

DECISIÓN DIRECTIVA No. 008 (diciembre 14 de 2021)

"POR MEDIO DE LA CUAL SE ADOPTA EL PLAN ESTRATÉGICO 2022-2026 DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE FACATATIVÁ."

La Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Facatativá, en uso de sus facultades estatutarias y,

CONSIDERANDO

Que conforme al artículo 6, de la Resolución No. 021 del 07 de junio de 2016, mediante la cual se reforman los estatutos de la Cámara de Comercio de Facatativá, se establece que se dentro del ámbito de actuación de la Junta Directiva, en cumplimiento de sus funciones, se encuentra la responsabilidad de "planear, adoptar las políticas, control y evaluación de la gestión de la Cámara de Comercio".

Que conforme al artículo 12, de la Resolución No. 021 del 07 de junio de 2016, mediante la cual se reforman los estatutos de la Cámara de Comercio de Facatativá, en su numeral 1, se establece que es función de la Junta Directiva "

Aprobar las políticas generales de la Cámara de Comercio y velar por su cumplimiento."

Que conforme al artículo 12, de la Resolución No. 021 del 07 de junio de 2016, mediante la cual se reforman los estatutos de la Cámara de Comercio de Facatativá, en su numeral 2, se establece que es función de la Junta Directiva "Estudiar y aprobar el plan estratégico de gestión de la Cámara de Comercio, así como su plan de acción anual, presupuesto anual de ingresos y gastos y señalar las acciones que estime convenientes para realizar los objetivos de la misma."

Que el plan estratégico de la Cámara de Comercio de Facatativá, se constituye como la herramienta orientadora de la planeación, mediante la cual la alta dirección define el norte estratégico estableciendo la hoja de ruta que seguirá la Cámara de Comercio de Facatativá en los próximos cinco (5) años, el cual se alcanzará con base en la trayectoria de aprendizaje, en el talento y dedicación los funcionarios de la Cámara de Comercio de Facatativá y en el reconocimiento de las oportunidades, amenazas y retos que implica pertenecer a una de las regiones más dinámicas y heterogéneas de Colombia.



Que en el plan estratégico 2022-2026 se proponen metas ambiciosas, pero alcanzables, confiando en los propios recursos y capacidades para lograr los objetivos establecidos, afrontándolo con compromiso y excelencia.

Que el plan estratégico 2022-2026 para la Cámara de Comercio de Facatativá está compuesto por los enunciados estratégicos, la formulación estratégica, la alineación e implementación a través del establecimiento de indicadores para el monitoreo y seguimiento de la gestión cotidiana y los anexos correspondientes.

Que en los enunciados estratégicos se establece la hoja de ruta que seguirá la Cámara de Comercio de Facatativá en los próximos cinco (5) años, estableciendo el por qué y para quien trabajamos y hacia dónde nos dirigimos con el establecimiento de la MEGA y la Visión de futuro; en qué creemos y qué nos motiva, a través de nuestros Valores y Política de Calidad; La formulación estratégica, siendo la que determina cómo se alcanzará visión a largo plazo de la Entidad. Presenta los programas, proyectos y actividades que se realizarán para alcanzar la visión, asegurando los objetivos estratégicos y tácticos establecidos, para cumplir con las metas trazadas.

Que la alineación e implementación, es el proceso por el cual se definen los indicadores para monitorear el avance de los planes anuales de trabajo con el objeto de hacer que se cumplan las metas trazadas y se alcancen los objetivos tácticos y estratégicos definidos.

Que con el plan estratégico se involucran a los colaboradores de la Cámara de Comercio de Facatativá, empresarios de la jurisdicción, emprendedores y aliados estratégicos con su activa participación y esfuerzo para construir una región más próspera y competitiva alcanzando los ideales planteados.

Que el Plan Estratégico 2017-2021, ha cumplido su objeto, perdiendo vigencia el día 31 de diciembre del año 2.021.

Que se hace necesario adoptar el plan estratégico 2022-2026 para la Cámara de Comercio de Facatativá, para abordar los nuevos retos que se presentan a la región como actor dinámico de la construcción del desarrollo del país.

Que en mérito de lo anteriormente expuesto;

DECIDE

ARTÍCULO PRIMERO: Adóptese el plan estratégico de la Cámara de Comercio de Facatativá para la vigencia dos mil veintidós (2022) al año dos mil veintiséis (2026),



plasmado en el documento que hace parte integral de la presente decisión en xxxx (xx) folios.

1. Enunciados estratégicos

Mega

Ampliaremos nuestra oferta de servicios en un 150% dando cobertura a toda la jurisdicción, llegando con al menos 2 servicios adicionales a los registrales, brindando programas de apoyo empresarial de carácter local y nacional, para promover el crecimiento de nuestros comerciantes y empresarios y el desarrollo sostenible de la región.

Visión

En el 2026 ser un articulador del ecosistema empresarial que impulse el crecimiento económico con productos y servicios innovadores

Misión

Somos una Entidad privada sin ánimo de lucro que lleva el registro mercantil de los empresarios, con atención personalizada, prestando servicios empresariales que impulsen su crecimiento y sostenibilidad

Valores corporativos

Respeto	Aceptamos la diferencia, no ofendemos ni perjudicamos; defendemos una sana y pacífica convivencia.
Honestidad	Actuamos con transparencia e integridad moral, defendiendo los intereses de nuestros empresarios.
Compromiso	Damos nuestro mejor esfuerzo por alcanzar las metas individuales y organizacionales trazadas.
Servicio	Nos interesamos sinceramente por entender y atender las necesidades de nuestros clientes

	internos y externos.
Innovación	Contribuimos con el mejoramiento de las prácticas empresariales con productos y servicios que responden a las necesidades de nuestros grupos de interés

Política de Calidad

Nuestro compromiso es satisfacer las necesidades de nuestros clientes y demás partes interesadas, cumplir con sus expectativas, ofreciendo servicios de alto valor con los más exigentes estándares de calidad, de buen servicio y guiados por nuestra cultura de mejoramiento continuo que involucra a todos los colaboradores de la organización, dando cumplimiento a los requisitos legales.

Nuestra política de calidad está:

- Presente en toda la organización,
- Ajustada a las normas vigentes,
- Diseñada para satisfacer al cliente,
- Alineada con la visión de la Cámara
- Respaldada por la alta dirección.
- 2. Formulación de la estrategia corporativa

Las Estrategias



Cercanía con el comerciante

- Actividades para atraer y aumentar su nivel de participación y sentido de pertenencia
 Mejoramiento del conocimiento de los servicios con campañas de afiliación segmentadas a los potenciales emprendedores, empresarios
 - 3. Incentivos para aumentar el uso de los servicios

sios Estrategias

Mejoramiento tiempos de respuesta

- Gestión de relacionamiento con los empresarios
- Gestión de productos/servicios apalancados en tecnología
- Fortalecimiento de las capacidades individuales y grupales del equipo de trabajo

Productos/ servicios innovadores

- Revisión del valor agregado de la oferta de productos/servicios actuales
- Diseño de productos/servicios competitivos ajustados a la realidad de la región

Estrategias	Justificación			
Cercanía con el comerciante	Se requieren productos y servicios que den respuesta a las necesidades reales de los emprendedores, comerciantes y empresarios de la región, donde sientan la compañía permanente de la entidad a los problemas que enfrentan en su cotidianidad.			
2. Productos y servicios innovadores	La reactivación económica que necesita el sector empresaria de la región requiere de nuevas maneras de relacionarnos y adquirir el conocimiento. Productos y servicios que respondan a los nuevos retos del mercado, a las capacidades de los empresarios y a las potencialidades de la región.			
Efectividad Organizacional	Se requiere una organización más efectiva que de respuesta con celeridad y oportunidad a los requerimientos de los clientes, trabajando en la potencialización de las capacidades de su talento humano.			

3. Definición de objetivos de corto, mediano y largo plazo

Para la definición de los objetivos de corto, mediano y largo plazo se adoptó la metodología del Balance Score Card (BSC) o Cuadro de Mando Integral, (Kaplan, Norton) que permite medir la gestión de las empresas, a través de un mapa estratégico de indicadores.

Perspectiva (Area de gestión)	2022	2023	2024	2025	2026	
Objetivo Estratégico 04	OE 04: Gar	antizar la sostenibilidad fin	anciera de la entidad y su	capacidad de crecimiento	constante	
Perspectiva Financiera	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 24% con respecto al año anterior	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 24% con respecto al año anterior	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 24% con respecto al año anterior	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 24% con respecto al año anterior	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 27% con respecto al año anterior	
	24%	24%	24%	24%	27%	
2021: \$181.858.000	\$ 225.503.920	\$ 279.624.861	\$ 346.734.827	\$ 429.951.186	\$ 546.038.006	Total 300%
4.1	OT 17: Incrementar los ingresos públicos en un 5%	OT 17: Incrementar los ingresos públicos en un 5,5%	OT 17: Incrementar los ingresos públicos en un 6%	OT 17: Incrementar los ingresos públicos en un 7%	OT 17: Incrementar los ingresos públicos en un 8%	
	OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	



Area de gestión)	2022	2023	2024	2025	2026
Objetivo Estratégico 03		OE 03: Brindar nuestros	servicios aplicados a las	necesidades de la región	
	OT 15: Generar espacios participativos para gestionar las inquietudes y necesidades de los empresarios ante diferentes instancias públicas y privadas en pos de coadyuvar las soluciones	OT 15: Generar espacios participativos para gestionar las inquietudes y necesidades de los empresarios ante diferentes instancias públicas y privadas en pos de coadyuvar las soluciones	empresarios ante diferentes	OT 15: Generar espacios participativos para gestionar las inquietudes y necesidades de los empresarios ante diferentes instancias públicas y privadas en pos de coadyuvar las soluciones	OT 15: Generar espacios participativos para gestionar la inquietudes y necesidades de los empresarios ante diferente instancias públicas y privadas en pos de coadyuvar las soluciones
	OT 14: Mejorar en un 5% los tiempos de respuesta a los clientes	OT 14: Mejorar en un 5% los tiempos de respuesta a los clientes	tiempos de respuesta a los	OT 14: Mejorar en un 5% los tiempos de respuesta a los clientes	OT 14: Mejorar en un 5% los tiempos de respuesta a los clientes
Perspectiva Clientes (Comercial)	OT 13: Tener más y mejores servicios ampliando la cobertura	OT 13: Tener más y mejores servicios ampliando la cobertura		OT 13: Tener más y mejores servicios ampliando la cobertura	OT 13: Tener más y mejores servicios ampliando la cobertu
OT 1 espa relace entre come OT 1 los espa de la	OT 12: Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios	OT 12: Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios	espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores,	OT 12: Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios	OT 12: Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios
	OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios registrales	OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios registrales	de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios	OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios registrales	OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios registrales
Perspectiva Area de gestión)	2022	2023	2024	2025	2026
Objetivo Estratégico 02	OE 02: Desarrolla	r una operaci ó n efectiva o	ue garantice el mejorami	ento del ecosistema empre	esarial de la región
an aregiou of					
	OT 10: Generar acciones para comprometerse con el desarrollo sostenible	OT 10: Generar acciones para comprometerse con el desarrollo sostenible	OT 10: Generar acciones para comprometerse con el desarrollo sostenible	OT 10: Generar acciones para comprometerse con el desarrollo sostenible	OT 10: Generar acciones p comprometerse con el desarrollo sostenible
	comprometerse con el desarrollo	comprometerse con el	para comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los	comprometerse con el	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09:Fortalecer los servidel Centro de MASC y r Consultorio Jurídico para lle
	comprometerse con el desamollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Juridico para llegar al 90% de los municipios de la	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los	para comprometerse con el desamollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09:Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 100% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la	comprometerse con el desarrollo sostenible de Centro de MASC y Consultorio Jurdicio para lle al 100% de los municipios o jurisdicción de OT 08: Realizar por lo meniestudios e investigaciones año para el mejoramiento
	comprometerse con el desarrollo sosterible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de	para comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09:Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 100% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción	comprometerse con el desarrollo sostenible de Centro de MASC y Consultorio Jurídico para lle al 100% de los municipios di jurisdicción de Centro de Masc y Consultorio Jurídico para lle al 100% de los municipios di jurisdicción de CT 08: Realizar por lo mene estudios e investigaciones año para el mejoramiento ecosistema empresarial de jusridicción OT 07: Generar campañas eventos trimestrales para
Perspectiva Procesos (Operativa)	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusídicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización	para comprometerse con el desamollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09:Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Juridicio para llegar al 100% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización	comprometerse con el desarrollo sostenible de Centro de MASC y Consultorio Juridico para la 100% de los municipios di jurisdicción de OTOS: Realizar por lo mencestudios e investigaciones año para el mejoramiento ecosistema empresarial de jusridicción OTOT: Generar campañas eventos trimestrales para inpulsar la formalización
Procesos	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización empresarial	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos de studios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización empresarial OT 06: Implementar la mejora continua en el 100% de los	para comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización empresarial OT 06: Implementar la mejora continua en el 100% de los procesos de la CCF OT 05: Verificar el cumplimiento al seguimiento, verificación, monitoreo de los controles realizados para la ejecución del 100% de los proyectos, programas y actividades de la organización, así como el cumplimiento de la promatividad extera e	comprometerse con el desarrollo sostenible OT 09:Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Juridicio para llegar al 100% de los municipios de la jurisdicción OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusridicción OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización empresarial OT 06: Implementar la mejora continua en el 100% de los procesos de la CCF	comprometerse con el desarrollo sostenible de desarrollo sostenible de Centro de MASC y Consultorio Jurídico para lla al 100% de los municipios o jurisdicación de OT 08: Realizar por lo men estudios e investigaciones año para el mejoramiento ecosistema empresarial de justidicación OT 07: Generar campaña eventos trimestrales par inpulsar la formalización empresarial OT 06: Implementar la mejoramia en el 100% de la procesos de la CCF



Perspectiva (Area de gestión)	2022	2023	2024	2025	2026
Objetivo Estratégico 01	0	E 01: Fortalecer el talento	humano como soporte a l	a gestión de la organizació	n —
bienestar in funcionarios programas estimulo, con desarrollo p Perspectiva de Aprendizaje y OT 02. Ci	OT 03: Fortalecer el sistema de bienestar integral para los funcionarios de la CCF, con programas de reconocimiento, estimulo, crecimiento y desarrollo personal	OT 03: Fortalecer el sistema de bienestar integral para los funcionarios de la CCF, con programas de reconocimiento, estímulo, crecimiento y desarrollo personal	OT 03. Fortalecer el sistema de bienestar integral para los funcionarios de la CCF, con programas de reconocimiento, estimulo, crecimiento y desarrollo personal	OT 03: Fortalecer el sistema de bienestar integral para los funcionarios de la CCF, con programas de reconocimiento, estímulo, crecimiento y desarrollo personal	OT 03: Fortalecer el sistema de bienestar integral para los funcionarios de la CCF, con programas de reconocimiento, estimulo, crecimiento y desarrollo personal
	OT 02: Crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI).	OT 02: Implementación 2 acciones iniciales Crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI).	OT 02: Implementación 2 acciones para crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI).	OT 02: Implementación 2 acciones para crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI).	OT 02: Implementación 2 acciones para crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI).
	OT 01: Dinamizar un sistema de gestión por competencias para mejorar el compromiso y desarrollo profesional de los funcionarios	OT 01: Terminar la implementación de un sistema de gestión por competencias para el desarrollo profesional de los funcionarios	OT 01: Mantener el sistema de gestión por competencias para el desarrollo profesional de los funcionarios	OT 01: Fortalecer el 10% de los items del sistema de gestión por competencias para el desarrollo profesional de los funcionarios	OT 01: Fortalecer el 20% de los items del sistema de gestión por competencias para el desarrollo profesional de los funcionarios

4. Definición de objetivos tácticos

Los objetivos para la gestión de la Cámara, para cada una de las perspectivas y sus respectivos objetivos y metas se presentan a continuación:

PERSPECTIVA FINAN OE 04: Garantizar la sostenibilidad financiera de la entidad y su capacidad de	ICIERA (Gestión financ	iera)
Mejoramiento de la liquidez	Crecimiento de los ingresos públicos	Crecimiento de los ingresos privados
OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	OT 17: Incrementar los ingres5os públicos para el 2022 en un 5%, para el 2023 en un 5,5%, para el 2024 en un 6%, para el 2025 en un 7%, para el 2026 en un 8%	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 24% con respecto al año anterior y en un 27% para el 2026

	PERSPECTIVA CLIE	NTES (Gestión Come	ercial)	
OE 03: Brindar nuestros servicios aplicados a las necesidades de la región				
Aumento de la fidelidad	Aumento de la base de clientes	Aumento y mejoramiento de la oferta de programas	Mejoramiento del tiempo de respuesta	Representatividad y articulación
OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios registrales	OT 12 Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios	OT 13: Tener más y mejores servicios ampliando la cobertura	los tiempos de respuesta a los clientes	participativos para gestionar las inquietudes y necesidades de los empresarios ante diferentes instancias públicas y privadas en pos de coadyuvar las soluciones



OE 02: Desarrollar una operación efectiva que garantice el mejoramiento del ecosistema empresarial de la región		PERSPECTIVA PRO	OCESOS (Gestión C	Operativa)		
Calidad Operativa	Control Interno	Innovadores/ Mejora Continua	Formalización empresarial	Impacto entorno de negocios	Impacto social	Impacto ambiental
OT 04: Mantener un nivel alto de calificación en los sondeos de satisfacción de las partes interesadas	OT 05: Verificar el cumplimiento al seguimento, verificación, monitoreo de los controles realizados para la ejecución del 100% de los proyectos, programas y actividades de la organización, así como el cumplimiento de la normatividad externa e interna	OT 06: Implementar la mejora continua en el 100% de los procesos de la CCF	OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para inpulsar la formalización empresarial	OT 08: Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresarial de la jusndicción	OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción	OT 10: Generar acciones para comprometerse con el desarrollo sostenible

PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO (Gestión Administrativa) OE 01: Fortalecer el talento humano como soporte a la gestión de la organización				
Competencias Estratégicas	Tecnologias Estratégicas	Clima para la Acción		
OT 01: Dinamizar un sistema de gestión por competencias para mejorar el compromiso y desarrollo profesional de los funcionarios	OT 02: Crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI).	OT 03: Fortalecer el sistema de bienestar integral para los funcionarios de la CCF, con programas de reconocimiento, estimulo, crecimiento y desarrollo personal		

5. Establecimiento de Programas, Proyectos y Actividades

Para lograr los objetivos estratégicos (OE) se deben alcanzar los objetivos tácticos (OT) y para alcanzar cada objetivo táctico (OT) se definen diferentes Programas (P), Proyectos (Py) y Actividades (A). A continuación, se presentan los que van a cumplir con el logro de los diferentes objetivos tácticos (OT).



