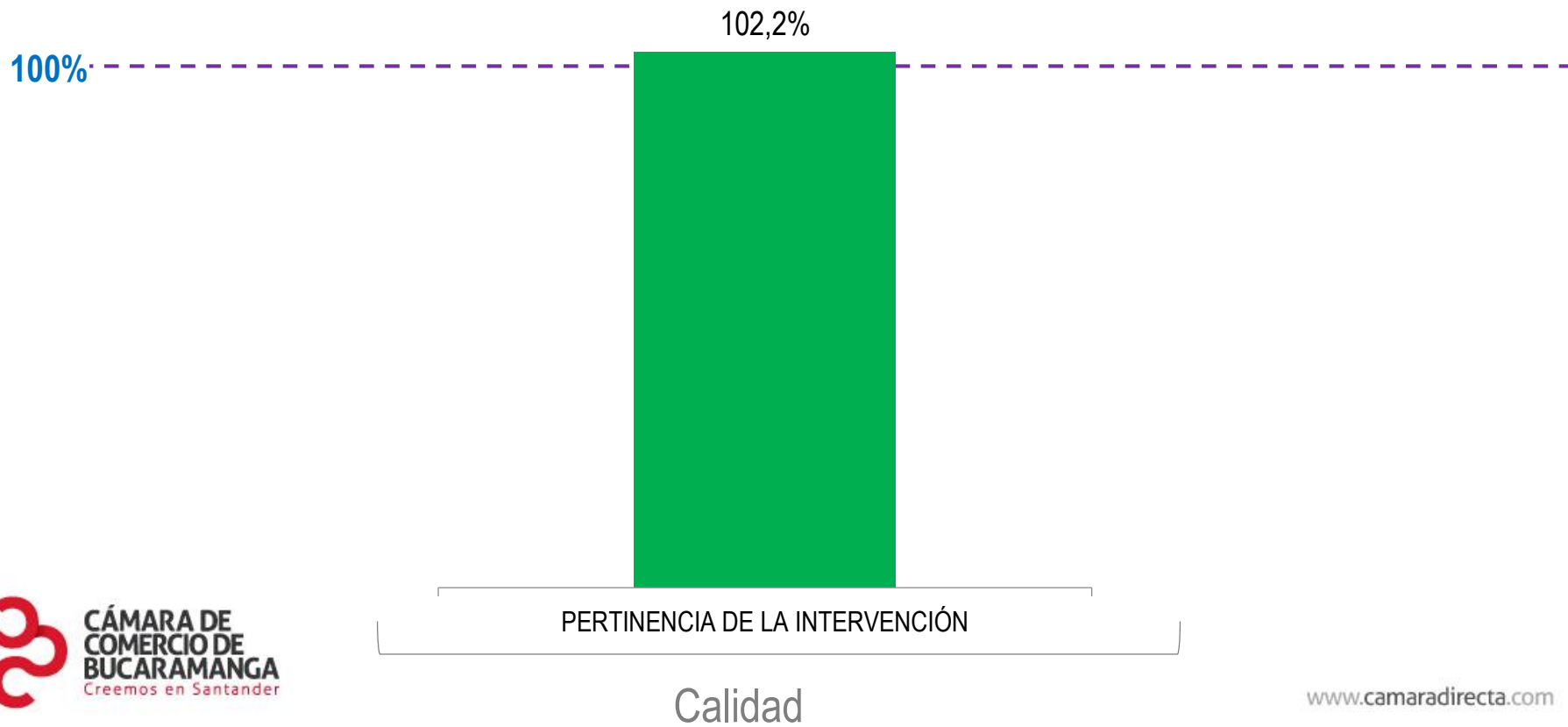


Indicadores Desarrollo Empresarial

2016



*Calificación de 1 a 5 de acuerdo a encuesta de opinión de los empresarios beneficiarios de los programas



Plan de Acción 2017

Desarrollo Empresarial

Emprendimiento e Innovación

- Programa de emprendimiento de alto impacto
- Portafolio de proyectos de innovación de empresas de los clústers para la rueda de cooperación

