

Registro e Infomediación

Desafíos 2016

10. Plan de Acción 2016

Registro e Infomediación

Registros Públicos

- Administración de los nueve registros públicos- RUES.
- Ley 1712 de 2014 “Transparencia y acceso a la información”.
- Decreto 103 de 2015 “Gestión documental y archivo”
- Disminuir el impacto de la Ley 1727 de 2014. Sanción y Depuración.
- Coordinación Comité Jurídico Cámaras de Oriente.
- Programa Piloto regional Formalización BID-FOMIN (UEN Desarrollo Empresarial).
- Inteligencia Registral (IR).
- Investigación Costumbre Mercantil (USTA)
- Circular Básica Jurídica – SIC.

Alianzas Estratégicas con el Sector Público

- CAE (Bucaramanga, San Gil, Floridablanca).
- Convenio SENA.
- Convenio Junta Central de Contadores.
- Alianzas con Alcaldías y Gobernación para desarrollar procesos conjuntos (CAE) y otras actividades que impacten los Registros Públicos.
- Impuesto de Registro.

Servicio al Cliente

*Canal Presencial:

- Asesorías especializadas y jurídicas sobre los registros públicos.
- Estrategias comerciales: Liga Legal, Oficina Móvil y Brigadas de Formalización.
- Mejora modelo de atención (Cabecera).
- Descentralización de Servicios (Coopenessa).
- Talleres de capacitación en materia registral.
- Aplicar el Plan Anual de Capacitación PAC a los colaboradores en temas registrales.
- Sipref.
- Ampliación canales de pago.
- Expansión geográfica: punto de atención en el municipio de Vélez.

*Canal Virtual:

- Herramientas virtuales para trámites registrales.
- Promoción y diseño de estrategias para aumentar el uso de los servicios virtuales.

DESAFIOS 2016

Desafíos 2016	Objetivo	Metas
Programa piloto regional formalización BID-FOMIN UEN Desarrollo Empresarial.	Implementar con la UEN de Desarrollo Empresarial, las actividades contenidas en el nuevo modelo de formalización y fortalecimiento acorde a la realidad económica de la región.	Cien (100) unidades productivas formalizadas con la metodología propuesta en el piloto. (Meta anual de acuerdo al convenio).
Inteligencia Registral (IR).	Desarrollar una plataforma de conocimiento del cliente que concentre la información de los registros públicos y la del CRM que sirva de herramienta comercial para el mejoramiento continuo de la información.	Una (1) Plataforma Tecnológica. (Primer cuatrimestre del año)
Costumbre Mercantil.	Puesta en marcha del convenio realizado con la Universidad Santo Tomás, cuyo objetivo es desarrollar procesos de investigación relacionados con practicas que puedan ser certificadas como costumbre mercantil en Bucaramanga y su área metropolitana.	Dos (2) certificaciones de prácticas descritas como costumbre mercantil según los estudios realizados.
Circular Básica Jurídica SIC.	Socializar e implementar la nueva circular que será expedida por la Superintendencia de Industria y Comercio, para la atención y prestación del servicio en los registros públicos.	Tres (3) Capacitaciones al año. (Una capacitación cada cuatrimestre)
Alianzas con Alcaldías y Gobernación para desarrollar procesos conjuntos (CAE) y otras actividades que impacten los Registros Públicos.	Envío de información “online” entre entidades, instalación de procesos conjuntos para reducir trámites, generación de valor para ambas entidades en el conocimiento de los usuarios.	Suscribir dos (2) convenios CAE: uno en un Municipio del área metropolitana y otro en un municipio de provincia. (Este proceso depende de la voluntad política pero el cronograma estima 1 cada cuatrimestre)
Impuesto de Registro.	Implementar el convenio suscrito con la Gobernación de Santander para disminuir los tiempos y trámites en el pago del impuesto de registro.	Implementación tecnológica y administrativa del convenio suscrito con la Gobernación. (Se implementará en el segundo semestre del 2016)