PERSPECTIVA FINANCIERA (Gestión financiera) OE 04: Garantizar la sostenibilidad financiera de la entidad y su capacidad de crecimiento constante					
Mejoramiento de la liquidez	Crecimiento de los ingresos públicos	Crecimiento de los ingresos privados			
OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	OT 17: Incrementar los ingres5os públicos para el 2022 en un 5%, para el 2023 en un 5,5%, para el 2024 en un 6%, para el 2025 en un 7%, para el 2026 en un 8%	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 24% con respecto al año anterior y en un 27% para el 2026			
P17: Brigada de registro (Renovaciones)	P48: Servicios Registrales	A12: Arrendamientos			
A7: Actividades de motivación para la renovación	P49: Formalización	P50: Afiliados			
	A8: Préstamos	P51: Educación continuada			
	A9: Alquileres	P52: Creación de nuevos modelos de negocios			
	A10: Ferias y/o eventos				
	A11: Ingresos públicos generados por otros servicios				



		PERSPECTIVA CLIENTES (Gestión C	Comercial)		
OE 03: Brindar nuestros servicios aplicados a las necesidades de la región					
Aumento de la fidelidad	Aumento de la base de clientes	Aumento y mejoramiento de la oferta de programas de la CCF	Mejoramiento del tiempo de respuesta	Representatividad y articulacion	
OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios registrales	OT 12: Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios	OT 13: Tener más y mejores servicios ampliando la cobertura	OT 14: Mejorar en un 5% los tiempos de respuesta a los clientes	OT 15: Generar espacios participativos para gestionar las inquietudes y necesidades de lo- empresarios ante diferentes instancias públicas y privadas er pos de coadyuvar las solucione:	
P18: Servicios móviles de atención - (Hoy Cámara Móvil)	P32 Encuentros empresariales	P35 Apoyo en contribuciones institucionales	P47: Mejoramiento de herramientas tecnológicas	A4. Participación en mesas sectoriales, consejos regionales, asociaciones gremiales, comités demás organos de representació en la cual la CCF haga parte o sea invitada	
Fidelización a través de medios	P Publicidad e imagen corporativa	P36 Promoción de sectores destacados	A3. Seguimiento y monitoreo de los tiempos de respuesta a los clientes	A5: Elección de gremios de la producción	
Py 10 Construcción y puesta en funcionamiento de la nueva sede del Centro de Atención Regional Villeta	P34 Creación de clusters	P37 Emprendimiento		A6: Elección de Junta Directiva	
Py11 Puesta en funcionamiento de la nueva sede del Centro de Atención Regional Funza		Pas. Formación empresarial (Educación empresarial + Mentorias especializadas)			
Py12. Implementación del Sistema de información para registrar el uso de los servicios de la CCF ("La Cámara más cerca de tu negocio")		P33 Gestión Ambiental Empresarial Sostenible (Py. Economía circular)			
		P48 Innovación empresarial			
		P41. Gestión de aliados para aumentar la capacidad de prestación de servicios de la CCF (técnico y gestión de recursos)			
		P42: Centro de Innovación			
		P43 Consultorios empresariales			
		P44 Oficina de internacionalización			
		P45 Ruedas de negocios y networking			
		P46 Campus empresarial			
		AZ Sondeos para recolección de expectativas de los usuarios			
		Py13: Turismo competitivo			
		Py14: Apoyo Agroempresarial			
		Py15 Promoción comercial (Campañas Comerciales)			
		Py16: Semilleros empresariales juveniles			



Calidad operativa	Control Interno	Innovadores / Mejora Continua	Formalización empresarial	Impacto entorno de negocios	Impacto social	Impacto ambiental
OT 04. Mantener un nivel alto de calificación en los sondeos de satisfacción de las partes interesadas	OT 05: Verificar el cumplimiento al seguimiento, verificación, monitoreo de los controles realizados para la ejecución del 100% de los proyectos, programas y actividades de la organización, así como el cumplimiento de la normatividad externa e interna normatividad externa e interna	OT 06: Implementar la mejora continua en el 100% de los procesos de la CCF	OT 07. Generar campañas o eventos trimestrales para impulsar la formalización empresarial	OT 08. Realizar por lo menos 4 estudios e investigaciones por año para el mejoramiento del ecosistema empresanal de la jusridicción	OT 09 Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultoro Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción	OT 10. Generar acciones para comprometerse con el desarrollo sostenible
P10: Gestión de las PQR	P12: Programa anual de auditorias de control interno	P13: Mejoramiento Continuo de procesos internos	P16: Brigadas de Formalización	P19: Estimación demográfica empresarial	P18: Servicios móviles de atención - (Hoy Câmara Móvil)	P25: Economia Circular
P11: Auditorias Internas del SGC		Py2: Fortalecimiento de herramientas digitales (Inteligencia artificial)	P17: Brigada de registro (Renovaciones)	Py6: Estudio para la reactivación económica 2022	P20: Centros de conciliación	P26: Ahorro y uso eficiente de energia eléctrica
A1: Canales de pagos		Py3: Tecnificación y actualización de servicios móviles de atención -(Hoy Cámara Móvil)	P18: Servicios móviles de atención - (Hoy Cámara Móvil)	Py7: Estudio de competitividad 2022	P21: Servicio social del Centro "Conciliación gratuita"	P27: Ahorro y uso eficiente de agua
		P14: Mantenimiento de la certificación de los procesos ISO		Py8: Estudio de cobertura sobre los servicios ofrecidos por la CCF	P22: Jornada de conciliación escolar "Semillero Escolar"	P28: Manejo de residuos tecnológicos
		P15: Gestión documental		Py9: Estudio reputación de la CCF	P23: Inclusión y asesoría jurídica en temas de violencia de género y discapacidad	P29: Reducción uso de papel
		Py4: Seguridad operacional (Instalaciones, transporte de valores, acceso de personal)			P24: Consultorio Jurídico	P30: Manejo y aprovechamiento de residuos sólidos
		Py5: Diseño plataforma estratégica para la CCF				

OE 0	1: Fortalecer el talento human	o como soporte a la gestión de la org	anización
Competencias Estratégicas	Tecnologias Estratégicas	Clima para la	Acción
OT 01: Dinamizar un sistema de gestión por competencias para mejorar el compromiso y desarrollo profesional de los funcionarios	OT 02: Crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI).	OT 03: Fortalecer el sistema de funcionarios de la CCF, con programa crecimiento y desar	as de reconocimiento, estímulo,
P1: Capacitaciones primarias - Talento Humano	P7: Plan Estratégico de Teconología (PETI)	P8: Plan de Bienestar Interno	P9: Mejora continua del SG - SST
P2: Inducciones - reinducción		Py1: Viabilidad para la creación del Fondo de Empleados de la CCF	
P3: Educación continuada de operadores			
P4: Capacitación en gestión documental			
P5: Capacitación en SGC			
P6: Capacitación en planeación estratégica			



6. Indicadores de Gestión

Cada uno de los Programas, Proyectos y Actividades tiene un indicador que mide el nivel de ejecución o de gestión a lo largo de cada año de gestión. Estos indicadores se presentan a continuación.

	PEF	RSPECTIVA FINANC	CIERA (Gestión fir	nanciera)	
DE 04: Garantizar la soc	stenibilidad financiera de	la entidad y su capacidad	de crecimiento constant	•	
Mejoramiento de la liquidez	Indicador	Crecimiento de los ingresos públicos	Indicador	Crecimiento de los ingresos privados	Indicador
OT 16: Alcanzar el 70% de los recursos de renovación a tiempo con beneficios concretos para los comerciantes, empresarios y ESALES	Ingresos recibidos/Ingresos esperados * 100	OT 17: Incrementar los ingres5os públicos para el 2022 en un 5%, para el 2023 en un 5,5%, para el 2024 en un 6%, para el 2025 en un 7%, para el	Ingresos públicos año actual / ingresos públicos año anterior * 100	OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 24% con respecto al año anterior y en un 27% para el 2026	Ingresos privados año actual / ingresos privados 2021* 100
P17: Brigada de registro (Renovaciones)	Ingresos recibidos por renovaciones /Ingresos esperados por renovaciones* 100	P48: Servicios Registrales	Ingresos públicos por servicios registrales año actual / ingresos públicos por servicios registrales año anterior* 100	A12: Arrendamientos	Ingresos privados por arrendamientos año actual / ingresos privados por arrendamientos año 2021* 100
A7: Actividades de motivación para la renovación	Actividades realizadas / Actividades programadas	P49: Formalización	Ingresos públicos por formalización año actual / ingresos públicos por formalización año anterior * 100	P50: Afiliados	Ingresos privados por afiliados año actual / ingresos privados por afiliados año 2021 * 100
		A8: Préstamos	Ingresos recibidos por prestamos de las instalaciones	P51: Educación continuada	Ingresos privados por educación continuada del año actual / ingresos privados por educación continuada del año 2021 *
		A9: Alquileres	Ingresos recibidos por alquileres de las instalaciones	P52: Creación de nuevos modelos de negocios	Ingresos generados por los nuevos modelos de negocio
		A10: Ferias y/o eventos	Ingresos recibidos por ferias y/o eventos		,
		A11: Ingresos públicos generados por otros servicios	Ingresos públicos generados por otros conceptos		



			P	ERSPECTIVA CLIENTE	S (Gestion Comercia)			
		OI	03: Brindar nuestros servi	cios con los mayores estándare	s de calidad y servicio aplic	ados a la realidad de la reg	jión		
Aumento de la fidelidad	7.65	Aumento de la base de cientes	dar	Aumento y mejoramiento de la oferta de programas de la CCF	7 = 1	Mejoramiento del tiempo de respuesta	-	Representatividad y articulación	111.00
OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adionales a los servicios registrales	# empresanos que adquieren un nuevo servicio, excluyendo los registrales / # empresanos que adquieren un servicio, excluyendo los registrales *100	OT 12 Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios	# espacos mensuales realizados # espacos mensuales planeados	OT 13 Tener más y mejores servicios ampliando la cobediura	# servicios prestados en los municípios de la junsdicible	OT 14. Mejorar en un 5% los tiempos de respuesta a los clientes	tiempo de respuesta a los cientes del año actual / tiempo de respuesta a los cientes del año antenor *100	OT 15 General espacios	# gestiones realizadas / necesidades recibidas e identificadas
P18: Servicios móviles de atención - (Hoy Càmara Móvil)	# empresarios que tomaron algun servicio	P32 Encuentros empresariales	# ruedas de negocios y/o encuentros empresariales realizadas / # ruedas de negocios y/o encuentros empresariales planeadas	P35 Apoyo en contribuciones institucionales	# de contribuciones realizadas/ # contribuciones recibidas	P47 Mejoramiento de hemamientas tecnológicas	herramientas tecnológicas mejoradas / Heramientas tecnológicas por mejorar *100	A4 Participación en mesas sectoriales, consejos regionales, asociaciones gremales, comités y demás organos de representación en la cual la ODF haga parte o sea mytada	# sesiones de asistidas sesiones de mesas invitadas o convocada
P31. Fidelización a través de medios	# empresarios que usan un servicio de la CCF a través de medios	P33 Publicidad e magen corporativa	# campañas realizadas / # campañas requendas	P36. Promoción de sectores destacados	# de actividades de promoción realizadas	A3 Seguimento y monitoreo de los tiempos de respuesta a los cientes	tempo de respuesta a los cientes del año actual / tempo de respuesta a los cientes del año antenor *100	A5 Elección de gremos de la producción	# elecciones realizadas / elecciones solicitadas
Py10: Construcción y puesta en funcionamiento de la nueva sede del Centro de Atención Regional Villeta	# empresarios que usan un servicio de la CCF en el CAR Villeta	P34 Creación de clusters	# de dusters creados / # dusters planeados	P37 Emprendimento	# personas atendidas en servicios de emprendimiento			A6 Elección de Junta Directiva	# elecciones realizadas
Py11: Puesta en funcionamiento de la nueva sede del Centro de Atención Regional Funza	# empresarios que usan un servicio de la COF en el CAR Funza			P38 Formación empresanal (Educación empresanal + Mentonas especializadas)	# personas capacitadas				
Py12 Implementación del Sistema de información para registrar el uso de los servicios de la CCF ("La Cámara más cerca de tu negocio")	adquieren un nuevo			P39: Gestión Ambiental Empresarial Sostenible (Py Economia circular)	# personas atendidas a través de la gestión ambiental empresanal				
				P40 innovación empresarial	# personas atendidas a través de los servicios de innovación empresarial				
				P41 Gestón de alados para aumentar la capacidad de prestación de servicios de la COF (técnico y gestión de recursos)	# de aliados vinculados para aumentar la capacidad de prestación de servicios				
				P42. Centro de Innovación	Puesta en marcha del Centro de Innovación				
				P43 Consultoros empresarales	# personas y empresas atendidas en los consultonos empresariales				
				P44 Oficina de internacionalización	Puesta en marcha de la oficina de internacionalizacion				
				P45 Ruedas de negocios y networking	# ruedas de negocios y espacios de networking realizados / # ruedas de negociosy espacios de networking programados				
				P46 Campus empresarial	Puesta en marcha del Campus empresanal				
				A2 Sondeos para recolección de expectativas de los usuanos	Sondeos realizados / sondeos solicitados				
				Py13 Tunsmo competitivo	# empresas vinculadas al proyecto de turismo competitivo	1			
				Py14 Apoyo Agroempresanal	# empresas vinculadas al proyecto de apoyo agroempresanal # empresas beneficadas a				
				Py15: Promoción comercial (Campañas Comerciales)	# empresas beneficiadas a través de las campañas comerciales				
				Py16 Semilieros empresanales	# jóvenes vinculados				



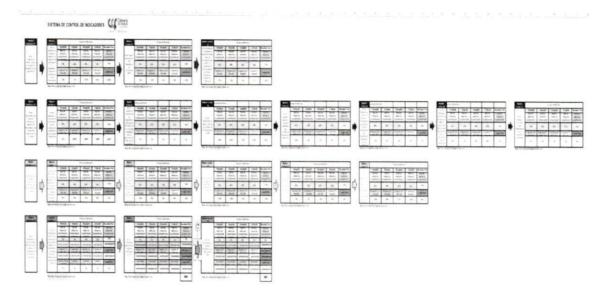
					PERSPE	CTIVA PROCESOS (Gestion Operativa	10 12 a to					据:法:
E EL Decembler una personne fectiva que eronica el ajpranierra col confection engres actal a la tegian													
Califord Operative	Indiany	Control Interno	Inticator	Innovadores' Mejora Continua	Indextor	Formalización empresarial	Industria	Impacto entomo de negocios	Indicador	impado social	Inticador	inpacto ambiental	hdadar
OT GK Mantenerun nivel alte de calificación en los sondens de salisfacción de las portes interesadas	accones melicadas / accones deferdas	OT 05. Verificar si cumplimento al seguimento, verificación, monitoreo de los controles realizados para la ejecución del 100% de los proyectos, programas y schelades de la organización, así como el cumplimento de la nomatividad sidema e interna	T) controles maiza dos / controles programados	OT 66 implementar la majora continua en el 10% de los procesos de la COF	d process can regas centinus / diprocess de la COF	OT 07 General campañas o eventos timestrales para impulsar la formulzación empresarial	# de campañas o eventos realizados	OT 05. Realizar por la menos 4 edudos e imedigaciones por año para el responsento del ecodatura emprezatal de la justidocide	\$ estudes malcados (\$ estudos prevatos	OT 09: Fortalecer los senicios del Centro de MASC y Consultano Junidico para llegar al 90% de los municipies de la jurisdicisión	If nuncipies can services CARSCy CAM/ If nuncipies de la jurisdicate	OT 10: General accones para compronellesse con al desamble sostenible	# acciones malicadas/ acciones previstas
P10 Gestion de las POR	POR gestionadas POR recibidas	P12 Programa anual de auditorias de control etienic	# auditores realizadas (# auditorias programadas	P13 Migoramiento Continuo de procesos internos	# procesos con méjors continua / # procesos de la COF	P16 Brigadas de Formalización	# de brigadas de fomalización realizadas	P19 Estimación demográfica empresarsi	# estudos realizados / # estudos previstos	P18: Services moviles de atención - (Poy Camara Movil)	# de services del CAMSC y CAM britidades en los municipios de la jurisdicasen	P25. Economia Circular	# acciones malizadas / acciones previdas
P11 Auditories internes del SGC	Auditoras malcadas auditoras programadas			Py2: Fortaleomiento de femanientas digitales (Inteligencia artificial)	# de services que usan heramentas de inteligenca actical	P17 Brigada de registro (Panovaciones)	# de brigadas de registro realizadas	Pyli Edudo para la reactivación económica 2022	Realización de la Encuesta para la reachación económica	P20: Cantros de conciliación	# centros de concilación en funcionamiento : # centros de concilación autorizados para los municipios de la jurisdoción	P26 Anoro yuse eficiente de energia eléctrica	# acciones mulcadas/i acciones previdas
A1: Canales de pagos	accones realizadas accones definidas			Py3 Tecnficación y actualización de servicios meviles de atendión -(Hoy Camars Movil)	# actividades realizadas / # actividades requendas *100	P18 Senecios móviles de atención - (Hoy Climara Mbvil)	# servicios mérilles de atención revilizados	Py? Estudo de competitividad 2022	Realización del informe de competitividad 2022	P21: Servicio social del Gentro "Conciliación gratulta"	# jomadas maizadas / # jomadas programadas en los municipios de la jutodicción	P27. Aborto y uso eficiente de agua	É acciones maitradas (acciones previdas
				P14 Mantenemento de la certificación de los procesos ISO	# procesos certificados bajo normatividad ISO / # procesos ISO tatales			Pylit Estudo de cobertura sobre los servicios ofrecedos por la COF	Realización del estudio de cobertura	P22 Jomada de conciliación escolar "Semillero Escolar"	# jome des melizades : # jome des programades en los municipies de la jurisdicción	P28 Manejo de residuos tecnológicos	# actiones malitadas / i actiones previdas
				P15. Gestion documental	heramentas archedicas epcutadas / heramentas archedicas requendas por la lity			Pylit Estudio reputación de la COF	Realización del estudio de repulsación de la COF	P23: Inclusión y asesoria jurídica en temas de violencia de género y discapacidad	# asesorias malizadas/ # de asesorias solicitadas en los municipios de la jurisdicción	P29: Reducción uso de pagel	# acciones malgadas./ i acciones previdas
				Py4 Seguridad operacional (instalaciones, transporte de valores, acceso de personal)	Buenas prácticas implementadas / buenas practicas identificadas para la segundad operacional					P24 Consultano Juridica	# asesorias malicadas / # de asesorias solicitadas en los municipios de la lumidicción	P30. Manejo y aprovedramiento de residuos sáldos	# acciones malizadas / acciones previstas
				Pyő. Disefo plateforna estrafegica para la COF	# actividades realizadas / # actividades requestas 1100						passe.		