Estrategia clúster

- Consolidación clústers e implementación modelo gobernanza clúster
- Rueda de cooperación
- Finalización Programa BID Formalización
- Medición de Impacto de Estrategia Clúster en Sectores Estratégicos

Internacionalización y Acceso a Mercados

- Consolidación mercado internacional
- Implementación estrategias Gazela 6 empresas

Impacto y Crecimiento regional

- Evento de productividad para empresas industriales
- Bolsa de negocios de Santander

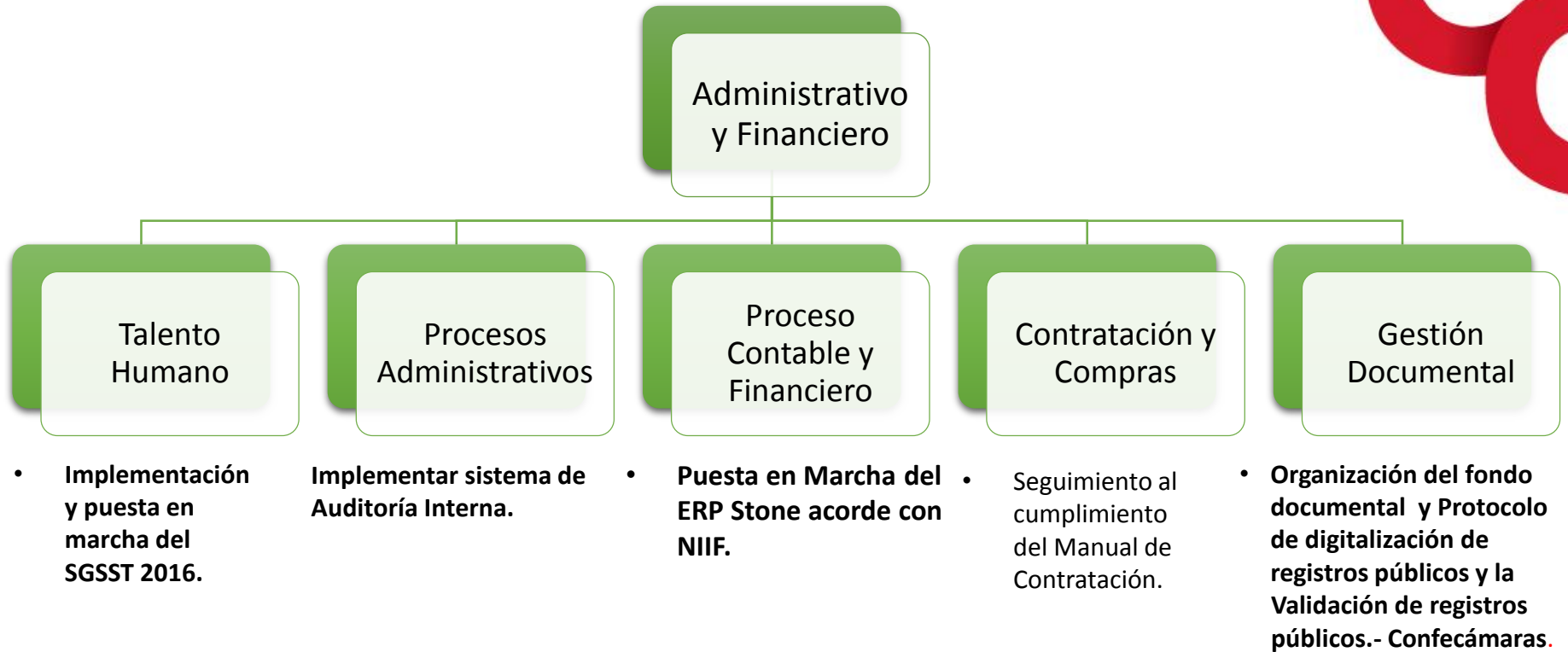
Gerencia de ideación y estrategia TIC

- Proyecto de Salud Digital
- Sostenibilidad de Coworking Labs

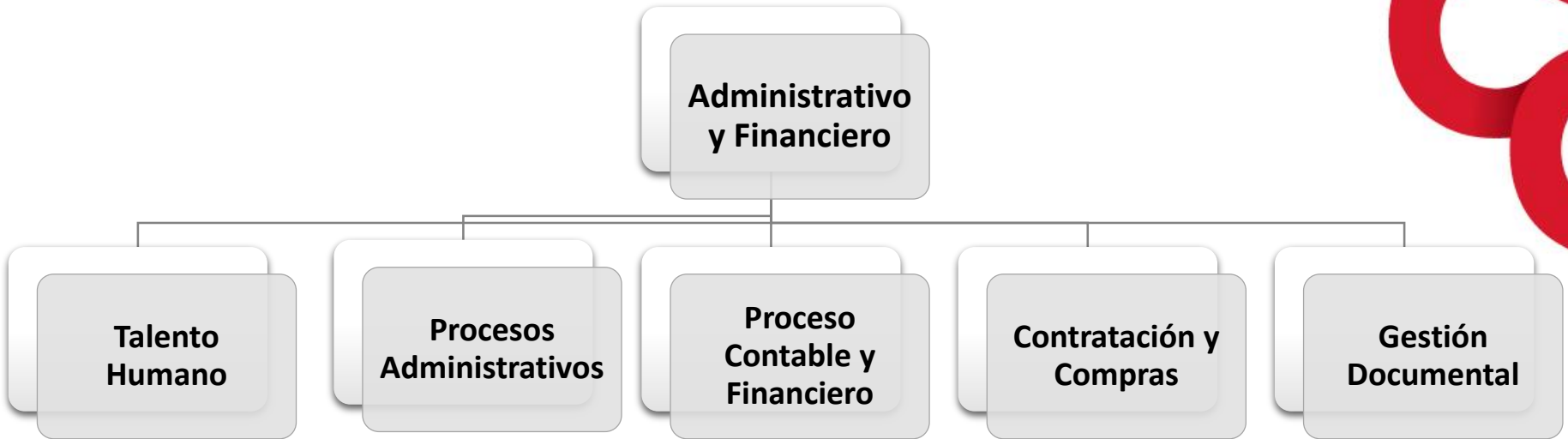


ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Logros 2016



Plan de Acción 2017



- Evaluación de Desempeño 90° por competencias.
- Levantamiento de planes de carrera y sucesión para cargos claves y soporte.
- Mejoramiento de procesos bajo la metodología Lean.
- Puesta en marcha del Módulo de Convenios y contratos desde el Erp.
- Replantear el proceso para reducir tiempos de respuesta en la contratación.
- Implementación del sistema integrado de conservación documental. (Mecanismos de seguridad de la información).



DIRECCIÓN DE MERCADEO

Logros unidad de MKTG 2016

Mercadeo

Fortalecer e innovar la comunicación interna

- Para aumentar la cercanía con las diferentes UEN, MKGT lanzo sus jornadas de Think Day.