DESAFIOS 2016

Desafíos 2016	Objetivo	Meta
Promoción y diseño de estrategias para aumentar el uso de los servicios virtuales.	Desarrollar campañas pedagógicas que promuevan el uso de las herramientas virtuales a través de los aplicativos existentes.	Disminución de trámites presenciales en un 10% del total de renovaciones con corte a 31 de diciembre. (Meta anual)
Ampliación Canales de pago.	Ofrecer mayor cobertura en los procesos transaccionales de renovación.	Contratos de recaudo con entidades Bancarias y puntos éxito y baloto. (Durante el primer trimestre)
Expansión geográfica: punto de atención en el Municipio de Vélez y Provincia de Soto Norte.	Realizar los estudios tendientes a la justificación del montaje y puesta en marcha del punto de atención del municipio de Vélez y provincia de Soto Norte.	Montaje del punto de atención si la factibilidad de la instalación punto de atención Vélez y la provincia de Soto Norte. (Durante el segundo semestre del año)

Servicios Empresariales

Desafíos 2016

10. Plan de Acción 2016

Servicios Empresariales

Formación Empresarial

Arbitraje, Conciliación y Amigable Composición

Afiliados

Compite 360

Salas y auditorios

- **Formación Ejecutiva:** Especializaciones, Diplomados, Cursos Especializados y Seminarios.
- **Formación a la Medida.**
- **Formación en las oficinas de provincia.**
- **Desarrollar programas bajo la modalidad virtual – presencial**
- **Eventos académicos y empresariales para ofrecer a la comunidad de egresados.**
- **Aprobación Maestría en Gerencia Estratégica en convenio con la Universidad de La Sabana**
- **Trámites Arbitrales con Sociedades Comerciales.**
- **Promoción Cláusula Compromisoria en el Sector Privado.**
- **Programas de Formación Jurídica.**
- **Conciliación. Suscripción de convenios institucionales.**
- **Arbitraje de Consumo MYPIMES.**
- **Promoción Cláusula Compromisoria Sector Público.**
- **Programas de formación en M.A.S.C en las Seccionales.**
- **Alianzas estratégicas con grupos empresariales y gremiales.**
- **Empresario al Día - Club Contable - Consulta Laboral y Tributaria - Revisión de contratos comerciales - suscripción Revista Directa – Invitación Expogestión Oriente – entradas a Corferias y a CENFER - certificados proporcionales al valor de la cuota de afiliación.**
- **Escuela de Lideres**
- **Servicio preferencial**
- **Conectividad**
- **NIIF Mipymes**
- **Venta de productos de información.**
- **Depósito de Estados Financieros .**
- **Alianza con Cámaras de Comercio País - Clientes Nacionales.**
- **Mejorar la experiencia de Usuario del Portal COMPITE 360.**
- **Crear cultura de toma de decisiones con información.**
- **Alquiler de Salas y Auditorios al cliente interno y externo - Alquiler de ayudas audiovisuales - Servicio de alimentos y bebidas.**
- **Implementación de la estrategia de “Go to Market”**