OE 01: Fortalecer el talento humano de la organización para alcanzar las metas deseadas				CRECIMIENTO (Gesti			
Competencias Estratégicas	Indicador	Tecnologias Estratégicas	Indic ador		Clima para la Acción		indicador
OT 01: Dinamizar un sistema de gestión por competencias para mejorar el compromiso y desarrollo profesional de los funcionarios	# capacitación realizadas / # capacitaciones programadas	OT 02 Crear y desarrollar el Plan Estratégico de Tecnología (PETI)	# situaciones criticas solucionadas / # soluciones criticas *100	OT 03: Fortalecer el sistema de bienestar integral para los funcionarios de la CCF, con programas de reconocimiento, estimulo, crecimiento y desarrollo personal			Acciones realizadas/acciones programadas *100
P1 Capacitaciones primarias - Talento Humano	# capacitación realizadas / # capacitaciones programadas	P7: Plan Estratégico de Teconología (PETI)	# situaciones criticas solucionadas / # soluciones criticas *100	P8: Plan de Bienestar Interno	Acciones desarrolladas /Acciones programadas *100	P9: Mejora continua del SG -SST	Acciones desarrolladas /Acciones programadas * 100
P2 Inducciones - reinducción	#Inducciones realizadas/ #Inducciones programadas			Py1: Viabilidad para la creación del Fondo de Empleados de la CCF	Acciones desarrolladas /Acciones programadas *100		
P3: Educación continuada de operadores	# capacitación realizadas / # capacitaciones programadas					1	
P4. Capacitación en gestión documental	# capacitación realizadas / # capacitaciones programadas						
² 5 Capacitación en SGC	# capacitación realizadas / # capacitaciones programadas						
P6. Capacitación en planeación estratégica	# capacitación realizadas / # capacitaciones programadas						



Sistema de información para el seguimiento de los indicadores

El sistema de información para el seguimiento a la gestión realizada a lo largo de cada año, tiene una estructura de nodos para cada objetivo táctico, como se ve a continuación:



El contenido de cada nodo, puede verse a continuación:

Objetivo Táctico 17	Fechas de Monitoreo						
	30-mar-22	30-jun-22	30-sept-22	31-dic-22	Resultado Final		
	Valor de referencia (cumplimiento esperado)	Valor de referencia (cumplimiento esperado)	a Valor de referencia (cumplimiento esperado) Valor de referencia (cumplimiento esperado)		Valor de referencia (cumplimiento esperado)		
	2%	2%	2%	2%	2%		
OT 17. Incrementar cada	\$ 5.600.000.000	\$ 800.000.000	\$ 800.000.000	\$ 800.000.000	\$ 8.000.000.000		
año los ingresos públicos en un 5%	Ingresos 1er trimestre	Ingresos 2° trimestre	Ingresos 3er trimestre	Ingresos 4ª trimestre	Meta Ingresos		
	\$ 6.120.000.000	\$ 6.120.000.000	\$ 6.120.000.000	\$ 6.120.000.000	\$ 8,160,000,000		
	Acumulado frente a meta total	Acumulado frente a meta total	Acumulado frente a meta total	Acumulado frente a meta total	Logro Final		
	\$ 6.120.000.000	\$ 12.240.000.000	\$ 18.360.000.000	\$ 24.480.000.000	\$ 24.480.000.000		
*Nota: Solo diligend	ar celdas en este color				300%		

Para ver en su totalidad puede dirigirse al Anexo No. 6 - Sistema de información para el seguimiento de los indicadores.



7. Anexos

- Anexo No. 1 Proceso de cocreación del plan estratégico 2022 2026
- Anexo No. 2 Análisis del entorno
- Anexo No. 3 Análisis F.O.D.A. (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)
- Anexo No. 4 Opiniones empresarios y colaboradores
- Anexo No. 5 Fichas Técnicas de los Programas, Proyectos y Actividades
- Anexo No. 6 Sistema de información para el seguimiento de los indicadores



ANEXO 1

Proceso de cocreación del plan estratégico 2022 - 2026

ESTRUCTURA DEL PROCESO



Entregables

Para la ejecución de la primera fase, se realizó la lectura y análisis del plan estratégico 2017 – 2021 el cual arrojó una visión integral de la operación de la entidad, generando como lección aprendida la necesidad de contar con indicadores más claros para evaluar la gestión realizada.

En la segunda fase, del análisis de la situación actual, se contó con la participación de una muestra de los empresarios de la región, generando talleres de trabajo de 4 horas de duración cada uno, en los municipios de Facatativá, Funza, Villeta y Pacho.

Adicionalmente se abrió la siguiente dirección de correo para seguir recogiendo las opiniones de los empresarios fuera del espacio dado en los talleres: regionprospera@ccfacatativa.org.co donde se recogieron 83 aportes que complementado con los presenciales llega a 300 en total.

Para las siguientes fases y con este insumo se realizaron las sesiones de construcción del plan estratégico con la participación de los directores de la entidad, con quienes de manera conjunta se realizó el análisis de la información y las definiciones propias de este ejercicio estratégico bajo la guía técnica y metodológica del consultor. Para ello se realizaron guías metodológicas instructivas que fueron enviadas previamente a los colaboradores participantes del proceso de planeación de manera que todo el equipo se fuera formando sobre la metodología y lineamientos



para realizar el plan estratégico obteniendo sus apreciaciones sobre cada uno de os temas desarrollados en el plan.

Para la generación de la versión final de este plan estratégico se hicieron cuatro sesiones de trabajo colaborativo en plenaria y posteriormente de manera personalizada por cada una de las diferentes áreas de trabajo.

Posteriormente, dos sesiones de validación de los resultados con el Presidente de la entidad y varias reuniones virtuales con los diferentes responsables de las áreas, para el ajuste final de los objetivos tácticos y los programas, proyectos y actividades que los harán posibles y la familiarización con el sistema de alimentación de los indicadores para hacer el seguimiento a la gestión realizada a lo largo del año.



ANEXO 2

Análisis del entorno

Impacto del macro entorno

Análisis PESTEL

Factores del entorno	Ejemplos	Aspectos seleccionados	Oportunidad o Amenaza	Acciones
		Cambio en la gobernanza del país el próximo año Nuevas políticas de apoyo a las cámaras de comercio y al empresarismo Subvenciones al empleo, la innovación, el emprendimiento e inicitava empresarial Tratados de libre comercio	Oportunidad	Fortalecimiento del tejido empresarial de la jurisdicción de la CCF
Político	políticas en mercados de interés,	Cambio de las políticas del país el próximo año (amenaza-Menos ingreso más costos) 2- Nuevas políticas de apoyo a las cámaras de comercio y al empresarismo mejora continua y mentalidad frente a pandemia COVID-19 (Oportunidad: Reactivación)	Oportunidad /Amenaza	O: Generar nuevos proyectos para los empresarios y comerciantes. A: Buscar más aliados estratégicos para tener más registros. Participación más activa con entidades gubernamentales y privadas. Cámaras binacionales y entidades internacionales
		Estabilidad politica y credibilidad internacional	Oportunidad /Amenaza	O: Tener unas políticas claras y estables en las que se fortalezca la Cámara de Comercio de Facatativá, fomentando una visión internacional para que los colombianos en el exterior creen empresa en Colombia. A: Establecer planes de contingencia ante situaciones de variación política

Factores del entorno	Ejemplos	Aspectos seleccionados	Oportunidad o Amenaza	Acciones
Económico Inflación, tasa de interés, crecimiento económico, demanda, ingreso per cápita, recesión, tasa de cambio, entre otros.		Aumento de la inflación Tasas de interés inestables Aumento en la tasa de desempleo Poco crecimiento economico	Amenaza	Dinamizar el comercio de la región ofreciendo servicios altamente competitivos que apoyen al que hacer de las empresas y comercio
	crecimiento económico, demanda,	Aumento en la tasa de desempleo Poco crecimiento económico y desconfianza en invertir o crear negocio por rezagos de la pandemia	Amenaza	Generar campañas o acompañamiento de los empresarios pequeños, medianos y grandes para generar valor agregado en cada uno de los productos y servicos que ofrecen.
	Inflación	Amenaza	La Cámara de Comercio de Facatativá deberá ser el interlocutor entre productor y comerciante para que los precios de los productos sean estables, y que estos se aumenten teniendo en cuenta los puntos de vista de las partes.	
		Crecimiento economico Post pandemia	Oportunidad	Desarrollo de productos y servicios para el crecimiento de las actividades económicas.

Factores del entorno	Ejemplos	Aspectos seleccionados	Oportunidad o Amenaza	Acciones
características	Tamaño de la población,	Sociedad se encuentra en edades que puden trabajar y producir Estabililidad social/cultural estable Cultura al emprendimiento	Oportunidad	Fortalecimiento y apoyo al emprendimiento e innovación con programas y proyectos productivos, de acuerdo a la identidad de las regiones y municipios
	características por edades, género, actividad familiar, hábitos y	Informalidad	Oportunidad	Fortalecer nuestros diferentes programas enfocados a los nuevos empresarios
Sociocultural	costumbres, nivel educativo, mercado laboral, organizaciones	Crecimiento de la tecnologia	Oportunidad	Fortalecimiento y apoyo
laborales o sindicatos, ética laboral de los empleados, entre otros.	Características por edades, género, actividad familiar, hábitos y costumbres	Oportunidad	Apoyar a los comerciantes con una investigación de mercado donde evidencie que tipo de consumidores adquieren sus productos con más frecuencia, esto con el fin de que puedan explotar este mercado.	



Factores del entorno	Ejemplos	Aspectos seleccionados	Oportunidad o Amenaza	Acciones
Tecnologicos acceso a internet, automatización		Se cuenta con un crecimiento y desarrollo tecnológico que permite la conectividad de las regiones	Oportunidad	Optimizar las tecnologías para acercar más a los empresarios y comerciantes con la CCF para dar a conocer su portafolios de servicios
	OF STATE OF THE STATE OF	Crecimiento de la tecnología	Oportunidad	Ingresar en el mercado digital
	Software libre vs licenciado, conectividad y telecomunicaciones, acceso a internet, automatización, desarrollo de software, entre otros.	Conectividad y telecomunicaciones	Oportunidad	Contribuir como intermediario entre el gobierno y los comerciantes de la jurisdicción y sobretodo con los que se ubican en sectores de dificil acceso, para que tenga la posibilidad de contar con todos los sistemas de conectividad y telecomunicaciones para el crecimiento empresaria.
		Crecimiento de la tecnología	Oportunidad	Ingresar en el mercado digital

Factores del entorno	Ejemplos	Aspectos seleccionados	Oportunidad o Amenaza	Acciones
	Implementacion de políticas a favor del medio ambiente y proteción de la flora y fauna	Oportunidad	Creación de programas productivos dirigidos y focalizados en actividades medioambientales	
	Proteción de la flora y fauna	Oportunidad	Recuperación del medio ambiente	
Ecológico	Comportamiento del clima, terreno, disposición de recursos naturales, catástrofes y niveles de riesgo, producción limpia, disposición de desechos, normatividad ambiental, entre otros.	Normatividad ambiental	Oportunidad	Capacitar a los comerciantes en temas legales ambientales, con el propósito de no cometer faltas de este indole, teniendo en cuenta que e medio ambiente es un eje fundamental para muchos sectores económicos.
	Economia circular	Oportunidad	Ser una entidad enfocada en la economía circular con sostenibilidad ambiental y en la recuperación del medio ambiente	

Factores del entorno	Ejemplos	Aspectos seleccionados	Oportunidad o Amenaza	Acciones	
		Fortalecimiento de las políticas a favor del emprendimiento, la innovación y el desarrollo empresarial y comercial	Oportunidad	Fortalecimiento de las relaciones con el estado en materia de convenios de apoyo al empresario y las políticas empresariales	
		Nueva Normatividad	Amenaza	Creación de ley que cambie la funcion delegada por el estado.	
Legal	Normatividad vigente, requerimientos de los entes de control, entre otros	Requerimientos de los entes de control	Amenaza	Capacitar continuamente a los funcionarios para que realicen las actividades registrales y misionales de forma correcta, con el fin de evitar requerimientos y sanciones por parte los entes de control. C. Generar alianzas estratégicas con otras entidades para participar activamente y monitorear los cambios y ajustes en la normatividad vigente	
		Nueva Normatividad	Amenaza	Creación de ley que cambie la función delegada por el estado.	

Análisis de PORTER

Factores	Seleccione: Oportunidad (O), Amenaza (A), Es irrelevante (I)	Justificación	
	oportunidad	El crecimiento de la entidad de pende de la satisfacción de sus clientes y usuarios	
¿Tienen los clientes un poder de negociación relevante?	1	Es irrelevante, ya que los precios de los prodcutos ofrecidos por la CCF se encuentran establecidos de forma fija y regulados por la Superintendencia de Industria y Comercio.	
		Los clientes no influyen por que los servicios prestados son ajustados a la ley	
		Los clientes no incluyen por que los servicios prestados son ajustados a la ley	



Factores	Seleccione: Oportunidad (O), Amenaza (A), Es irrelevante (I)	Justificación
	Oportuinidad	De acuerdo a la normatividad vigente cada camara maneja su jurisdicción se puede decir que se actua como un monopolio
	0	Si existerian nuevos competidores nos darian la oportunidad de optimizar nuestros servicios(Tecnologia, Talento Humano, Atencion al cliente)
¿Existen nuevos competidores para la CCF? (Barreras de Entrada)	1	Contamos con manual de contratacion que permite la oportunidad de selección con parametros establecios, Igualmente la Camara no requiere productos e insumos unicos en el mercado.
	0	Si existerian nuevos competidores nos darian la oportunida de optimizar nuestros servicios(Tecnologia, Talento Humano, Atencion al cliente)

Factores	Seleccione: Oportunidad (O), Amenaza (A), Es irrelevante (I)	Justificación	
	irrelevante	Se cuenta con una gama de oferentes con gran capacidad y experiencia (Contamos con un amplio listado de proveedores)	
	irrelevante	Contamos con manual de contratación que permite la oportunidad de selección con parametros establecios	
¿Tienen los proveedores un poder de negociación relevante?	A	El suministro de bienes y servicios para la entidad es mediante procesos contractuales fundamentados en su Manual de Contratación, pero puede ocurrir que los proveedores cor los que cuenta la CCF no participen en los procesos de contratación, presionando para que se aumente el presupuesto de algunos contratos.	
	I	Contamos con manual de contratación que permite la oportunidad de selección con parámetros establecidos. Igualmente la Cámara no requiere productos e insumos únicos en el mercado.	

Factores	Seleccione: Oportunidad (O), Amenaza (A), Es irrelevante (I)	Justificación	
1	Amenaza	Para nosotros son los ofrecidos por otras camaras ej. Cámara de comercio de Bogotá, Uniempresarial	
Existen productos y servicios	1	Se manejan los servicios registrales	
sustitutos? (Barreras de salida)	1	Se manejan los servicios registrales que son delegados por el estado	
36	ľ	Los Productos que ofrece la Cámara de Comercio de Facatativá, basicamente son los señalados por la ley.	

Factores	Seleccione: Oportunidad (O), Amenaza (A), Es irrelevante (I)	Justificación		
	Amenaza	En la parte de creación de empresas CCB está bien posicionada		
	0	Es una oportunidad de optimizar la calidad y eficiencia de la prestacion de nuestros servicios , programas y proyectos.		
¿Hay rivalidad entre las cámaras de comercio de influencia de la región?	0	Puede haber rivalidades , pero estas pueden ser del como se venden los proudctos, porque cada Cámara Trabaja en su jurisdicción. Lo que puede generar es que se implementen estrategias renovadoras para llamar la atención de los comerciantes y creen comercio en nuestra jurisdicción.		
	NR	Generar alianzas con otras entidades públicas y privadas para fortalecer a los emprendedores, comerciantes y empresarios		



Impacto del micro entorno

Análisis de las relaciones con los grupos de interés ("Stakeholders")

		Relación			
Actor de Interés	Objetivo	(E,B,R,D,M)	Oportunidad o Amenaza	Acciones	
			0	Dar aconocer nuestros portafolios de servicios	
	Verificar la demanda del mercado validando si se brinda un producto/ servicio de calidad, confiable y precio justo, que supere siempre	В	0	Revisar el nivel de satisfacción del cliente.	
Clientes		В	0	Realizar campañas mediante mensajes de textos o llamadas a los comerciantes, indicandoles lo important que son para la CCF.	
	sus expectativas (Comercio Justo)	В	0	Revisar el nivel de satisfaccion del cliente que nos permit optimizar los productos y servicios que ofrecemos.	
		R	A	Diseñar nuevas lineas de productos y servicios	
Nuevos Competidores y/o	Identificar su impacto en el sector y tomar las acciones correspondientes	В	0	Identificar sectores vulnerables para mejorar la oferta de nuestros servicios	
productos sustitutos		В	0	Identificar nuevos sectores	
productos sustitutos		В	A	Crear relaciones más personales que comerciales con los comerciantes pertenecientes a la jurisdicción de la CCF, co el fin de que sigan perteneciendo a esta entidad.	
		В	0	Generación de convenios interinstitucionales	
5 2 5		В	0	Financiar y gestionar a traves de aliniazas estratégicas	
Organizaciones no gubernamentales (ONG's)	Gestionar proyectos y recursos que puedan generar un impacto positivo en la comunidad	В	0	Crear alianzas estratégicas para comerciantes pequeños, medianos	
		В	0	Realizar alianzas estratégicas o convenios, con el fin de promover programas de crecimiento empresarial y comercial tanto de la CCF, como los comerciantes.	
		E	0	Generación de procedimientos de pagos oportunos	
		В	0		
Proveedores	Fortalecer sus relaciones cumpliendo las condiciones pactadas e incluso asociándose para mejorar toda la cadena de valor. (Comercio Justo)	E	0	Realizar encuestas a los proveedores para calificar el servicio de la Cámara de Comercio en lo referente al proceso de contratación y trámite de pagos de facturas y cuentas de cobro.	
	(Sound of Salary)		0	Promover asociatividad para mantener igual de condiciones y ampliar la participación de proveedores.	