- Para mejorar eficiencia en todos los procesos, MKGT lanzo su plataforma de trafico agenciaccb.com

Estrategias de comunicación en región

- Durante el 2016 se aumento la presencia en medios de comunicación en región.
- Se realizo la contratación de la periodista en región.

Estructuración del plan de mercadeo del 2017

- Se definió el plan de mercadeo para el año 2017.
- Se identificaron las principales necesidades de apoyo a las diferentes UEN

Análisis y estructuración del call center

- Se realizo la consultoría en Call Center
- Se definió el plan de acción para el mejoramiento de los canales telefónicos de la CCB:

Plan de Acción MKTG 2017

Mercadeo

Desarrollo del plan de mercadeo

- Construir en conjunto el concepto de cada producto
- Construir portafolio de servicios de cada UEN

Reestructuración canales telefónicos y servicio al cliente

- Re-definir procesos para el correcto funcionamiento del call center
- Definir protocolos de servicio

Comunicación en región

- Continuar reforzando la comunicación en región
- Mantener contacto permanente con los periodistas de región

Desarrollo nueva pagina web CCB

- Implementación y pruebas de la nueva pagina web
- Socialización y lanzamiento de la nueva pagina web



TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

LOGROS 2016



PLAN DE ACCION 2017





**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander



GRACIAS