PROGRAMA	DESAFÍOS	OBJETIVOS	META
COMPITE 360	Mejorar la experiencia de Usuario del Portal COMPITE 360.	Fortalecer el portal COMPITE 360 con aliados estratégicos en temas de información y desarrollos propios.	1 proyecto de mejoras con implementación (II trimestre 2016)
	Crear cultura de toma de decisiones con información.	Desarrollo de Seminarios de Infomediación.	3 seminarios (II, III y IV trimestres de 2016).
ARBITRAJE Y AMIGABLE COMPOSICIÓN	Arbitraje de Consumo MIPYMES	Socialización a través de capacitación en nuevo procedimiento arbitral como herramienta de solución de conflictos.	2 seminarios (II trimestre y III trimestre) y visitas a empresas (desde el II trimestre de 2016)
	Promoción de la Cláusula Compromisoria con el Sector Público	Suscripción de la cláusula de arbitraje en las administraciones departamental y municipal	Campaña con las secretarías jurídicas de las administraciones regionales y locales (II trimestre 2016)
	Desarrollo de los programas de formación en M.A.S.C en las Seccionales	Multiplicación de la oferta del servicio M.A.S.C.	1 programa cobrado en 1 seccional (III trimestre)
	Convenios institucionales para el uso de Conciliación en Derecho	Incrementar alianzas estratégicas en asociaciones empresariales y gremiales para aumentar la demanda del servicio.	2 nuevas alianzas para consumo masivo del servicio
SALAS Y AUDITORIOS	Implementación de la estrategia go to market	Fortalecimiento en la labor comercial del negocio para la promoción de recintos	Implementación (I trimestre 2016 en adelante)

PROGRAMA	DESAFIOS	OBJETIVOS	META
FORMACIÓN	Implementar programas bajo la modalidad virtual - presencial.	Ampliar el portafolio del Centro de Formación Empresarial incluyendo programas con componentes virtuales	1 programa (III trimestre 2016)
	Realizar eventos académicos y empresariales para ofrecer a la comunidad de egresados	Fomentar espacios de actualización y de contactos.	2 eventos (II trimestre y IV trimestre de 2016)
	Aprobación Maestría en Gerencia Estratégica en convenio con la Universidad de La Sabana.	Solicitar registro calificado ante el Ministerio de Educación Nacional.	Radicar documento maestro ante el MEN (IV trimestre de 2016)
AFILIADOS	Escuela de Líderes	Formar en liderazgo a los hijos de los afiliados para la continuidad de las empresas	2 nuevos seminarios en Empresario al Día (II y III trimestres)
	Servicio preferencial	Unidad de Registro: Asesorías en temas registrales para los afiliados, consultas con el RUP, análisis de documentos	2 servicios preferenciales (I y II trimestres de 2016)
	Conectividad	App con los servicios: Carné para el Representante Legal, Notificación de los eventos de Cámara y de la programación de Empresario al día, Inscripción a eventos, Solicitud de citas con el abogado, solicitud de Notas de Estilo.	App para iOS y Android (Producción en III trimestre de 2016)
	NIIF Mipymes	Ofrecer a las mipymes afiliadas un servicio de software y acompañamiento para la implementación NIIF con un descuento especial	Puesta en marcha del convenio (II Trimestres)

Desarrollo Empresarial

Desafíos 2016

10. Plan de Acción 2016

Desarrollo Empresarial

Emprendimiento e Innovación

- +Ideas+Empresas
- Mujeres ECCO
- Red Regional
- Red Nacional Ángeles Inversionistas
- Premio Innovadores de Santander
- Alianzas para la Innovación
- Brigada de patentes
- OTRI
- Banco de proyectos de innovación para Rutas Competitivas
- Latin American Venture Forum LAVF
- Mentalidad y Cultura:
 - Héroes Fest
 - Fuckup Night

Fortalecimiento y Aceleración

- Implementación planes de acción:
 - Turismo
 - Construcción
 - Ciencias de la vida
 - Oil & Gas
- Situr Fase II
- Ruta Competitiva Agroalimentos
- Modelo de Gobernabilidad Clústers
- Programa Piloto Formalización BID* (UEN Registro)

Internacionalización y Acceso a Mercados

- CIP Centro de Información Procolombia
- Programa 7.70
- Apoyo Ferias y Misiones
- Programa 3E
- Misiones internacionales técnicas
- Gobierno Corporativo
- Bilingüismo
- Ruedas de negocios nacionales
- Implementación planes de acción de internacionalización Rutas Competitivas

Fortalecimiento Empresarial en Provincia**

- Alianzas Productivas
- Sancacao
- Artesanías de Colombia
- Mujeres ECCO (Socorro – San Gil)
- Fortalecimiento Turismo Floridablanca
- Programa de Habilidades Gerenciales en provincia
- **Fortalecimiento de la línea estratégica de turismo**