		Relación			
Actor de Interés	Objetivo		Oportunidad o Amenaza	Acciones	
		E	0	Buena capacidad de endeudamiento y pago oportuno de las obligaciones contraidas	
Sector financiero (Proveedores de capital)	Mantener buenas relaciones para manejo de imagen comercial y disponibilidad de crédito	В	0	Realizar alianzas comerciales y financieras para amplair e portafolio con los funcionarios de la CCF y buscar beneficio en los créditos para los comerciantes inscritos.	
Сарітату	en caso de requerirlo	В	0	obligaciones contraidas Realizar alianzas comerciales y financieras para amplair portafolic con los funcionarios de la CCF y buscar benefici en los créditos para los comerciantes inscritos. Manenter el cumplimiento programado de los compromisos finacieros adquiridos con el sector. Manenter el cumplimiento programado de los compromisos Fortalecer las habilidades y destrezas Realizar alianzas estratégicas que permitan la transferenc de conocimientos Ampliar relaciones con los centros educativos para capacit a funcionarios y comerciantes en diferentes temas di interés general y promover la inclusión de estudiantes pa realizar prácticas laborales en la CCF. Realizar alianzas estratégicas N.A Vincular de una forma más directa a los Directivos de Junta, en actividades programadas por la CCF, con el fin verificar la buena labor desempeñada por los funcionarios. N.A Selección y reclutamiento de personal idóneo Tener un banco laboral, en el cual se reciban hojas de vid con el propósito de suplir la ausencia de algun trabajad generando oportunidades laborales.	
		B B B B	0	Manenter el cumplimiento programado de los compromiso	
		В	0	Fortalecer las habilidades y destrezas	
	Adquirir obra de mano calificada o establecer acuerdos para preparar la propia Definir reglas de juego claras, generando no solo utilidades sino grandes satisfacciones	В	0	Realizar alianzas estratégicas que permitan la transferencia de conocimientos	
Sector Educativo (proveedores de conocimiento)		E	0	Ampliar relaciones con los centros educativos para capacita a funcionarios y comerciantes en diferentes temas de interés general y promover la inclusión de estudiantes para realizar prácticas laborales en la CCF.	
		В	0	Realizar alianzas estratégicas	
	3	N.A	N.A	N.A	
Accionistas	solo utilidades sino grandes satisfacciones	В	0	Vincular de una forma más directa a los Directivos de la Junta, en actividades programadas por la CCF, con el fin di verificar la buena labor desempeñada por los funcionarios.	
	personales (Gobierno Corporativo)	N.A	N.A	funcionarios y comerciantes en diferentes temas terés general y promover la inclusión de estudiantes palizar prácticas laborales en la CCF. Balizar allianzas estratégicas N.A. Incular de una forma más directa a los Directivos de inta, en actividades programadas por la CCF, con el finiricar la buena labor desempeñada por los funcionario N.A. N.A. Rección y reclutamiento de personal idóneo	
	L	N.A	N.A	N.A	
		В	0	Selección y reclutamiento de personal idóneo	
	Encontrar la demanda necesaria y calificada	В	0	Tener un banco laboral, en el cual se reciban hojas de vida con el propósito de suplir la ausencia de algun trabajado generando oportunidades laborales.	
Mercado laboral	para suplir las necesidades y requerimientos de la empresa	В	0	Identificar los perfiles requerido por la empresa, para contrar personal calificado y ajustado a las necesidades de la entidad.	
		В	0	Identificar los perfiles requerido por la empresa, para contrar personal calificado y ajustado a las necesidades de la entidad.	



		Relación			
Actor de Interés	Objetivo	(E,B,R,D,M)	Oportunidad o Amenaza	Acciones	
	favorezcan y no obstruyan el desempeño de la empresa Preservar el medio ambiente en el que estamos todos inmersos Promover el desarrollo de la comunidad de influencia e impactarla de manera positiva	Е	0	Establecimiento de políticas	
	Armonizar las relaciones familiares para que	R	0	Desarrollar programas que integran a las familias para genera sentido de pertenencia a la entidad de las dos partes y fidelización	
Familia	favorezcan y no obstruyan el desempeño de la empresa	Е	0	Fortalecer en vinculo entra las familias y la entidad, con actividades de integración familiar y generar más tiempo de compartir entre funcionarios y sus familias.	
		R	0	Desarrollar programas que integran a las familias para genera sentido de pertenencia a la entidad	
		E	0	Generar programas de ahorro de energia y reciclje de papel, como la emición de cero gases de efecto invernadero	
Medio Ambiente	Preservar el medio ambiente en el que	H C	Promover el desarrollo de empresas conmla parte ambiental generando valores agregados		
wiedlo Ambiente	estamos todos inmersos	В	0	nbiental generando valores agregados omover el desarrollo de empresas que incentíven la aonomía circular para la protección y recuperación del edio ambiente. Intinuar los actividades de capacitación y concientizació ara proteger el medio ambiente que nos rodea.	
		E	0	Continuar los actividades de capacitación y concientización para proteger el medio ambiente que nos rodea.	
		E	0	Realizar actividades civico/sociales	
Comunidad	nunidad	В	0	Promover proyectos y programas en favor de la comunidad de la jurisdicción para el desarrollo económico, cultural, educativo, turístico, tecnológicos, entre otros.	
Comunidad		В	0	Promover proyectos y programas en favor de la comunidad de la jurisdicción para el desarrollo económico, cultural, educativo, turístico, tecnológicos, entre otros	
		В	0	Entregar herramientas tanto fisicas como conocimiento para que la comunidad conozca y entienda el objeto misional y social de la CCF.	
		E	0	Cumplimiento al cien por ciento de nuestra obligaciones fiscales	
Estado	Cumplir con los compromisos establecidos a	В	0	Mantener información actualizada para dar un estricto cumplimiento a la normatividad.	
		E	0	Realizar mediciones comparativas año tras año de las metas y tiempos establecidos de las funciones encomendadas por el gobierno, para continuar con el crecimiento y cumplimiento de la entidad.	



ANEXO 3

Análisis F.O.D.A. (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

ANALISIS INTERNO

F	FORTALEZAS	D	DEBILIDADES
F1	Excelente niveles de compromiso por parte del talento humano de la CCF		Fallas en la conectividad internet
F2	Se cuenta con sedes propias	D2	No se cuenta con una buena implementación de conectividad. (a veces el internet no funciona correctamente)
F3	Descentralización de los servicios/ Camara Movil	D3	Falta de cultura y confianza en el uso de herramientas digitales
F4	Presencia en toda la jurisdiccion con 4 sedes y una camara movil que facilita a nuestros empresarios acceder a nuestros servicios.	D4 Conectividad con municipios alejados de la jurisdiccion	
F5	Se cuenta con una buena ubicación física y geográfica de nuestras sedes	D5	Alta de pendencia de los servicios registrales para la generación de recursos
F6	Localizacion estratégica de los municipios ubicación del eje de desarrollo empresarial mas importante de Cundinamarca	D6	Falta de programas y proyectos dirigidos a generar recursos privados
F7	Se cuenta con personal competetente y calificado en la prestación de los servicios	alificado en la prestación de D7 No se cuenta con espacios para el desarrollo de actividad empresariales (Salones empresariales)	
F8	Personal capacitado para desempeñar las labores.	D8 Baja presencia de programas y proyectos en algunos municipio jurisdicción	
F9	Disposición para trabajar por parte de los funcionarios.	D9	Se dejan de ejecutar recursos por la falta de planeación y proyección de actividades
F10	Nuestros procesos y procedimientos cuentan con la certificación de ICONTEC	D10	Poca experiencia en la formulación de proyectos

F	FORTALEZAS	D	DEBILIDADES
F11	Certificación de calidad	D11	No todas las áreas cuentan con buenas herramientas de trabajo.
F12	Se cuenta con un buen respaldo financiero y credibilidad en el pago de nuestras obligaciones financieras	D12	Falta de trabajo en equipo.
F13	Buena comunicación entre las diferentes dependencias.	D13	Problemas personales interfieren con el ambiente laboral.
F14	Cumplimiento de las actividades establecidas.	D14	En algunas ocaciones, es difícil el cambio o no se acepta.
F15	Aceptación de las recomendaciones hechas por terceros.	D15	Localizacion geográfica de algunos municípios no permite llegar con facilidad para brindar nuestros servicios.
F16	Aplicación de las directrices y sugerencias por parte del gobiemo y entes de control.	D16	Digitalización documental de los procesos internos
F17	Modema infraestructura (Pacho y Funza)		
F18	Buena satisfacción del cliente	1	
F19	Avance en el uso de herramientas digitales		
F20	Aportamos información que impacta positivamente el crecimiento de la región		
F21	Cuenta con 37 municipios con diferente oferta de productos bienes y servicios.		



ANALISIS EXTERNO

0	OPORTUNIDADES	A	AMENAZAS
01	Apertura de nuevos mercados por parte de los empresarios de la región		Acrecimiento de los indices de seguridad
02	Apertura de nuevos mercados en los medios digitales y redes sociales	A2	Crecimiento de la corrupción y extorsión a los empresarios y comerciantes de la región
03	Apertura e innovación de las telecomunicaciones, mayor conectividad/	АЗ	Poca reacción de las autoridades para combatir el delito
04	Continuidad de la ley 1429 de 2010 Formalización empresarial y nuevas Leyes a favor del emprendimiento apoyo a los jóvenes y muieres		Continuidad de la emergencia sanitaria por COVID 19
05	Vinculacion de la CCF en convenios de coperación interinstitucional con entes del gobierno y entidades privadas que favorecen el desarrollo empresarial y comercial de la región	A5	Falta de compromiso de los empresarios y comerciantes en las actividades desarrolladas por la CCF
06	Políticas gubernamentales de apoyo al empleo/innovación/ emprendimiento que fortalecen la formalización	A6 Alteraciones de orden público por paros/ caída en la economía	
07	Vias y transporte de carga de pasajeros eficientes y menor tiempo	A7	Devaluación de la moneda
08	Crear un canal de comunicación para interactuar con los clientes y hacerlos sentir que son parte de la entidad.	A8	Creación de una nueva Cámara de Comercio que vincule municipios de la jurisdicción de la CCF.
09	Realizar convenios o alianzas estrategicas con diferentes entidades y empresas para fomentar el empleo y el crecimiento de los comercientes de la jurisdicción.	A9	No realizar los procesos de forma adecuada ni en los tiempos establecidos legalmente, generando multas por parte de los entes de control.

ANALISIS EXTERNO

0	OPORTUNIDADES	A	AMENAZAS
010	Suministar contribuciones a los sectores más golpeados, como consecuencia de la pandemia por COVID-19.	A10	Recorte para el presupuesto de la CCF, al no cumplir la meta establecida en temas de renovaciones, matriculados y formalizados.
011	Vincular practicantes o pasantes con el fin de que adquieran experiencia laboral.	A11	Realizar campañas y que estas no se cumplan, lo que puede generar una publicidad engañosa.
012	Fortalecer la publicidad de la CCF, con el objetivo de llegar a los lugares de dificil acceso.	A12	Normas legales de impuestos
013	Divulgar en todos los municipios las jornadas de conciliación gratuitas que realiza la CCF, con el propósito de que las personas pueden atender sus diferencias.	A13	Normas y leyes que regulan a las Cámaras de Comercio
014	Acompañamiento entidades como Confecámaras	A14	Informalidad empresarial
015	Niveles de formación y educación	A15	Baja cultura en la región de la virtualización
016	Automatización de procesos	A16	Desempleo
017	Gremio empresarial de la jurisdiccion		*
018	Nuevos negocios	1	
019	Realizacion de alianzas estrategicas	7	



ANEXO 4

Aportes de los participantes

Utilizando la metodología de Pensamiento en Diseño "Design Thinking" con la pregunta detonadora:

¿Cómo puede la Cámara de Comercio de Facatativá, ser su aliado para construir su futuro?

se obtuvo información que, una vez tabulada y organizada, de los 4 encuentros con los empresarios de Facatativá, Funza, Villeta y Pacho y la información del correo electrónico, así como las opiniones de los colaboradores de la Cámara, se encontraron estos 7 aspectos fundamentales:



A continuación la totalidad de los aportes, clasificados por tema y municipio:

Aportes de los Comerciantes

TEMA 1: INTIMIDAD CON EL CLIENTE

FACATATIVÁ

- Presencia personalizada de la CCF con los comerciantes
- Ser más amigos del comercio
- Crear programas para estimular la reapertura comercial



- Darme a conocer sus líneas estratégicas para determinar y construir planes de acción que apoyen la consecución de objetivos y metas
- · Apoyo y seguimiento a nuevos emprendimientos.
- Mayor presencia directa con los empresarios
- Mesas de trabajo permanentes para comunicación permanente
- · Acercamiento al gremio de estilistas de Facatativá
- Familiarizarse más con el afiliado, enviando información clara y sencilla con respecto a los diferentes servicios que ofrece la CCF ya que para muchos comerciantes aún no deja de ser solo una contribución anual y hemos perdido oportunidades en los diferentes programas de emprendimiento
- Generar sentido de pertenencia con el municipio
- · Hacer más espacios de cocreación
- Recuperar la confianza del comerciante con la CCF
- Dar a conocer los diferentes programas para beneficio del comerciante de manera presencial más directa.
- Cercanía más humana con el comercio. Que la gente vea de forma más visible, los beneficios de la CCF.
- Acompañamiento en la reactivación, reingeniería, y formulación.

FUNZA

- Apoyar al comerciante en liderazgo y seguimiento para que se sienta acompañado.
- Crear o reinventar la forma de comunicarse y divulgar sus programas e iniciativas y de apoyo a los comerciantes asegurándose que llegue a todos los afiliados.
- Quiero tener un sticker de la CCF en mi establecimiento, esto indicaría que estoy regulada por ustedes.
- Premiar a los afiliados que proyecten nuevos productos y servicios, a través de la innovación

VILLETA

 Acompañamiento, respaldo y apoyo a nuestro comercio ante situaciones complejas que afectan nuestra economía.

PACHO

• Ser la CCF más participativa en el conocimiento social, cultural con sus cambios



CORREO ELECTRÓNICO

- Estar gestionando, indagando, presionando cuando se va a desarrollar el proyecto de regiotrans.
- Creando programas efectivos y de apoyo real a los comerciantes, haciendo más presencia en los municipios de la jurisdicción.
- Que estos programas no se limiten a hacer unas capacitaciones, sino que se debe hacer un seguimiento, asesoramiento y acompañamiento para que no queden en el papel y estas se implementen en las respectivas empresas.
- Creando embajadores (empresarios ejemplo) que incentiven la formalización empresarial y sean motivadores por su caso de éxito.
- Teniendo una interfaz web centrada en el usuario, más intuitiva, más limpia y en lo posible más rápida.
- Crear un espacio de construcción de estrategias, donde las empresas de cierto sector busquen estrategias en pro de su sector y no en contra de su mercado.

Tema 2: ARTICULADOR DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL FACATATIVÁ

- Coordinación con la administración, sectorizar los espacios.
- Espacio de articulación entre la academia y el sector comercial
- Permitiendo a nuestros estudiantes realizar prácticas para que adquieran más experiencia y participar en las ofertas laborares (empresarios – comercio)
- Crear mesas de diálogo, para favorecer ideas conjuntas.
- Estructurar y adelantar proyectos de investigación en territorio.
- Ingresar con procesos de investigación para potenciar al comerciante.
- Aumentar las estrategias de comunicación para afianzar las alianzas en temas de investigación científica con las universidades regionales.
- Observatorio de competitividad para tener data permanente, y diseño de programas a la medida, apoyo crecimiento empresarial.
- Apoyar la IES presentes en el municipio
- Generar verdaderas alianzas estratégicas con Uniagraria que permitan poner al servicio de la comunidad, áreas como: oficina técnica, centro de emprendimiento, instituto de regionalización, consultorios contable y jurídico, centro de conciliación
- Apoyar proyectos misionales que beneficien la región,
- Transformación de cadenas de valor
- · Ofrecer servicio de enlace o puente con las administraciones municipales



- La CCF favorece el alcance del trabajo / impacto con el sector productivo, a través de estudios de mercado y levantamiento de información para la toma de decisiones.
- Articulación con el CITGO (observatorio, generación de soluciones)
- Articulación entre las entidades para temas de seguridad. (articulación en llave)
- Motivar a los ganaderos a asociarse para poder acopiar la leche en tanques refrigerados.
- Integración para generar convenios internacionales y formación.
- Generar estrategias para la formalización del comerciante
- Direccionar al comerciante para que conozca el sector financiero, se vincule y pueda acceder a todos los beneficios
- Alianzas estratégicas sectoriales, regionales, nacionales, locales, internacionales.
- Crear Clústeres sectoriales.
- Revisar como potencializar valores agregados locales de interés turístico
- Digitalización, análisis de estadísticas, BIG Data. Fomento a la transformación digital
- Alinear oferta educativa vs necesidades.
- Una reunión asociativa, donde logremos conectividad los microempresarios, empresarios y emprendedores, para así lograr articular el producto en prestación de servicios, autosostenibles en planeamiento y estrategias de negocios productivos engranando la cadena de valor a favor de las distintas regiones.
- Crear alianzas regionales, departamentales y a nivel nacional.
- Organización de afiliados a nuestra cámara.

FUNZA

- Realizar sinergias que permitan fortalecer cada sector de la economía.
- Trabajar por el medio ambiente
- Crear espacios múltiples para que todos los comerciantes y empresarios podamos tener un mejor vínculo.
- Crear un convenio con la alcaldía y administración municipal a través de las juntas de acción comunal.
- Generar espacios de socialización de directivos empresariales que generen acercamiento, conocimiento y apoyo solidario entre las organizaciones. No solo escenarios de negocios, sino humanización de las relaciones.
- Participación de la CCF con planeación en temas de crecimiento comercial.
- Participar en el POT



- Realizar convenios con Universidades con el objetivo de tener acompañamiento por parte de los estudiantes a emprendimientos en gestión.
- Promover y desarrollar a las pymes como proveedores de las grandes empresas de la región.
- Abrir espacios de compartir conocimientos entre estudiantes y egresados en consultorios empresariales para Sabana occidente.
- Convenios empresariales para el favorecimiento de la compra de insumos y
 materias primas para los pequeños y medianos comerciantes sin intermediarios
 para bajar los costos de comprar en el municipio.

VILLETA

 Junto con la alcaldía municipal, poder ejercer un plan de trabajo, donde nuestro municipio sea más competitivo.

PACHO

- Trabajar mancomunadamente con el plan de desarrollo de la región.
- Articulación con la agencia comercializadora de Cundinamarca.
- Desarrollar acciones en conjunto con los comerciantes para evitar hechos de violencia.

CORREO ELECTRÓNICO

- Juntando a los que manejan negocios semejantes en cuánto a la actividad, para crear un club de ideas, proyectos y alcances comunes, que no excluyan, ¡¡¡sino que complementen portafolios!!!
- Articulación entre sectores productivos y comerciales

Tema 3: CAPACITACIÓN FACATATIVÁ

- Mayor participación en seminarios y actividades de la CCF
- · Que se brinde formación y capacitación según necesidades por sector
- Generando un convenio para capacitar a los comerciantes
- Apoyando la capacitación en los diferentes sectores, con el fin que los comerciantes brinden un mejor servicio a la comunidad en general y tengan la oportunidad de fortalecer sus conocimientos en áreas técnicas y de habilidades blandas.
- · Ofrecer capacitación para formalizar a los empresarios.
- Crear línea de formación a jóvenes que nos sean empresarios.
- Caracterizar población para determinar necesidades de capacitación



- Determinar mayores actividades de la población económicamente activa para diseñar capacitaciones
- Permitiéndome capacitar a todos los aliados de la CCF
- Capacitaciones pensando en los comerciantes pequeños como servicio al cliente, contabilidad, expansión de mercados, nuevo marketing
- Capacitaciones de diferentes ámbitos, certificadas.
- Apoyo en las capacitaciones a mujeres víctimas de violencia, como el préstamo del auditorio
- Enfocando las capacitaciones de tal manera que se instalen como talleres, dejando como resultado una estrategia, que ayude a fortalecer una idea de emprendimiento, hasta terminar como una gran empresa. Ejemplo, el paso a paso para iniciar una empresa.
- Ayudar a impulsar la capacitación técnica de los jóvenes para que puedan trabajar en la industria. (Alpina)
- Involucrar al sector financiero en capacitaciones para el comercio.
- Academias y educación continua, con previo diagnóstico de necesidades de capacitación
- Crear videoteca de las charlas y capacitaciones.
- · Capacitación es el eje de la transformación.
- Capacitación: Mercadeo, coaching, innovación, productividad, gobierno corporativo, internacionalización, liderazgo.
- Capacitarnos y estructurarnos con miras a lograr activar la economía al 100%
- Servicio al cliente
- Protocolos diversos, ser atractivo en presentación del producto y consumo.