Gerencia Iniciativa TIC

- Apps.Co
- TIC +
- Startup Kids II
- Ruta Competitiva TIC
- Fortalecimiento comercial y gerencial para las empresas

Desafíos Desarrollo Empresarial 2016

Desafíos	Objetivos	Meta
Banco de proyectos de innovación para Rutas Competitivas	Dotar a los empresarios de metodologías para la formulación de proyectos en las áreas de innovación.	5 proyectos formulados IV Trimestre
Latin American Venture Forum LAVF 2016	Generar espacios de encuentro para inversionistas y emprendedores para identificar oportunidades de negocio y posicionar a Bucaramanga como región atractiva de inversión y creación de empresa.	Realizar evento internacional II Trimestre
Ruta Competitiva Agroalimentos	Definir el plan estratégico para el futuro del sector en la región. Mejorar el entorno para favorecer y estimular la innovación de las empresas.	Ruta competitiva. III Trimestre
Modelo de Gobernabilidad de Clústers	Diseñar el modelo que acompaña a cada ruta competitiva en la implementación. Consolidación liderazgo empresarial. Alternativas de Financiación estructura de clúster, Reglas de Juego, indicadores y seguimiento.	Documento modelo. II Trimestre
Fortalecimiento de la línea estratégica de turismo	Unificar el plan de acción para concentrar esfuerzos y lograr un impacto medible. Desarrollo de estudios de factibilidad.	- Intervención en 4 proyectos: -Hidrosogamoso -Caminos coloniales -Cuevas -Cruceros por el Rio Magdalena - Designar un gerente de la línea. II Trimestre

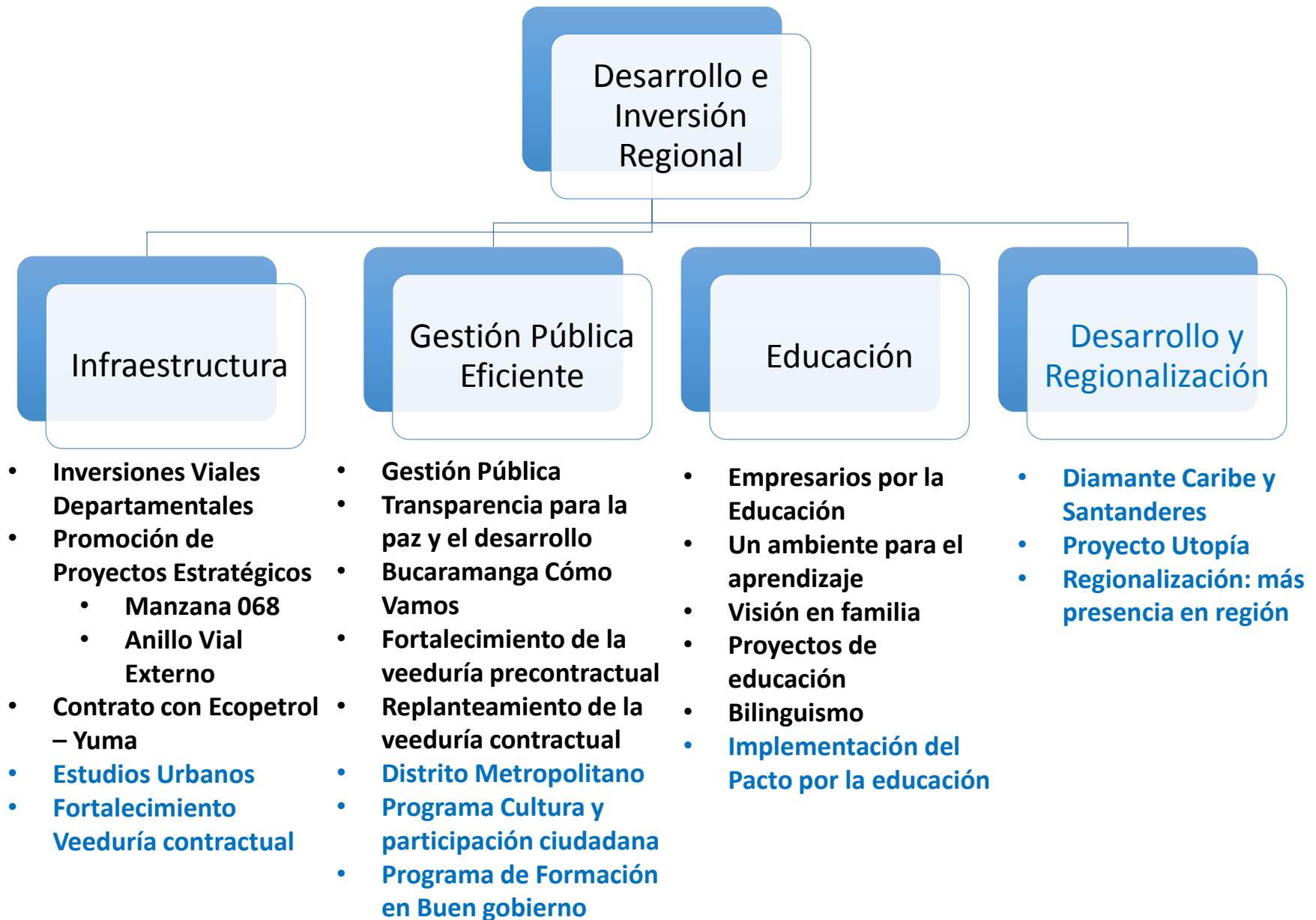
Desafíos Desarrollo Empresarial 2016

Desafío	Objetivo	Metas
Piloto de Formalización BID-Fomin (UEN REG)	Implementar las actividades contenidas en el modelo de formalización y fortalecimiento acorde a la realidad económica de la región (Negocios de Acumulación Media: Microcomercio y Servicios de Comida)	100 unidades productivas formalizadas con la metodología descrita. III Trimestre
Ruedas de negocios nacionales	Fortalecer competencias en mercados nacionales, incrementar ingresos y redes de negocio. Conectar empresarios locales.	Dos ruedas. II, IV Trimestre
Planes de Acción Internacionalización Rutas Competitivas	Acceder a mercados mas rigurosos y diversificar ingresos Implementación de las acciones contenidas en cada plan.	Llegar a dos nuevos mercados en el exterior. IV Trimestre
Programa de Habilidades Gerenciales en Provincia	Fortalecer en temas de innovación, finanzas, mercadeo y gerencia los empresarios de las provincias.	Un programa por seccional II, III, IV Trimestre
Ruta Competitiva TIC	Definir el plan estratégico para el futuro del sector en la región. Mejorar el entorno para favorecer y estimular la innovación de las empresas.	Ruta competitiva IV Trimestre
Fortalecimiento habilidades comerciales TIC	Fortalecer a las empresas en habilidades comerciales para que puedan acceder a una mayor participación en el mercado; y fortalecer a los directivos de las empresas en habilidades gerenciales	15 empresas Programa de fortalecimiento III Trimestre