FUNZA

- Capacitar en temas específicos, con vivencias cotidianas aplicables a la realidad, poniéndolas en práctica
- Promocionar, capacitar y acompañar a comerciantes y empresarios a certificarse en calidad y medio ambiente. (9001-14001). Alianzas con entes certificadores.
- Programa de bilingüismo para empresarios.
- Estudios certificados y especializados para directivos en marketing, liderazgo y dirección ejecutiva.
- Fortalecer a los pequeños y medianos empresarios en habilidades gerenciales.
- Incentivar a los afiliados a promover la internacionalización de productos y servicios.



- Acompañar y ayudar a fortalecer a las asociaciones con el apoyo en capacitación y mejoramiento en los procesos de cada comerciante
- Capacitarme educativamente para fortalecer mi capacidad emprendedora con mis dos negocios y así generar empleo.
- Capacitación para comerciantes que quieran capacitarse sin edad alguna.

VILLETA

- Apoyo con capacitaciones para los colaboradores de las empresas, especialmente en servicio.
- Trabajar con los vendedores informales y de negocios del parque para el servicio y buena atención al turista.
- Personal capacitado a través de la agencia de empleo.
- Capacitaciones certificadas. Abrir oportunidad y oferta en el municipio.
- Capacitación al personal en hoteles con temas de: servicio al cliente, manipulación de alimentos (sabiendo que el SENA los hace, pero se les dificulta.
- Capacitación digital a empresas.
- Capacitación en atención al cliente.
- Capacitación en diferentes aspectos para los establecimientos comerciales, industriales y de servicios.
- Capacitaciones en nuevas modalidades de creación de empresa de acuerdo con condiciones actuales.
- Capacitaciones en diferentes sectores.

PACHO

- Capacitación mediante el SENA, universidades, o la CCF a los comerciantes.
- Buscar y trabajar el concepto de asociación y el pensamiento colectivo desde una conducta ética.
- Fortalecimiento y capacitación para constituir nuevas empresas enfocándose en el sector de transformación y servicios.
- Implementar cursos o programas dirigidos al sector de medios de comunicación
- Incentivar a los comerciantes y empresarios para que no trabajen en la informalidad.
- Capacitaciones de cultura ciudadana a los comerciantes y empresarios.
- Conferencia ¿Por qué ser comerciante o emprendedor?
- Servicio al cliente
- Fortalecer trabajo por procesos (PHVA), planificación y presupuestación.
- · Capacitaciones, seguimiento y evaluación de resultados.



CORREO ELECTRÓNICO

- Brindar capacitación continúa a los comerciantes
- Fortalecer el conocimiento de los comerciantes en nuevas tecnologías como: tiendas virtuales, redes sociales y facturación electrónica.
- Ayudándonos con capacitaciones a los comerciantes en horarios y días claves para poder realizarlos.
- Cursos que son indispensables como son:
- Manipulación de alimentos
- Curso de 50 horas para la SST
- Ayuda en la implementaron de la salud y la seguridad en el trabajo
- Incentivar de alguna forma la formalización de aquellos comerciantes ambulantes que temen hacer algún tipo de registro al pensar que deben hacer algún pago cuantioso por dicho proceso...esto permitiría tener un control preciso del comercio informal actualizando la base de datos de cada uno de ellos y se entregaría una identificación tanto personal como para el negocio dando mayor tranquilidad a la comunidad en general.
- Organizar cursos presenciales en donde se hable de aspectos importantes para los comerciantes como:
 - A-Crecimiento personal y profesional
 - B-Clases básicas de administración
 - C-Como llegar de un pequeño emprendimiento a un mejor y mayor comercio, paso a paso.
 - Entre otros que tengan que ver con cultura organizacional, motivación, estrategias de mercado, etc. etc.

Tema 4: ASESORÍA

FACATATIVA

- Contratar consultorías con Uniagraria en temas de tierras, emprendimiento, SGC, aspectos legales, bienestar animal y agronegocios, salud pública veterinaria.
- Fortalecer programas de acompañamiento y asesoría a los empresarios de los diferentes sectores económicos, apoyando sus necesidades de crecimiento y competitividad.
- Realizar diagnósticos situacionales por sectores, regiones, agremiaciones.
- Construcción de Oferta de Valor.



- Diagnóstico de oportunidades por pisos térmicos y dinámicas económicas.
- Benchmarking tutorías

FUNZA

- Apoyar a las mujeres cabeza de hogar para que puedan tener su propio emprendimiento para que puedan salir adelante.
- Mucho apoyo para las asociaciones de emprendimiento y para las artesanas.
- Atención y colaboración para cuando una persona quiere colocar un negocio.
- Formato para las actas de las organizaciones y para las asambleas generales de asociados.
- Instalar una oficina jurídica para asesorar a los comerciantes gratis.
- Fortalecer campañas en parques industriales para la gestión adecuada de residuos.
- Acompañamiento en los procesos que la alcaldía tiene con los comerciantes de los bares.

VILLETA

- · Crear un servicio de direccionamiento estratégico.
- Asesorías ampliación de información: gratuitas de profesionales (Ing. Arq) para mantenimiento.
- Mas asesorías
- · Acompañamiento en seguridad vial sostenible.
- Centro de ayuda a proyectos. "creación de proyectos"
- Plan estratégico de seguridad vial.
- Implementación y acompañamiento en la creación de nuevas empresas a los diferentes municipios de la región.
- Asesoría permanente, asesoría jurídica especializada en derecho comercial.
- Apoyo en sistema de calidad integrales en implementación y fortalecimiento.
- · Asesorías y apoyo al comerciante.

PACHO

- Elaborar comité o frente de seguridad empresarial, para que no se vulneren los derechos de los comerciantes y sea allí donde se brinden asesorías gratuitas.
- Elaborar un plan de desarrollo turístico para los 8 municipios de la provincia de Rionegro.
- Asesoramiento comercial y jurídico a nuevos suscriptores de la CCF



- Fortalecer la asociación de comerciantes como un factor de progreso en la región.
- Crear programa de acompañamiento a los comerciantes con capital semilla y asesorías técnicas.

CORREO EL ECTRÓNICO

 Respaldando al empresario con estrategias como acompañamiento, planes de choque, en caso de irse a quiebra y respaldo en caso de estar hostigado por los bancos

Tema 5: GESTIÓN DE RECURSOS PARA EL EMPRESARIO

FINANCIEROS:

FACATATIVA

- Fuente de financiación para inversión
- Programas de ayuda económica a los comerciantes afectados después de la pandemia
- Líneas directas de microcrédito para comerciantes
- Ofrecer subsidios para participar en eventos nacionales e internacionales
- Subsidios educativos en redes sociales
- Crear puentes entre el comerciante y el sector financiero de la CCF
- Gestionar un presupuesto como el plan semilla para mujeres victimas de violencia intrafamiliar, para evitar su dependencia económica.
- Direccionar al comerciante para que conozca el sector financiero, se vincule y pueda acceder a todos los beneficios
- Informar de manera asertiva al comerciante la importancia del sector financiero
- Generar alternativas de pagos para los comerciantes.
- Alianzas estratégicas financieras.
- E-factoring

FUNZA

- Baje los costos por cambio de afiliados y ajuste de estatutos.
- Hacer un programa parecido a Tiburones, que otras personas financien a nuevos emprendedores.
- Convenio que permita soluciones a los temas financieros de esos negociosemprendimientos que tienen validada su propuesta o modelo de negocio.

VILLETA

Inversión y apoyo en las mejores turísticos y hoteleros.



- Beneficios o subsidios para ampliar la oferta de servicio. Pasadía hotelería
- Incentivos, ayudas, capacitaciones, ayudas para reactivar nuestros negocios nuevamente.
- Apoyo a los emprendedores con capital semilla, en especial a los jóvenes que comienzan.

PACHO

- Alianzas con el SENA para recursos del fondo emprender.
- Fortalecimiento del capital semilla en los emprendimientos jóvenes.

CORREO ELECTRÓNICO

- prestando ayuda a los pequeños negocios, económicamente para mejorar su productividad.
- dar a conocer las estrategias para poder obtener financiamiento en cuanto a equipos de trabajo o dando facilidades en cuanto a la elaboración de proyectos de ciertos comercios obteniendo a corto plazo diversas formas de generación de empleos.

TALENTO HUMANO

Base de datos para conseguir empleados con el perfil que requiere la empresa

Tema 6: VISIBILIDAD AL COMERCIANTE

FACATATIVA

- Incentivación en las temporadas de acuerdo con los recursos para socializar y publicitar al comerciante
- Inclusión a establecimientos nocturnos en eventos y programas de la comunidad con la CCF como cultura.
- · Abrir espacios para los comerciantes que nos tocó reinventarse
- · Hacer eventos de networking presenciales e interdisciplinares
- Hacer cápsulas cortas, notas periodísticas a los empresarios aliados para difundir por redes
- · Hacer visible o pública la base de datos de la región
- Publicidad de servicios de los estilistas
- Impulsar la casa del consumidor para pequeños comerciantes y clientes que requieran el apoyo con respecto a las diferencias por calidad del producto o servicio entendiendo que el pequeño comerciante también depende de una cadena de consumo.



- Crear una base de datos digital donde podamos acceder a productos y servicios de los diferentes grupos empresariales afiliados a la CCF, con el fin de entrelazar un apoyo estratégico.
- Hacer muchas actividades en plaza Moyano y C.C.
- · Notas redes sociales
- · Realizar ferias académicas por sectores
- Abriendo más espacios como ruedas de negocios, para darme a conocer como empresario y fortalecer mis alianzas estratégicas
- Promover la contratación de productos y servicios en el comercio local. Dar oportunidad a los empresarios locales.
- Ruedas de negocios, que permitan que se puedan conocer lo que se produce y ofrece en el municipio. Incentivar la compra y el consumo local.
- Facatativá tuviera una ruta gastronómica y de diversión para que se fortaleciera el turismo local. Necesitamos visitantes.
- Generar actividades para la expansión del comercio.
- · Abrir más espacios en el tema del arte y culturales
- Crear y fortalecer mediante marketing, mercadeo y publicidad, la oferta regional de bienes y servicios. (rutas gastronómicas, turismo, ecológicas agriculturas, diversión, entretenimiento, deporte.
- Ruedas de negocios
- Portafolio de servicios de oferta con los mismos afiliados
- Promover consumo local

FUNZA

- Permitir espacios ... y competitivos desde las pymes
- Que todos tengamos una base de datos de todos los comerciantes y empresarios.
- Vitrina para exponer los productos de organizaciones de mujeres.
- Ferias en Funza convocadas por la CCF
- Tener una base de datos estadística para consultar.
- Ruta cultural
- Tratar de impulsar la participación de los artesanos a nivel nacional e internacional en las diferentes muestras artesanales con la ayuda económica y social de la CCF, a través de convocatorias presenciales o virtuales.
- Patrocinar empresas con visión exportadora en macro ruedas a nivel internacional con Procolombia y otro tipo de eventos.



- Generar networking de manera continua entre empresarios.
- Participación en ferias y eventos de la CCF
- Espacios de divulgación a través de MKT digital.
- Implementar un centro comercial virtual de comerciantes registrados, donde se pueda ofrecer sus productos y servicios. Dónde poder comprar a nivel municipal.
- Campaña publicitaria que resuma las participaciones en los eventos de la CCF (50% descuento). Revista Funza

VILLETA

- Crear una estrategia para que el municipio mejore su imagen de turismo al resto de la región. Que hay otros tipos de oferta, no solo para fin de semana y rumba.
- Crear un banco de datos público para encontrar fácilmente productos y servicios.
- Crear ruta turística integrando al sector panelero.
- Desarrollar ferias comerciales, promoviendo nuevas relaciones empresariales.

PACHO

- Elaborar ferias mercantiles para dar a conocer afiliados y servicios.
- Propiciar un encuentro de comerciantes cada 6 meses.
- Realizar feria comercial cada 6 meses.
- Reconocimiento de base de datos de los profesionales de la región
- Ferias empresariales.
- Realizar con mayor periodicidad ferias e integraciones con los afiliados.
- Rueda de negocio regional.
- Desarrollar e institucionalizar ruedas de negocios locales (Pacho), regionales (Provincia) y con los demás municipios donde hace presencia la CCF.

CORREO ELECTRÓNICO

- · Realizar ruedas de negocios entre proveedores e interesados a nivel regional.
- Fomentando ferias empresariales dirigidas por la cámara de comercio para dar a conocer cada emprendimiento que se registra ante la entidad así logrando que muchos más puedan ver la iniciativa y registrar sus negocios
- Realicen eventos que llamen la atención por visitar de Bogotá y alrededores a Facatativá, por ejemplo, una feria de las flores organizadas con las diferentes floras de la región, además hablen con la CAR para ser más atractivo la visita a las piedras del Tunjo.



Tema 7: MEJORAMIENTO DEL SERVICIO

FUNZA

- Contratar más funcionarios de la CCF para hacer efectivo todos los planes y programas.
- Difusión de las actividades de la CCF a través de revista virtual.
- Enviar cronograma de actividades con fechas.
- Reuniones de comerciantes debe de asistir un funcionario de la CCF
- Yo deseo una Cámara de Comercio integral, desde el momento de la matrícula, aclarando desde el inicio si mi negocio cumple la normativa aplica a los beneficios y aporta proyección.

VILLETA

- · Sede propia Villeta.
- Sede Villeta con totalidad de servicios, no solo recepción.

PACHO

Fortalecer programas y beneficios para los afiliados y darle mas visibilidad.

CORREO ELECTRÓNICO

- Cuando uno hace algún curso online con ustedes le envían soporte escrito y vídeos para después uno poder revisar en mi caso no manejó bien la tecnología por edad los mayores de 50 estamos adaptándonos y por error elimine algunas de esas evidencias.
- Pedí el favor en los chats de dicho curso que si podían enviármelos de nuevo y nadie de la cámara de comercio de Facatativá respondía y eso que se presentaban como los moderadores se siente uno ignorado pues no logra resolver el inconveniente que se me presento.
- Por lo menos resolver a cada persona las dudas percances que pueda tener pues por tiempo no se resuelven todas las dudas de los participantes presencialmente uno levanta la mano y hasta que el conferencias o profesor no resuelve la duda uno no está en paz.
- Pues todos tenemos entendimientos e inteligencias y percepciones diferentes y si la duda esta no es resuelta pues persiste.
- Cuando preguntan que otro tema sería de nuestro interés pues yo quería saber si con ustedes la Cámara de Comercio de Facatativá podrían explicar cómo se paga al destajo pues mi emprendimiento da el trabajo para que lo realicen en sus casas y quería estar segura de que rubros debo incluir para no incurrir en un mal pago.



- Nunca me dieron respuesta si eso se hacía con ustedes o con quien más pues es algo que necesita saber los microempresarios, entonces puede ser que esas preguntas se den en cursos diferentes pero esas dudas las pueden transferir a alguien que le de ese apoyo para saber dónde se puede encontrar la solución.
- Dado que son preguntas de empresa no de cocina es un ejemplo.
- Que la Cámara de Comercio en cada chat de cada curso que haga sus participantes se sienta respaldados que cada pregunta que hagan pueda encontrar una voz amiga que lo direccione no que lo ignore.
- Concretizar si la información que ustedes envían piden correos para avisar a qué horas y días se hacen los cursos uno espera revisar dichos correos los que uno les dio para este contacto pero luego ustedes abren un chat por wasap entonces se abre otro canal que está bien pero en algunos casos no llega el mensaje con tiempo ni en el correo ni por wasap y uno se pierde el recordatorio pues ya está encima o esta uno lejos y no puede uno conectarse eso sería bueno tenerlo en cuenta si van a prestar ese servicio como acompañamiento en los recordatorio que se verifique si se envió realmente a todos los participantes pues uno de confía y si no pues no refrescan ese servicio pues si ocurre algún error humano o del sistema uno se siente frustrado por que uno se confió de dicho servicio
- En la realización de las Ferias donde están los comerciantes. Llevo 4 años y hacen estas ferias, donde los que tienen acceso para llegar a esos lugares donde casi nadie va, son los que tienen carro y no ahí flujo de personas, en vez de hacerlas donde el que está vendiendo su producto tenga el beneficio y venda sus productos, se pueden hacer en lugares concurridos donde todas las personas tienen acceso adicional hacerlas más seguido. Yo pongo un ejemplo ustedes hacen las ferias e invitan a los campesinos, ellos pierden porque son productos perecederos y la mayoría en esas ferias distantes se devuelven con mucho de lo que llevan.
- Ustedes manejan carpas, pero para las ferias deberían hacer la consecución de carpas pequeñas para cada comerciante que invitan, es decir si tienen 10 comerciantes que participan cada año digamos en la feria de fin de año entregarle en comodato una de estas carpas y que cuando participen las lleven y no esté la necesidad de invertir recursos innecesarios en trasporte para llevar las carpas grandes que sirven para eventos en volumen. Ustedes hacen la entrega y si el comerciante rompe, pues responde.
- Con respecto a las ayudas, como quisiera que, en vez de hacer premiaciones, rifas, sorteos, se pusieran en los zapatos de las personas que están frente a un local todo el día, muchas veces sufriendo necesidades del gremio y en vez de



realizar estos eventos, buscar quienes tienen estas necesidades para fortalecer y hacer crecer la comunidad. Todos tienen necesidades, pero deberían tomar puntos de referencia, hacer encuestas, realizar visitas, indagar quienes son las personas que apoyan lo legal o sea que pagan arriendos, se constituyen legalmente en sí a esas personas que los necesitan, más que todo los que recién están empezando, el vendedor ambulante no paga cámara y comercio y ellos se llevan el dinero sin aportar al municipio.

- Continuar y aumentar los programas de apoyo a nuevas ideas y/o mejoras de negocio.
- Control a establecimientos, ventas, comercio etc., que no son de la región y que no están legalmente constituidos.
- Lo mejor q podrían hacer es no cobrar impuestos a los pequeños comerciantes y empresarios.



Aportes de los Funcionarios CCF

1. Intimidad con el cliente

- Brindarles a los matriculados de la CCF instintivos más seguidos que motiven a decir que la CCF brinda no solo la mejor atención, sino que además por ser clientes fieles y juiciosos son premiados esto hace que el (voz a voz) llame la atención a vincular más personas a que se formalicen.
- Tener más acercamiento al comerciante pequeño.
- Ofrecer un portafolio de servicios acorde a las necesidades de los empresarios de la Región del Noroccidente Cundinamarqués, en la cual ellos se sientan respaldados por la Cámara de Comercio de Facatativá, con el objetivo de contribuir a la construcción de una Región sostenible.

2. Articulación con el ecosistema empresarial e institucional

- Coordinar con autoridades de nuestro municipio para exponer y solucionar el tema de seguridad ciudadana que compete a nuestros comerciantes, logrando así mejoramiento y resultados de seguridad.
- Alianzas estratégicas para ayudar en una mejor educación a los comerciantes de nuestra Jurisdicción (Diplomados, Especializaciones).
- Alianzas estratégicas.
- Realizar más convenios con más universidades privadas para que los comerciantes matriculados de 18 a 28 años tengan descuentos de matrícula.
- Crear un programa de Asociación para emprendedores juveniles.
- Realizar un tipo de convenio con empresarios de la región para asesorar a los jóvenes que apenas tienen una idea de negocio en sus municipios para que logren con éxito crear empresa.
- Buscar la innovación con alianzas tecnológicas que se están utilizando a nivel global, para atraer más empresarios a la jurisdicción de la CCF.

3. Capacitaciones



- Cubrimiento jurisdiccional a todos los empresarios y/o comerciantes en cuanto a capacitaciones sobre temas que sean de su interés y satisfagan sus expectativas económicas.
- Capacitaciones presenciales por parte de entidades externas a los funcionarios de la Cámara de Comercio, sobre temas que contribuyan al desempeño laboral y a la asesoría que se le brinda a los usuarios.
- Jóvenes productores agropecuarios: apoyar a los jóvenes para mejorar la productividad con capacitaciones a estos jóvenes rurales de forma que haya una trasferencia tecnológica que adopten procesos, que sean enlazados con la agricultura hacia una vocación empresarial.
- Con capacitación permanente para los emprendedores.
- Capacitaciones con consultorías.
- Para seguir mejorando las alianzas la CCF, debe seguir participando de forma transparente y competitiva en las oportunidades de negocio, utilizando las herramientas tecnológicas de una manera más fácil, brindando capacitaciones que les permitan a los usuarios aprender ya que todo gira en torno a la tecnología.

4. Asesoría

- Acompañamiento a los comerciantes en la implementación de herramientas tecnológicas para sus negocios.
- Apoyando los proyectos de nuestros empresarios, mejorando el servicio de asesorías.
- Brindándoles asesoría enfocada a cada negocio.

5. Gestión de recursos para el empresario

 Pautando a los establecimientos matriculados. Los cuales participan en eventos de CCF.

Visibilidad al comerciante

 Generar mayor participación de los comerciantes empresarios pequeños como tenderos etc.



- Promover proyectos para competitividad entre los comerciantes.
- Rescatar el valor de los productos de nuestra jurisdicción.
- Más promoción y visualización de los diferentes servicios de la Cámara de Comercio de Facatativá.

7. Mejoramiento del Servicio

Procesos Virtuales:

- Contribuir al medio ambiente evitando gastos de papel por el diligenciamiento de formatos que podrían ser omitidos, como por ejemplo: en registro formatos Ley 1780 para usuarios que no son beneficiarios, formato de recepción de documentos, entre otros.
- Implementar de forma digital aquellos formatos que si son necesarios para la radicación de trámites, tales como las situaciones de control, formato Ley 1780.
- Entregar de forma virtual a todos los usuarios los beneficios y servicios que tiene la Cámara de Comercio en el momento en que realizan su registro de matrícula o renovación.
- Facilitar los procesos virtuales a los empresarios con la finalidad de agilizar los trámites registrales, minimizando barreras, para el aprovechamiento de los recursos tecnológicos.

Otros:

- Mejor atención para los afiliados.
- Realizar constante capacitación a los colaboradores de la Entidad, mediante la retroalimentación de los procesos organizacionales con el objetivo de fortalecer el entorno productivo y generando satisfacción en la ejecución de las labores.
- Presentación y cordialidad con los funcionarios que atienden público. (Amabilidad).



ANEXO 5 FICHAS TÉCNICAS

OE 01: Fortalecer el talento humano de la organización para alcanzar las metas deseadas

Objetivo Táctico (01): Dinamizar un sistema de gestión por competencias para mejorar el compromiso y desarrollo profesional de los funcionarios

NOMBRE	P1. Capacitaciones primarias – Talento humano							
	Marque con u	ına (X) si es un	Programa, Proye	cto o Actividad				
Programa		Proyecto		Actividad	X			
Propósito			ntos, competenc ncionarios de la C		ides para la			
Breve y concreta descripción		nocimientos, h alcanzar los ol	abilidades y act ojetivos.	itudes para d	esarrollar las			
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 01: Forta talento hum la organizaci alcanzar las deseadas	ano de contr ón para	tivo táctico al i	sistema o	el compromiso desarrollo al de los			
Persona o área responsabl e	Profesional II Talento Humano y Operador de Área	Duración estimada	11 meses	Fecha de ejecución	01/02/2022			
Recursos	Informació n	Conocimient o	Físicos	Personas	Presupuest o aproximado			
İograrlo			Computadore s —enlaces zoom — auditorio — internet — material de apoyo físico.	Proveedore s externos	\$20.000.000			

NOMBRE	P2. Inducciones - reinducción	
--------	-------------------------------	--



	Marque con ur	na (X) si e	s un Pr	ograma, Proyecte	o o Actividad				
Programa		Proyecto			Actividad	X			
Propósito	de control i organización	ar a conocer la resolución por el cual se establece el sistema camera e control interno y las políticas de la gestión de riesgo en l rganización							
Breve y concreta descripción	Se realizarán de control inte	capacita erno y pol	ciones ítica de	en los compone riesgo y otros te	ntes del sist mas relevant	ema cameral es al control			
Objetivo estratégico al que contribuye	talento huma	alcanzar las metas para							
Persona o área responsable	Director de Control Interno Profesional Il de control Interno	Duración estimada		12 meses	Fecha de ejecución	01/02/2022			
Recursos para lograrlo	Información	Conocin	niento	Físicos	Personas	Presupuest o aproximado			
	Resolucion es, políticas y normativida d interna referente al control interno	Administ s, con control in estadístic contratad riesgos e	tables, nterno, cos, ción,	Computadore s, memorias USB, escritorios, impresora, carpetas, archivador etc.	Director de control interno Profesion al ii de control interno	\$0			

NOMBRE	P3. Educación continuada de operadores							
	Marque cor		grama, Proyecto o Actividad					
Programa	X	Proyecto	Actividad					
Propósito	Capacitar	a operadores del Ce	ntro de Conciliación de acuer	do a la ley.				
Breve y concreta			la CCF, mediante un profes es en temas de actualidad pa					



descripción	realización de	las concili	iacione	es y arbitrajes	S.		
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 1.		gico al que contribuye		OT 09.		
Persona o área responsabl e	Dirección de Asuntos Jurídicos - MASC	Duración estimada		9 meses	Fecha de ejecución	De febrero a octubre.	
Recursos	Información	Conocir	mient	Físicos	Personas	Presupuest o aproximado	
lograrlo	Ayudas audiovisuale s	Profesio especial en tema MASC.	izado	Computado , espacio físicos		\$4.800.000	

NOMBRE	P7: Plan Estratégico de Tecnología (PETI)									
	Marque con una ()	X) si es un Pro	grama, Proye	ecto o A	ctividad					
Programa	P	royecto	X	Activ	vidad					
Propósito	500 Sec. (Clare control	Diseñar e Implementar Documento del Direccionamiento estratégico de la empresa (PETI								
Breve y concreta descripción	Implementación o operaciones estra la sistematización empresa adaptars externo. 1) Conorti, 3) Define los oplan de ejecución Ajusta el plan	atégicas, tales n. de esta man se a los cambi ce los objetivo objetivos, 4) Ev	como la orga era, alinea l os, en relaci s del negoci alúa tu situa	anización los objet ón con e io, 2) De ición act	n, la estruivos gene el ambien efine la es ual de TI,	ucturación y erales de la ite interno y strategia de , 5) Crea un				
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 01: Fortalecer talento humano d organización para alcanzar las meta deseadas	e la contrib	vo táctico a ouye	al que	desarro Estrat	l: Crear y llar el Plan légico de gía (PETI).				
Persona o	Dirección Duración Fecha de									



área responsabl e	Administrativa , directora Desarrollo Institucional y Coordinador Sistemas de Información	estimada	60 meses	ejecució n	07/12/2026
Recursos	Información	Conocimient 0	Físicos	Personas	Presupuest o aproximado
lograrlo	Información Tecnológica, de la empresa	Conocer otras experiencias	Computadore s y Software	4	\$ 25.000.000

NOMBRE		F	8. Pla	n de biene	star i	ntern	10	
	Marque con u	ına (X) si	es un	Programa,	Proye	cto o	Actividad	
Programa		Proyecto Actividad X						
Propósito		Corresponde al ambiente organizacional propicio para que las personas puedan trabajar a gusto y alcanzar las metas previstas.						
Breve y concreta descripción	del padre, d reunión anua de la familia mundial del mundial del i día de la raza	ACTIVIDADES DE BIENESTAR: Amor y amistad, día de la madre, día del padre, día del hombre, día dulce, novenas navideñas, celebración eunión anual, regalo hijo funcionarios fin de año, día de cumpleaños, día de la familia arborización, día de los amigos, día de la felicidad, día mundial del agua, día del niño, día del trabajo, día de la familia día mundial del medio ambiente, día de la independencia, día de los abuelos día de la raza, día mundial de la salud mental día de la raza y olimpiadas intercámaras.						
Objetivo estratégico al que contribuye	como sopor	humano te a la le la			al d		sistema integral funcionari CCF, co de re- estímulo,	Fortalecer el de bienestar para los ios de la n programas conocimiento, crecimiento y personal.
Persona o área responsabl e	Profesional II Talento Humano y Operador de Área	Duració estimad		11 mes	es	Fec		01/02/2022



Recursos	Informació n	Conocimient o	Físicos	Personas	Presupuest o aproximado
logrario			Computadore s enlaces zoom auditorio internet material de apoyo físico Lugares externos.	Proveedore s externos Comité de bienestar laboral Presidencia	\$ 81.512.960

NOMBRE	Py1: Creación del Fondo de Empleados de la CCF								
	Marque con i	una (X) s	i es un	Programa, Pro	yecto	o Actividad			
Programa		Proyect				tividad	X		
Propósito		Generar un ambiente organizacional propicio para que las personas puedan trabajar a gusto y alcanzar las metas previstas.							
Breve y concreta descripción	crédito a lo	s funcio onvenios	narios y ader	e como objetivo de la CCF más optimizar	atreve	s de difere	entes líneas,		
Objetivo estratégico al que contribuye	talento como sopor gestión o	OE 01: Fortalecer el calento humano como soporte a la gestión de la organización. Objetivo táctico al que contribuye OT 03: Fortalecer sistema de biene integral para funcionarios de la Con programas reconocimiento, estímulo, crecimien							
Persona o área responsabl e	Profesional II Talento Humano y Operador de Área	Duració estimad		5 años	Fed	desarrollo cha de cución	01/02/2022		
Recursos para	Informació n	Conoci o	mient	Físicos	Р	ersonas	Presupuest o aproximado		
lograrlo				Computadore s	•				



Escritorio Computador silla Lugar interno	Personal administrativ o	n' was in the
Paquete de Office	Personal de conformación del fondo	<u> </u>

NOMBRE	P9. Mejora continua del SG - SST									
	Marque con una									
Programa		Proyecto			Actividad	X				
Propósito	Utilizar la mejora continua del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en la organización. Cumplir con la normatividad nacional vigente aplicable en materia de riesgos laborales.									
Breve y concreta descripción	ACTIVIDADES: emergencias, e extintores y otro periódico - egre covid-19, día o batería riesgo	ACTIVIDADES: Dotación botiquines de primeros auxilios y equipó de emergencias, elementos de protección personal: EPP, recarga de extintores y otros elementos, exámenes médicos ocupacionales (ingreso exideco - egreso- pos incapacidad - readaptación. riesgos biológicos covid-19, día de la salud jornada deportiva y recreativa, luxometría, patería riesgo psicosocial, estudios y análisis de carga de trabajo, auditoria Sg-sst, evaluación de los puestos de trabajo, entrevistas de pagreso.								
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 01: Fortal talento humano	OE 01: Fortalecer el talento humano como soporte a la gestión de la organización. Objetivo táctico al que contribuye OT 03: Fortalecer sistema de bienes integral para l funcionarios de CCF, con program de reconocimien estímulo, crecimier								
Persona o área responsabl e	Profesional II Talento Humano y Operador de Área- Supernumerari o del SG-ST	Duració estimad		11 meses	Fecha de ejecución	01/02/2022				
Recursos para	Información	Conoci o	mient	Físicos	Personas	Presupuest o aproximado				
lograrlo				Computadore s –enlaces	Proveedore s externos	\$ 55.068.820				



zoom – Presidencia auditorio – Comité internet – paritario de material de seguridad y apoyo físico salud en el Lugares trabajo
externos.

OE 02: Desarrollar una operación efectiva que garantice el mejoramiento del ecosistema empresarial de la región

OT 04: Mantener un nivel alto de calificación en los sondeos de satisfacción de las partes interesadas

NOMBRE	P11: Auditorias Internas del SGC									
M	arque con una (X)	si es un	Progra	ma, Proye	ecto	o Activio	lad			
Programa		Proyecto		X		tividad				
Propósito	SOPORTE MANTENIMIENTO Y SEGUIMIENTO CERTIFICACIÓN ISO 9001 2015									
Breve y concreta descripción	Para el soporte y se hace necesari Cámara de Cor requisitos para la como la adopci auditoría tanto in	io contar nercio, c a inclusió ón de l	con un que ac n del p as rec	asesor e ompañe roceso de omendac	xteri y de e ge	no idóne e cumpl stión do	a en temas de imiento a los cumental, así			
Objetivo estratégico al que contribuye	02-Desarrollar operación efecti garantice mejoramiento	02-Desarrollar una operación efectiva que garantice el mejoramiento del ecosistema empresarial					Mantener vel alto de ción en los s de cción			
Persona o área responsable	PROFESIONAL II GESTION DE CALIDAD	Duració estimad		6 DE MESES	0.000	cha de ecución	2/05/2022 5/12/2022			
Recursos	Información	Conocii	miento	Físicos	Pe	ersonas	Presupuesto aproximado			
para lograrlo	X	X X				Х	\$11.900.000			



OT 05: Verificar el cumplimiento al seguimiento, verificación, monitoreo de los controles realizados para la ejecución del 100% de los proyectos, programas y actividades de la organización, así como el cumplimiento de la normatividad externa e interna

NOMBRE		P12. Pr	ogram	a Anual de Audi	itoría	
	Marque con una			grama, Proyecto		
Programa	X	Proyecto			Actividad	X
Propósito	controles realiz	ados par tividades d	a la e de la or	uimiento, verifica jecución del 10 ganización, así o vigente	00% de lo	s proyectos,
Breve y concreta descripción	programas y ac entidad, evaluar	ctividades ndo los crit os de con	aproba terios d iformida	llimiento y segui dos en el Plan e cumplimiento d ad (Sistemas de	Anual de ⁻ de las norm	Trabajo de la nas internas y
Objetivo estratégico al que contribuye	OE-02		Objeti contrib	vo táctico al o ouye	que OT-04	4
Persona o área responsabl e	Profesional II Talento Humano y Operador de Área- Supernumerari o del SG-ST	Duración estimada		10 meses	Fecha de ejecució n	Febrero a noviembre
Recursos	Información	Conocin	niento	Físicos	Persona s	Presupuest o aproximado
İograrlo	Datos estadísticos, presupuestale s, indicadores, Informes de actividades, proyectos y programas ejecutados, normatividad vigente, resoluciones,	Administrativo s, contables, control interno, estadísticos, contratación etc.		Computadore s, memorias USB, escritorios, impresora, carpetas, archivador etc.	2 auditore s	\$ 0



manual de funciones, manual de contratación, procedimiento s, formatos, informes de gestión, informes de auditorias internas o externas realizadas, seguimientos, etc.			
--	--	--	--

OT 06: Implementar la mejora continua en el 100% de los procesos de la CCF

NOMBRE	P13. Mej	oramien	to Con	tinuo de	procesos ir	nternos	
N	Marque con una (X						
Programa	Proyecto X Actividad						
Propósito	Mantener la certi ICONTEC	ficación e	en la no	rma ISO	9001:2015 s	suministrada por	
Breve y concreta descripción	De conformidad numeral 5.5 perí de gestión de ca certificador Iconto	odo de c alidad a	ertificad	ción, man	tener y cont	inuar el sistema	
Objetivo estratégico al que contribuye	02-Desarrollar operación efecti garantice mejoramiento ecosistema emple de la región	el del	CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE	vo táctico ontribuye	la mej	Implementar ora continua en 00% de los os ISO de la	
Persona o área responsable		Duració estimad		6 MESES	Fecha de ejecución	4/06/2022 5/10/2022	
Recursos	Información	Conocii	miento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado	
para lograrlo	X	X		Х	X	\$ 5.300.000	



NOMBRE	Py2. Fortalecimiento en el uso de herramientas digitales - Comunicaciones									
	Marque con una (X) si es un	Progra	ama, Proyect	o o Activida	d				
Programa		Proyecto			Actividad					
Propósito	Fortalecer el uso	de herrar	nientas	digitales.	7.	•				
Breve y concreta descripción	Estrategia de co comerciantes a inteligencia artific chatbot)	través	de d	iferentes ca	anales inco	orporando la				
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 02: Desarroll operación efectiv garantice e mejoramiento ecosistema empr de la región	va que el del resarial	TO STATE OF THE PARTY OF THE PA	vo táctico ontribuye	al OT:06					
Persona o área responsable	Profesional I de Comunicaciones	Duració		12 meses	Fecha de ejecución	12/01/2022				
Recursos	Información	Conocimiento		Físicos	Personas	Presupuesto aproximado				
para lograrlo	, 2°+			Plataforma	3					

NOMBRE	P14: Mante	P14: Mantenimiento de la certificación de los procesos ISO							
M	arque con una (X) si es un	Progra	ama, Proy	ecto	o Activio	lad		
Programa		Proyect	And the second second	Χ	D. C. CONT. OF DESIGNATION OF THE PERSON OF	tividad	E 187		
Propósito	SOPORTE MA ISO 9001 2015		NTO	Y SEGUI	MIEI	NTO CE	RTIFICACIÓN		
Breve y concreta descripción	internos sobre	Realizar una capacitación a los funcionarios que son auditores internos sobre las ultimas tendencias en auditorias internas las cuales se realizan anualmente con el apoyo del asesor externo							
Objetivo estratégico al que contribuye	OE-02. Desarrollar una operación efectiva que garantice el mejoramiento del ecosistema empresarial de la región Objetivo táctico al que contribuye la mejora continua el 100% de procesos ISO de CCF						ora continua en 0% de los		
Persona o área	PROFESIONA II GESTION DE			4	1000	cha de ecución	2 DE NOVIEMBRE		



responsable	CALIDAD		HORAS	gradu a k	
Recursos	Información	Conocimiento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	X	Х	Х	Х	\$ 0