Desarrollo e Inversión Regional

Desafíos 2016

10. Plan de Acción 2016



Desafíos Desarrollo Regional 2016

Desafío	Objetivo	Metas
Estudios Urbanos	Promover proyectos estratégicos de desarrollo urbano.	Estudios de prefactibilidad de un proyecto. IV trimestre
Distrito Metropolitano	Definir el instrumento jurídico idóneo y el plan de acción detallado para la creación del Distrito Metropolitano y el rediseño institucional que esto implica. Plan de acción detallado.	Plan de acción detallado. III Trimestre
Programa Cultura y participación ciudadana	Desarrollar un programa para vincular a la ciudadanía en la acción pública, así como un programa de formación en de derechos y deberes ciudadanos.	Diseño e inicio de ejecución del programa. III Trimestre
Programa de Formación en Buen gobierno	Diseñar programas de formación dirigidos a funcionarios de las administraciones entrantes en temas como diseño de planes de desarrollo, transparencia y divulgación de resultados, política de cumplimiento de indicadores y metas y rendición de cuentas, entre otros.	Realizar un programa con participación de funcionarios de 3 administraciones III Trimestre
Fortalecimiento Veeduría contractual	Incluir obras estratégicas en la Veeduría contractual y seguimiento a la ejecución de obras en Santander	-Convenio de veeduría con Cámara de Comercio de Barrancabermeja para hacer la veeduría de manera conjunta -Incluir 3 obras nueva

Desafíos Desarrollo Regional 2016

Desafío	Objetivo	Metas
Diamante Caribe y Santanderes	Gestionar y promover los principales proyectos de desarrollo para la región, tales como: Santander Life, Proyectos Agropecuarios según vocación de suelo y consolidación de Agrópolis, entre otros.	Liderar al menos un proyecto estratégico para el desarrollo de la región IV Trimestre
Proyecto Utopía	Implementar el modelo educativo Utopía en Santander para promover proyectos productivos vinculando sector privado, academia, población vulnerable.	Presentar plan de trabajo y gestionar alianzas estratégicas III Trimestre
Regionalización: más presencia en provincia	Diseñar un plan estratégico para cada región en cuya construcción involucraremos a la población de estos municipios y Gobernación.	Plan estratégico para 6 Municipios IV Trimestre

Administrativa y financiera

Desafíos 2016

PLAN DE TRABAJO 2016 - Desafíos

Administrativo y Financiero

Talento Humano

- Procesos de Selección y contratación.
- Bienestar Social y calidad de Vida.
- Escuela de formación de Talentos.
- SGSST .
- Gestión del Conocimiento.
- **Implementación y puesta en marcha del SGSST 2016.**

Procesos Administrativos

- Mantenimiento de Infraestructura.
- Adecuaciones de nuevas oficinas.
- Recaudo de cartera.
- Seguridad Física y Electrónica.
- Informes a Entes de control.
- SGC- Renovación.

DESAFIO:
Implementar sistema de Control Interno.

Proceso Contable y Financiero

- Registros contables.
- Estados Financieros.
- Informes SIC.
- Elaboración y seguimiento al Presupuesto y Flujo de caja.
- Tesorería
- Inversiones temporales.
- **Puesta en Marcha del ERP Stone acorde con NIIF.**

Contratación y Compras

- Compra de Insumos y suministros .
- Publicación de Convocatorias.
- Seguimiento pagos de seguridad social de personas naturales.
- Seguimiento al cumplimiento del Manual de Contratación.

Gestión Documental

- VUC para recibir y enviar documentos.
- Digitalización de todo documento radicado.
- Registro de los documentos para entrega.
- Distribución Interna.
- **Organización del fondo documental y Protocolo de digitalización de registros públicos y la Validación de registros públicos.- Confecámaras.**

Desafío Administrativo y Financiero 2016

Desafíos	Objetivos	Meta
Implementar el Sistema de Control Interno para la CCB.	Asegurar la confiabilidad e integridad de la información, el cumplimiento de las políticas, metas, disposiciones legales, procedimientos y reglamentos, reducir niveles de riesgo, protección de los activos, el uso eficiente de los recursos, y el cumplimiento de los objetivos, estrategias y metas definidos en la planeación estratégica y los lineamientos que imparta la Junta Directiva de la CCB.	Informes periódicos I y II semestre.
Estudio de cargos y funciones de empleados CCB	Revisar las funciones y responsabilidades de cada cargo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, con el fin identificar si existe cargos con sobrecarga laboral o viceversa y realizar los ajustes necesarios.	Resultados del Estudio. I Semestre.