NOMBRE	P15. Gestión Documental								
N	larque con un	a (X) si es un	Programa, Proy	ecto o Activio	dad				
Programa		Proyecto		Actividad	X				
Propósito	volumen de d	Generar los Protocolos de Digitalización de las áreas con may volumen de creación de documentación de la Entidad como lo son: lo procesos Administrativos, Talento Humano y Contratación.							
Breve y concreta descripción	procesos ade Jurídica con con base en finalización d Tablas de Re	elantados en el fin de gene el aplicativo [le los proceso etención desd ión de una po	e el programa lo	istrativa, Tale n de los difer sus inicios ha e adelante la o que permita	ento Humano y entes procesos asta la creación según				
Objetivo estratégico al que contribuye	02	Obj	etivo táctico al tribuye	que 06					
Persona o área responsable	2	Duración estimada	6 meses	Fecha de ejecución	Abril -2022				
Recursos	Información	Conocimien	to Físicos	Personas	Presupuesto aproximado				
para lograrlo	Manuales y formatos de procesos por áreas - Manuales Docxflow	Nuevas herramienta tecnológicas – proceso de la Entidad	s – os Expedientes						

NOMBRE	P15. Gestión Documental tecnológico							
	Marque co	n una (X) si es un Progi	rama, Proyecto o Actividad					
Programa	X	Proyecto	Actividad					



Propósito	Programa de capacitación para el equipo de Gestión Documental basado en la implementación de herramientas tecnológicas a la Gestión documental.							
Breve y concreta descripción	la documenta aplicativo Do documental adelantar lab	ación que cXFlow p con el fin cores pro ecnología	e ingres para too de que pias al is. (Cor	a y se genera do el equipo de todos cuenten archivo, pero c	en la cola con entra	entidado borado la capa do en l		
Objetivo estratégico al que contribuye	02		Objetivo táctico al que contribuye				06	
Persona o área responsable	2		Duración 4 meses estimada			ha de cución	Febrero -2022	
Recursos	Información	Conocimiento		Físicos	Per	sonas	Presupuesto aproximado	
para lograrlo	Manuales Docxflow	Nuevas herrami tecnológ	entas	Equipos tecnológicos - Aplicativo Docxflow	11			

NOMBRE	Py5. Diseño plataforma estratégica para la CCF								
M	arque con una	a (X) si es un P	rograma, Pr	oyecto o Activ	vidad				
Programa		Proyecto Actividad							
Propósito	Contar con financiera de	그리고 얼마나 하는데 그래요? 그렇게 되었다면 하다 나는 아니라 아니는데 아니는데 아니는데 아니는데 아니는데 아니는데 아니는데 아니는데	que vincul	e la informac	ción estratégica y				
Breve y concreta descripción	información		financiera	de la CCF,	oordinación de la garantizando la				
Objetivo estratégico al que contribuye	02	Objet	ivo táctico ontribuye						
Persona o área responsable	Planeación	Duración estimada	10 meses	Fecha de ejecución					
Recursos para lograrlo	Información	Conocimiento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado				



La que se necesite	Equipos de computo	2	\$25.000.000

OT 07: Generar campañas o eventos trimestrales para impulsar la formalización empresarial

NOMBRE	P17. Brigada de Registro						
	Marque con	una (X) si		Programa, Pro		Actividad	
Programa	x	Proyecto			Ac	tividad	
Propósito				moviendo e ind les el cumpl			
Breve y concreta descripción	Visitas P	ersonaliza	adas	en los municipio	os de ad	cuerdo al cr	onograma
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 02 OE 04 Objetivo táctico al que OT 07 Contribuye OT 16						
Persona o área responsable	Dirección Registro	Duración estimada		Tres meses	Fecha ejecud		25/01/2022 al 31/03/2022
Recursos para lograrlo	Informació n	Conocin o	nient	Físicos	Pe	ersonas	Presupuest o aproximad o
	Base de datos comercian tes matriculad os	Permiso apoyo de Alcaldías Capacita n a brigadist	e las s ació los	Computador es - Plataforma SII, cámara móvil, celulares	s, coord funcio cámai sistem	inadores, inarios ra móvil, nas, nicaciones	\$ 47.715.000

	NOMBRE	Py6. Encuesta Reactivación económica 2022
--	--------	---



M	arque con una	a (X) si es u	n Pro	grama, Proye	ecto o Activi	dad		
Programa		Proyecto		X	Actividad			
Propósito	los empresa	Contar con información actualizada, sobre el entorno económico los empresarios de la jurisdicción para el 2022 (algunos munico de cada región).						
Breve y concreta descripción	cual servirá	nforme de la situación actual de los empresarios de la jurisdicción, la ual servirá como insumo para entes privados y públicos en el diseño e las políticas y programas que favorezcan el crecimiento de la egión.						
Objetivo estratégico al que contribuye	02				al 09	· · · ·		
Persona o área responsable	Planeación	Duración estimada			Fecha de ejecución			
Recursos	Información	Conocimie	ento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado		
para lograrlo	La que se requiera para la realización del estudio	Competitiv en la regió		Encuestas	4	\$12.000.000		

NOMBRE	Py7. Informe de competitividad 2022							
M	arque con una	(X) si es un Pro	grama, Pro	yecto o Activi	dad			
Programa		Proyecto		Actividad	X			
Propósito		el informe de o omercio de Fac			isdicción de la 2022			
Breve y concreta descripción	regiones a tra Pensamiento apoyar la tom	erminar el índic avés de la inforr Estratégico Co na de decisiones centivar accione	nación sumi mpetitivas (s de los emp	inistrada por (CEPEC), de e presarios y co	Centro de esta forma emerciantes de			
Objetivo estratégico al que contribuye	02	Objet	ivo táctico ontribuye					
Persona o área responsable	área estimada		4 meses	Fecha de ejecución				
	Información	Conocimiento	Físicos	Personas	Presupuesto			



Recursos				aproximado
para lograrlo	La suministrada por el CEPEC y demás información necesaria	Equipo de computo	2	6.000.000

NOMBRE	Py8. Estudio de cobertura sobre los servicios ofrecidos por la CCF								
Ma	arque con una (X) si es u	in Prog	rama, Proy	ecto o Activi	idad			
Programa		Proyect		X	Actividad				
Propósito		Realizar una evaluación detallada sobre los servicios prestado la CCF en los diversos medios							
Breve y concreta descripción	empresarios d respuesta, en	Se requiere analizar los servicios de la entidad co empresarios de la región, frecuencia, medios de co respuesta, entre otros, con el fin de optimizar la nuestros usuarios.							
Objetivo estratégico al que contribuye	02	Continue of the Continue of th	vo táctico ontribuye	al 09					
Persona o área responsable	Planeación	Duració estimad		4 meses	Fecha de ejecución				
Recursos	Información	Conocimiento		Físicos	Personas	Presupuesto aproximado			
para lograrlo	Suministrada por los empresarios			Equipos de cómputo, material de oficina	4	\$20.000.000			

NOMBRE	Py9. Estudio reputación de la CCF						
Marque	con una (X) si es un Programa	, Proyecto o Actividad					
Programa Proyecto Actividad							
Propósito	Conocer el nivel de reputació	ón de la entidad					
Breve y concre descripción		comerciantes ven nuestra entidad es que se encuentren y mantener y					



Objetive set			stras fortalezas		1 100	
Objetivo est que contribu	Charles of the Control of the Contro	02		o táctico a ntribuye	09	
Persona o área responsable		Planeación	Duración estimada		Fecha de ejecución	
Recursos lograrlo	para		Conocimiento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado
logiallo			Competitivida d en la región	Estudios	5	\$ 22.000.000

OT 09: Fortalecer los servicios del Centro de MASC y Consultorio Jurídico para llegar al 90% de los municipios de la jurisdicción

NOMBRE	P21	. Servicio	socia	l del centro "d	conciliación gi	ratuita"
					ecto o Activida	
Programa	X	Proyecto			Actividad	
Propósito		virtuales pa			o en cuenta la amiento entre la	
Breve y concreta descripción	gratuitas, co inmediatame	orrespondie ente anter	entes rior,	al 5% de las dirigido a c	debe realizar audiencias pa omerciantes, eza de familia	agas del año personas en
Objetivo estratégico al que contribuye				que	OT 09.	
Persona o área responsable	Dirección de Asuntos Jurídicos - MASC	Duración estimada			Fecha de ejecución	De febrero a octubre.
Recursos	Información	Conocimi	iento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Publicidad	Operador con	res	Computador, espacios	Operadores, funcionarios	\$3.700.000



	diplomado en MASC.	físicos.	del centro de conciliación y usuarios.	
--	-----------------------	----------	---	--

NOMBRE	P22. J	ornada de	cond	ciliación esc	olar "semillero	escolar"			
	Marque con un	a (X) si es	un P	rograma, Pro	yecto o Actividad				
Programa	X	Proyecto			Actividad				
Propósito		comercio			ducativas de la j n los Métodos A				
Breve y concreta descripción	capacitaciones	l Centro de Conciliación de la CCF, mediante un profesional realiza apacitaciones a estudiantes de diferentes instituciones educativas, con fin de enseñarles los métodos alternativos de solución de conflictos							
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 02			tivo táctico que ribuye	OT 09				
Persona o área responsabl e	Dirección de Asuntos Jurídicos - MASC	Duración estimada			Fecha de ejecución	De febrero a octubre.			
Recursos para	Información	Conocimient o		Físicos	Personas	Presupuest o aproximado			
lograrlo	Ayudas audiovisuale s	Abogado especiali en MASO	zado	Computado , espacio físicos		\$7.400.000			

NOMBRE			P23. Ase	soría ju	rídica	
	Marque con	una (X) si es	un Progra	ma, Pro	yecto o Activida	d
Programa	X	Proyecto			Actividad	
Propósito	1	servicio de scapacidad.	asesoría	jurídica	en temas de	violencia de
Breve y concreta descripción	jurídica en	diante convenio con universidades se presta el servicio de as dica en temas de violencia de género y discapacidad, nicipios pertenecientes a la jurisdicción de la Cámara de Co				
Objetivo estratégico	OE 02.	100	Objetivo t Il	táctico que	OT 09.	



al que contribuye		cor	tribuye		
Persona o área responsable	Dirección de Asuntos Jurídicos – Profesional II de Apoyo Jurídico – profesional II de Servicios Jurídicos.	Duración estimada	10 meses	Fecha de ejecución	De febrero a noviembre
Recursos	Información	Conocimient	o Físicos	Personas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Publicidad	Estudiantes de Derecho	Computador, espacios físicos.	Estudiantes de derecho, funcionarios de la Dirección de Asuntos Jurídicos y usuarios.	\$20.000.000

NOMBRE		50	P24	. Consultorio	Jurídico	
	Marque con u	na (X) si e	s un	Programa, Pr	oyecto o Activida	d
Programa	X	Proyecto)		Actividad	
Propósito	Prestar el se	servicio de asesoría jurídica al pú		público en gene	ral.	
Breve y concreta descripción					s se presta el civiles, penales,	
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 02.	ción Duración estimada cos – ional poyo co – ional		etivo táctico que tribuye	OT 09.	
Persona o área responsable	Dirección de Asuntos Jurídicos – Profesional II de Apoyo Jurídico – profesional II de			10 meses	Fecha de ejecución	De febrero a noviembre



	Servicios Jurídicos.				
Recursos	Información	Conocimiento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Publicidad	Estudiantes de Derecho	Computador, espacios físicos.	Estudiantes de derecho, funcionarios de la Dirección de Asuntos Jurídicos y usuarios.	\$6.300.000

OE 03: Brindar nuestros servicios aplicados a las necesidades de la región

OT 11: Alcanzar que el 100% de los empresarios participen y se beneficien de dos o más servicios de la Cámara adicionales a los servicios registrales

NOMBRE	P31: Fidel	P31: Fidelización a través de medios - Comunicaciones					
	Marque con una (>	() si es u	n Progr	rama, Proyec	to o Activida	ad	
Programa		Proyecto)	X	Actividad		
Propósito	digitales que nos	Fidelización a través de los medios Contar con las herramientas ligitales que nos permitan promover los servicios ofrecidos en la CCF, potencializando la imagen.					
Breve y concreta descripción	Desarrollar cont tecnológicas, que página web, serv center, con man fortaleciendo la ir	e permita vicios de tenimien	n estra Mailing tos y r	itegias public g, mensajes mejoras en l	citarias en i de texto, w as plataforr	redes sociales, hatsApp y call	
Objetivo estratégico al que contribuye	03						
Persona o área responsable	Profesional I comunicaciones	Duració estimad		12 meses	Fecha de ejecución	02/01/2022	
Recursos	Información	Conocir	miento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado	
para lograrlo	Contenidos digitales	Estrate qublicita		Plataforma	3	\$215.000.000	



NOMBRE	Py12: Implementación del Sistema de información para registrar el uso de los servicios de la CCF ("La Cámara más cerca de tu negocio")						
	Marque con una	(X) si es		ograma, Proyecto	00/	Actividad	
Programa		Proyect		X		ividad	
Propósito				ormación que va tilizados de la en			oree en
Breve y concreta descripción				la toma de de clientes de la C		ara de	Comercio de
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03: Brindar nuestros servici los mayores estándares de y servicio aplica la realidad de la	ios con calidad ados a	Objeti contril	vo táctico al d buye	_l ue	que el empres particip benefic más se Cámar	pen y se cien de dos o ervicios de la ra aduanales ervicios
Persona o área responsable	Directora Administrativa Directora Desarrollo Institucional y Coordinador Sistemas de Información	Duració estimad		60 meses		cha de ecución	07/12/2026
Recursos	Información	Conocir	niento	Físicos	Pe	rsonas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Información Tecnológica, de la empresa	Conoce otras experier		Computadores y Software	3		\$ 400.000.000
	=						



OT 12: Generar al menos 2 espacios mensuales para el relacionamiento directo con y entre los emprendedores, comerciantes y empresarios

NOMBRE			P32:	Encuentros	empresarial	es	
	Marque con un	a (X) si es	un Program	a, Proyecto o	Actividad	
Programa	FORTALECIN ENTO EMPRESARI L		Proy	F	NCUENTRO PARQUES DUSTRIALE S	Actividad	
Propósito		Occi	dente	para socia	es de los par lizar benefici		
Breve y concreta descripció n	Realización d parques indus					lministrador	es de los
Objetivo estratégico al que contribuye	Prestar soluciones integrales. oportunas e innovadoras que se ajustan a las necesidades de nuestros clientes	tác al	táctico al que contribu ye en los sond atención al oT 16: Ser necesidades pública a far OT 14: Tampliando la OT 13: Gemensuales con y entre y empresari OT 08: Ge		r vocero de lo es y constr avor del ecosis Tener más y la cobertura Generar al e para el rela e los emprendo	aciones decición empresel alto de creación del sempresar ucción de stema empresemenos 6 acionamiente dores, con mas o eve	licadas al sarial alificación servicio y ios en las política esarial servicios espacios to directo nerciantes
Persona o área responsabl e	Profesional Gestión Proyectos	l de	Durac estim		01/05/2021	Fecha de ejecució n	30/05/2 021
Recursos para lograrlo	Informació	1	Co	nocimiento	Físicos	Person as	Presupu esto aproxim ado



Bases De	e Datos Realiza	r ruedas	Presencial	Profesio	\$8.000.
de	los de neg	jocios con		nal I	000
estableci	mientos los	parques	1	Gestión	
de comer	cio. industri	ales.		de	
Identifica	r los Realiza	r sinergias		Proyect	
parques	de	trabajo		os	
industrial	es colabor	ativo entre		Preside	
ubicados	en la los	diferentes		ncia	
jurisdicció	on, con actores	1		Director	
el fin de	realizar			del área	y Man
actividade	es de			Comuni	
interés	para Segurio	dad	/	cacione	
cada u	no de Publicio	dad		S	
ellos	Asesor	ía y		Financi	
	acompa	añamiento.		era	
Publicida	d Levanta	amiento		Gerente	
alianzas	de la	propuesta		s y/o	
Convocat	orias acorde	a las		Adminis	
Evaluacio	nes de necesio	dades de		tradores	
eventos	los emp	oresarios		de los	
				parques	

NOMBRE	P33. Publicidad e imagen corporativa - Comunicaciones					
	Marque con una (
Programa		Proyecto	X	Actividad	1	
Propósito	Promover la im servicios registra	la imagen institucional e incentivar la renovación de				
Breve y concreta descripción	Contar con todo material publicita				municación, POP terna.	
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03: Brindar r servicios con mayores estánd calidad y aplicados a la de la región	los con ares de servicio	etivo táctico tribuye	al que OT:	12	
Persona o área responsable	Profesional I comunicaciones	Duración estimada	12 mese	es Fecha d ejecució		
	Información	Conocimien	to Físico	s Persona	s Presupuesto	



Recursos				aproximado
para lograrlo	Campaña de marketing y publicidad Pautar en los medios de comunicación	Nuevas Tecnologías	Cuñas Piezas publicitarias Afiches, pendones, folletos, cartillas, pasacalles, y demás material impreso,	\$215.000.000

NOMBRE		P	34. Crea	ación de c	lust	ers	
М	arque con una	a (X) si es	un Prog	rama, Prov	vecto	o o Activ	idad
Programa	X	Proyect			Actividad		
Propósito		estrategia para la conformación de cluster, la o insumo para su implementación en cualquier se					
Breve y concreta descripción	cluster en la	pretende crear las directrices necesarias para la creación de los ster en la región y buscar su implementación. (sectores panelero, stico de la jurisdicción, entre otros)					
Objetivo estratégico al que contribuye	Prestamos soluciones integrales, o e innovado se ajustan necesidades nuestros clie	Objetivo táctico al que contribuye				vemos el ollo sostenible y petitividad de la	
Persona o área responsable	Planeación	Duración estimada		10 meses		cha de ecución	
Recursos	Información	Conocir	miento	Físicos	Pe	ersonas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Necesaria	Competi desarroll proyecto	lo de	Equipos de computo	4		\$ 3.000.000

OT 13: Tener más y mejores servicios ampliando la cobertura

NOMBRE	P35. Apoyo en contribuciones institucionales
	Marque con una (X) si es un Programa, Proyecto o Actividad



Programa	X P	royecto			Actividad	
Propósito	activamente e los Entes de	en los pro e orden	ograma munici	s, proyectos y ipal y depart	y actividades tamental com	de Facatativá realizados por lo el día del erzan labores
Breve y concreta descripción		pesino a	a travé	s de contrib	uciones repr	ue celebren el esentadas en
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03		Objeti contrik	vo táctico al o ouye	OT 13 OT 17 OT 16 OT 15 OT 14 OT 12	
	OE 02				ОТ06	
Persona o área responsable	TECNICO I DE SERVICIO AL CLRIENTE	Duració estimad		8 MESES	Fecha de ejecución	SEGUNDO, TERCER Y CUARTO TRIMESTRE
Recursos	Información	Conocir	miento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado
para logrario	Necesidades de cada uno de los municipios	Elabora de propues con cronogr presupu respect	la sta el rama y uesto	Solicitudes municipales de acuerdo a la jurisdicción de la C.C.F.	Técnico P y D Director Área Presidente Ejecutivo Alcaldía Municipales	\$ 70.000.000

NOMBRE	P35. Apoyo er	contribucione	s institucional	es
	Marque con una (X) si es un	Programa, Proy	ecto o Activida	d
Programa	Proyecto	X	Actividad	
Propósito	Apoyar solicitudes prove actividades que promueva turismo a través de contrib	an la cultura, la		
Breve y concreta	Se apoyarán solicitudes pactividades que apoyen la			



descripción	a través de co	ntribucio	nes				
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03		Objeti contril	vo táctico al ouye	que	OT 13 OT 17 OT 16 OT 15 OT 14 OT 12	
Persona o área responsable	OE 02 TECNICO I DE SERVICIO	Duració estimad		8 meses	Fed	OT06 ha de cución	Segundo, tercer y cuarto
Тоороновые	AL CLIENTE					4	trimestre
Recursos	Información	Conocir	miento	Físicos	Pe	ersonas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Necesidades de cada uno de los municipios	Elabora de propues con cronogr presupu respect	la sta el rama y uesto	Solicitudes municipales de acuerdo a la jurisdicción de la C.C.F.	D Are Are Pre Eje	ector a sidente cutivo aldía nicipales	\$ 20.000.000

NOMBRE		mpresarial (Educa especializadas) -	ación empresarial + N FORMARTE	lentorías
	Marque con una (X) s	si es un Programa,	Proyecto o Actividad	
Programa	Proye	cto X	Actividad	
Propósito		de vida de sus hab	rendimiento de nuestra pitantes permitiendo el des productivas.	
Breve y concreta descripción		es buscar la cor	formación de nueva	s unidades
Objetivo estratégico al que	OE 03	Objetivo táctico contribuye	al que OT 13 OT 17 OT 15	



contribuye	OE 02			OT 14 OT 12 OT 06	in Alaba Rangi
Persona o área responsabl e	TECNICO I DE SERVICIO AL CLRIENTE	Duración estimada	10 meses	Fecha de ejecución	Segundo, tercer y cuarto trimestre.
Recursos	Información	Conocimient o	Físicos	Personas	Presupuest o aproximado
İograrlo	Evaluación del evento históricos (año anterior) Cubrimient o geográfico	Presentación proyecto y propuesta	Presencia I	Técnico I servicio al cliente Director Área Presidente Ejecutivo Comunicacione s Área Financiera	\$ 65.000.000

NOMBRE			ental Empresaria ERVACIÓN DEL		ITE
			ograma, Proyecto		
Programa		Proyecto	x	Actividad	
Propósito	Sostenible, con Empresarial de	n el propósito de Autogestión pa	ría Técnica y Ca e planear, hacer ara el Desarrollo mara de Comercio	y verificar el "Pr Sostenible", de a	ograma
Breve y concreta descripció n	SEGUNDA FA		A DE FORMACIO S EMPRESARIA CIONES		AL
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03		tivo táctico al qu ribuye	OT 17 OT 16 OT 15 OT 14 OT 13 OT 12	



	OE 02			OT 11 OT 06	
Persona o área responsabl e	PROFESIONAL I DE GESTIÓN DE PROYECTOS	Duración estimada	4 MESES	Fecha de ejecución	SEGUND O SEMESTR E DEL AÑO
Recursos para lograrlo	Información	Conocimient o	Físicos	Personas	Presupues to aproximad o
	Evaluaciones históricas (años anteriores) Bases de datos Convocatoria Publicidad Alianzas Cubrimiento geográfico	Levantamient o de la propuesta acorde a las necesidades empresariale s	Virtual Presencial	Profesional Director Área Presidente Ejecutivo Empresarios Área financiera Comunicaci ones Comunidad en general	\$40.000.00 0

NOMBRE		P42.	Centro de innov	ación	
	Marque con una	(X) si es u	n Programa, Proye	ecto o Actividad	
Programa	INNOVACI ON	Proyecto	CENTRO DE INNOVACION	Actividad	
Propósito		en innova	mación para los ación que tradu o		
Breve y concreta descripción	modelos de comercializació	negocio, on en proc	a actividad empre procesos, org ura de hacer má competitiva para	ganización, pro s eficientes las	oducción o industrias y
Objetivo estratégico al que contribuye		eración c arantice	objetivo táctico a ontribuye	I que OT 13: mejores ampliano cobertur	do la



	empresarial región OE 03: nuestros s aplicados a necesidades región.	de la Brindar ervicios a las de la			
Persona o área responsable	Promoción y Desarrollo	Duración estimada	Anualidad	Fecha de ejecució n	Ene - DIc
Recursos	Información	Conocimient o	Físicos	Persona s	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Líneas Bases	40	Establecimient o	2	\$120.000.00 0

NOMBRE	P43. Consult	orio empre	sarial y/o	contable
	Marque con una (X) si es un			
Programa	FORTALECIMI Proyect ENTO EMPRESARIA L	EM	NSULTO RIO PRESARI AL Y/0 NTABLE	Actividad
Propósito	Generar actividades de empresarial de la jurisdi estratégicos propios de las	cción, enfo	cado es	
Breve y concreta descripció n	De manera mancomunad consultorios empresariales asesorías del desarrollo em	tanto físico		
Objetivo estratégico al que contribuye	Prestar soluciones integrales, oportunas e innovadoras que se ajustan a las necesidades de nuestros clientes P43: Consultorios empresariales	táctico que contribuyo	utilizac nuestra dedicac articula OT 17: de o sondeo servicio OT 05:	22: Alcanzar una ión superior al 85% de as instalaciones das al fortalecimiento y ación empresarial Mantener un nivel alto calificación en los os de satisfacción del o y atención al cliente a Certificar el 100% de cesos con el SGC



			a e p	OT 04: Fortalece al menos 5 estratégicas p para aumentar la de los servicios de	alianzas or año cobertura
Persona o área responsabl e	Profesional I Gestión Proyectos	Duración estimada	01/02/20	Fecha de ejecución	30/11/20 21
Recursos para lograrlo	Información	Conocimient 0	Físicos	Personas	Presupue sto aproxima do
	Bases de datos de los comerciantes inscritos a la Cámara de Comercio de Facatativá Convocatorias a Universidades con el fin de vincular a directores, docentes y estudiantes para realizar las diferentes actividades empresariales Publicidad alianzas Convocatorias Evaluaciones de eventos	Seguridad Publicidad Asesoría y acompañami ento. Levantamient o de la propuesta acorde a las necesidades de los empresarios	Virtual presencia	Profesional I Gestión de Proyectos. Presidencia Director del área Comunicacio nes Financiera Rectoría de la universidad Docentes de la Facultad	\$12.000. 000

NOMBRE	P44. Programa de internacionalización
Marque co	n una (X) si es un Programa, Proyecto o Actividad



Programa	x	Proyecto)		Activi	dad		
Propósito	Fortalecer a los empresarios para emprender exitosamente en proceso de internacionalización a través módulos y contenio programáticos que brindan las herramientas básicas y de e manera conozcan el proceso de internacionalización aportar una visión integral de todos los métodos que hacen parte mismo y entender lo fácil que es exportar actualmente.							
Breve y concreta descripción	Primera fase: programa de formación empresarial Segunda fase: asesorías en proceso de internacionaliza							
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03		Objetivo tá que contrib	The same of the sa	O al OT 17 OT 16 OT 15 OT 14 OT 13 OT 12			
	OE 02				OT 06			
Persona o área responsable	PROFESIO NAL I DE GESTIÓN DE PROYECT OS	Duración estimada	4 MESES	Fecha de ejecución		SEGUND O SEMEST RE DEL AÑO		
Recursos para lograrlo	Información	Conocimient	Físicos	Pers	onas	Presupue sto aproxima do		
	Evaluacion es históricas (años anteriores) Bases de datos Convocator ia Publicidad Alianzas Cubrimient o	Levantamie nto de la propuesta acorde a las necesidade s empresarial es	ial	Profesi Directo Preside Ejecuti Empres Área financie Comun nes Comun en gen	or Área ente vo sarios era nicacio	\$50.000. 000		



geográfico				
			=, -,	
	geográfico	geográfico	geográfico	geográfico

NOMBRE	P44: Oficina de internacionalización								
M	arque con una (X)	si es un Pro	grama, Proye	ecto o Activida	d				
Programa	Programa Proyecto X Ac								
Propósito	Brindar asesoría a personas naturales, jurídicas, emprendedo estudiantes, interesados en conocer acerca de comercio ext sobre el proceso de exportación y las herramientas utilizadas ruta hacia la internacionalización.								
Breve y concreta descripción		Creación de una oficina donde se centralice asesoría, consultoría y formación empresarial dirigido al comercio exterior.							
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03		ojetivo táctic e contribuye	o al OT 13					
Persona o área responsable	PROFESIONAL I DE GESTIÓN DE PROYECTOS	Duración estimada	5 AÑOS	Fecha de ejecución	2026				
Recursos para lograrlo	Información	Conocimier	nto Físicos	Personas	Presupuesto aproximado				

NOMBRE	P45: Ruedas de negocios y networking								
	Marque con una ()	() si es un Progra	ma, Proyecto	o Actividad					
Programa	FORTALECIMI ENTO EMPRESARIA L	Proyecto	Х	Actividad					



Propósito	Generar actividades de consultoría y seguimiento al desarrollo empresarial de la jurisdicción, enfocado es aspectos técnicos y estratégicos propios de las organizaciones										
Breve y concreta descripció n	Es un mecanism empresarios que	Es un mecanismo que permite el encuentro entre emprendedores empresarios que buscan lograr acuerdos para abrir oportunidades de compra o venta de servicios.									
Objetivo estratégico al que contribuye	Prestar soluciones integrales, oportunas e innovadoras que se ajustan a las necesidades de nuestros clientes P45: Ruedas de negocios y networking	Objetivo táctico al que contribuy e	al ded emp or calif satis clier or las i púb emp or amp or mer dire	85% de icadas al fororesarial 17: Mantricación e sfacción de nte 16: Ser voca ecesidades lica a soresarial 14: Tener oliando la como 13: General suales parto con y eserciantes y eserci	ener un niverno y ener un niverno los son la servicio y a ero de los empos y construcción favor del más y mejore bertura ar al menos entre los empresarios	stalaciones articulación el alto de ideos de atención al resarios en ide política ecosistema es servicios 6 espacios cionamiento rendedores,					
Persona o área responsabl e	Profesional I Gestión Proyectos	Duración estimada		01/02/20 21	Fecha de ejecución	30/11/202					
Recursos para lograrlo	Información	Conocimie	ento	Físicos	Personas	Presupue sto aproxima do					
	Bases de datos de los comerciantes inscritos a la Cámara de Comercio de Facatativá Convocatorias a Universidades	Seguridad Publicidad Asesoría acompaña nto. Levantami de propuesta acorde a	y mie	Virtual presencia	Profesional I Gestión de Proyectos. Presidencia Director del área Comunicaci ones Financiera	\$12.000.0 00					



con el fin de	necesidades	Rectoría de
vincular a	de los	la
directores,	empresarios	universidad
docentes y		Docentes
estudiantes para		de la
realizar las		Facultad
diferentes		
actividades		
empresariales		
Publicidad		
alianzas		
Convocatorias		
Evaluaciones de		
eventos		

NOMBRE	P46: Campus empresarial									
	Marque con u	na (X) si es u	n Programa, Proy	ecto o Activid	ad					
Programa		Proyecto	X	Actividad						
Propósito	Creación de	Creación de una institución de educación técnica y/o profesional								
Breve y concreta descripción		Aplicar la formación empresarial para alimentar el tejido socioeconóm de la jurisdicción, a través de un centro de formación (instituci								
Objetivo estratégico al que contribuye	E-3	4117369000 A	etivo táctico al o tribuye	que T-13						
Persona o área responsable	Promoción y Desarrollo	Duración estimada	2023-2027	Fecha de ejecución	2022 en adelante					
Recursos	Informació n	Conocimien o	t Físicos	Personas	Presupuesto aproximado					
para lograrlo	Necesidad es del sector productivo.	Gestión Empresarial	Infraestructur a física y virtual	Directivos Docentes Proyecto educativo instituciona	\$2.000.000.00 0					



OT 14: Mejorar en un 5% los tiempos de respuesta a los clientes

NOMBRE	P47: Mejoramiento de herramientas tecnológicas							
				ograma, Proyecto				
Programa	X	Proyecto			Actividad			
Propósito				cnológicas actua o como prioridad				
Breve y concreta descripción	Minimizar el rie	sgo de fa	allos po	r utilizar tecnolog	jía obsoleto:	S		
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03: Brindar nuestros servic los mayores estándares de y servicio aplica la realidad de la región	ios con calidad ados a	Objeti contrib	vo táctico al c ouye	5% tie resp	o: Mejorar un por año los empos de ouesta a los clientes		
Persona o área responsable	Dirección Administrativa y Financiera Dirección de Desarrollo Institucional, funcionarios del área de Tecnología y proveedor contratado para este servicio	Duració estimad		60 meses	Fecha de ejecución	07/12/2026		
Recursos	Información	Conocir	miento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado		
para lograrlo	Información Tecnológica, de la empresa	Conoce otras experie		Computadores y Software	4	\$ 900.000.000		



OT 15: Generar espacios participativos para gestionar las inquietudes y necesidades de los empresarios ante diferentes instancias públicas y privadas en pos de coadyuvar las soluciones

NOMBR E	A4. Participación en mesas, comités, centro de investigación								
	Marque con	una (X) si es	un Pr	ograma, Pro	oyecto	o Activid	ad		
Programa		o IN	GEST FERIN: NAL M COMI CENTE	TIÓN STITUCI MESAS, TÉS,		tividad	MESA DE COMPETITI VIDAD		
Propósito	participación de la compet	en espacios itividad regio	públic nal	o - privado	propi	cios para	al mediante la el mejoramiento		
Breve y concreta descripció n		fortalecimien	to emp				ole regional que segmentos que		
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03. Prestamos integrales, innovadoras las necesida clientes.	oportunas que se ajus	tan a	Objetivo táctico al contribuye		OT 15. Articular empresa institucio	arios y actores		
Persona o área responsabl e	Profesional I Gestión de proyectos	Duración estimada	01/02	2/2021	Fec ejec	ha de cución	15/12/2021		
Recursos	Información	Conocimie nto		Físicos	Pe	ersonas	Presupuesto aproximado		
para lograrlo	Bases de Datos Universidad es Publicidad convocatori as	Articular escenario s académic os y empresari ales donde los diferentes actores	Virtua Prese	al encial	Pres Pres Dire área Con one Fina	nunicaci	\$ 7.600.000		



	públicos y privados		es Comunidad	
	de la		en General	
	provincia			
	de			
788.72	Sabana			1
	de			
	Occidente			
	cimienten			
	estrategia			
	s que			
	promueva	II.		
	n el			
BOOK STANDARD	desarrollo			
	económic	89		
	o y social			
	de la			-
	región			

NOMBRE		A5. Elección de gremios de la producción							
	Marque con u	na (X) si e	s un F	Programa, Pr	oyecto o Activida	d			
Programa	X	Proyecto)	Actividad					
Propósito	gremios a	Realizar las elecciones para escogencia del representante de gremios a las Juntas Directivas de la ESE, que pertenezcan a urisdicción de la misma.							
Breve y concreta descripción		ooperamos con las entidades del estado en la participación activa de gremios para elegir las juntas directivas de las ESE.							
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03.	Objetivo táctico al que contribuye			OT 15.				
Persona o área responsable	Dirección de Asuntos Jurídicos – Profesional II de Apoyo Jurídico – profesional II de Servicios Jurídicos.	Duración estimada		12 meses	Fecha de ejecución	De enero a diciembre			



Recursos	Información	Conocimiento	Físicos	Personas	Presupuesto aproximado
para lograrlo	Publicidad	Profesional en Derecho	Computador, espacios físicos.	Gremios de la producción, funcionarios de la Dirección de Asuntos Jurídicos.	\$1.100.000

NOMBRE	A6. Elección junta directiva								
	Marque con u	ına (X) si e	s un F	Programa, Pr	oyecto o Actividad				
Programa	X	Proyecto			Actividad				
Propósito	Realizar las elecciones de Junta Directiva y Revisor Fiscal para Cámara de Comercio de Facatativá.								
Breve y concreta descripción	Se realiza en trámite legal para la elección de la Junta Directiva y del revisor fiscal, para el periodo establecido en la ley.								
Objetivo estratégico al que contribuye	OE 03.		Objetivo táctico al que contribuye		OT 15.				
Persona o área responsable	Dirección de Asuntos Jurídicos – Profesional II de Apoyo Jurídico – Profesional II de Servicios Jurídicos.	Duración estimada		10 meses	Fecha de ejecución	De marzo a diciembre			
Recursos	Información	Conocimiento		Físicos	Personas	Presupuesto aproximado			
para lograrlo	Publicidad	Profesional en Derecho		Computado espacios físicos.	r, Comerciantes afiliados, candidatos.	\$20.000.000			

OE 04: Garantizar la sostenibilidad financiera de la entidad y su capacidad de crecimiento constante



OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 300% al año 2026.

NOMBRE	P50. Mantenimiento de Afiliados					
	Marque con un	a (X) si es un	Programa, Pro	oyecto	o o Actividad	
Programa	X	Proyecto		Actividad		
Propósito	Mantener la fidelización y generar el sentido de pertenencia por nuestra entidad así como la satisfacción por nuestros servicios.					
Breve y concreta descripción	Campaña de F	idelización de	afiliados.			
Objetivo estratégico al que contribuye	The state of the s		tivo táctico al que ribuye		OT 18: Incrementar los ingresos privados en un 300% al año 2026.	
Persona o área responsabl e	Profesional I Gestión	Duración estimada	01/01/202	Fecl ejec	ha de ución	30/12/2021
Recursos para	Información	Conocimien o	t Físicos	Personas		Presupuest o aproximado
lograrlo	Bases De Datos de cuenta las necesidades y la reactivación económica de los afiliados, se hace necesario implementar estrategias que incluyan a distintos gremios del comercio, permitiendo interacción y alianzas que		presencial	Ges Proy Pres Dire área Com s	vectos sidencia ctor del	\$17.000.00



	generen un mayor impacto y credibilidad de la entidad.	
--	---	--

ARTÍCULO SEGUNDO: El presente plan estratégico puede ser objeto de revisión y ajuste, de acuerdo al seguimiento y evaluación que se realice del mismo.

ARTICULO TERCERO: El seguimiento, análisis y medición será de responsabilidad de la Dirección de Desarrollo Institucional, coordinación de Planeación Institucional.

ARTÍCULO CUARTO: La presente decisión no se considera acto administrativo por ser proferida por la Cámara de Comercio de Facatativá, entidad de naturaleza privada, rige a partir de la fecha de expedición y deroga todas normas que le sean contrarias.

Comuníquese, a las áreas o Direcciones competentes para su cumplimiento.

Dada en la Cámara de Comercio de Facatativá, a los catorce (14) días del mes de diciembre de dos mil veintiuno (2021).

MANUEL ANTONIO VARGAS CAMELO PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA GRATINIANO SUAREZ SUAREZ SECRETARIO JUNTA DIRECTIVA.

Reviso: LMC D-RP SS D-DAF GSM D-PYD JAS PROF II-TH

MCG D-PI_JUN JLVB