



GESTIÓN

Cámara de Comercio de Buga

El Cerrito - Calima El Darién - Ginebra - Restrepo - Yotoco - San Pedro - Guacarí

GESTIÓN 2015

NO ESPERE QUE LE CIERREN LAS PUERTAS



ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

Cooperativas, Cooperativas de Trabajo Asociado, Precooperativas, Precooperativas de Trabajo Asociado, Asociaciones, Fundaciones, Corporaciones, Entidades de utilidad común, Fondos de Empleados, Asociaciones mutuales, veedurías ciudadanas, Organizaciones civiles y gremios.

Renueve YA su INSCRIPCIÓN

Desde el 4 de Enero hasta el 31 de Marzo de 2016

Solicite el valor de su
renovación en los teléfonos
BUGA: 2280088 • 2371123
CERRITO: 2571822

HÁGALO FÁCIL DESDE
SU OFICINA VISITE:
WWW.CCBUGA.ORG.CO
y renueve por internet

Beneficios de renovar
por internet

- Ahorro de tiempo
- Mayor comodidad
- Mayor rapidez



Cámara de Comercio Buga: Carrera 14 No. 5-53
Tels: (2) 2280088 • 2371123 • Fax: (2) 2280093
www.ccbuga.org.co • camara@ccbuga.org.co
Guadalajara de Buga - Valle del Cauca - Colombia



Editorial



Para la Junta Directiva, Presidente Ejecutiva y Colaboradores de la Cámara de comercio de Buga es muy placentero presentar a consideración de nuestros Afiliados, matriculados y demás grupos de interés, el informe de la gestión desarrollada durante el 2015, pues consideramos que además de mostrar el resultado de un esfuerzo colectivo, es un acto de responsabilidad y un deber, cumplir con los principios y la promesa de valor que hemos construido.

Durante el tercer año de ejecución del Plan Estratégico, la entidad continuó el proceso de afianzamiento de las metas trazadas y de los objetivos centrados fundamentalmente en la promoción del desarrollo regional, el fortalecimiento de las empresas, el liderazgo gremial y el manejo transparente, moderno y eficiente de los registros públicos.

Con la directriz de la Junta Directiva, estamos buscando la aceleración del cambio productivo, que se concreta en acciones emprendidas en programas de acompañamiento, formación, proyectos, procesos e instrumentos con los que estamos ayudando a las empresas a mejorar y a adecuarse a las nuevas realidades.

Fundamentalmente se trata de contribuir a resolver los problemas y obstáculos frente a la tarea diaria de crear y de hacer empresa, por lo que buscamos cada día que nuestras acciones se ajusten al tamaño y necesidades de los negocios.

Por eso durante el 2016 continuaremos trabajando de manera articulada con el sector público en: proyectos estratégicos, desarrollo rural para el postconflicto, la cultura del emprendimiento y de la innovación, la creación de empresas más formales, el fortalecimien-

to de las existentes y el mejoramiento del clima de los negocios, gracias a la orientación y compromiso de la Junta Directiva y al profesionalismo y capacidad de entrega del equipo de colaboradores que se ha mantenido firme frente a las cada vez mayores exigencias.

Agradecimientos especiales a los aliados estratégicos y a los patrocinadores, quienes nos ayudan y comparten con nosotros la visión de que en estos tiempos solo es posible alcanzar el objetivo si vamos unidos.

Finalmente, constituye un gran motivo de orgullo y satisfacción, compartir con ustedes un acontecimiento tan especial y significativo para la Cámara de Comercio. En diciembre de 2016, esta entidad cumple 90 años de historia por lo que deseamos empezar esta celebración, enviándoles un mensaje de confianza y la promesa de continuar trabajando todos los días para ayudarles en la necesidad imperiosa de innovar y crecer.

De nuestra parte tienen el compromiso cumplir la promesa de servicio, de adaptarnos al cambio, de incorporar nuevas tecnologías e innovación y buenas prácticas de responsabilidad social, bajo la premisa siempre de mantener el diálogo y el trabajo colaborativo. Pero ese es un objetivo que alcanzaremos plenamente si nos apoyamos mutuamente para llegar juntos y al mismo tiempo.

A nuestras empresas queremos proclamarles nuestra admiración y orgullo y decirles que es un enorme privilegio acogerlos a ustedes empresarios que han contribuido con su extraordinario esfuerzo y trabajo al desarrollo de la región y el país.

ÁREAS DIRECTIVAS

YAMILY PEDRAZA ARANDA
Presidente Ejecutiva

CARLOS ALBERTO TORRES VICTORIA
Comunicaciones

FREDY F. DOMÍNGUEZ POTES
Contabilidad y Presupuesto

REVISORÍA FISCAL
Kreston RM S.A.

ADRIANA PIEDRAHITA BALTÁN
Proyectos

JEAN FABIÁN TABORDA CASTILLO
Competitividad

MARÍA JULIANA VELÁSQUEZ AYALA
Secretaria General

MARTHA LILIA BULA CH.
Calidad y Servicios Administrativos

DIANA PAOLA GIRALDO ARISTIZABAL
Comercial

Nuestra portada



Presentamos a la comunidad el informe de gestión de esta Cámara de Comercio correspondiente al año 2015, con el cual ratificamos el compromiso de impulsar el progreso de la región.

Edición de textos
Yamily Pedraza Aranda
Carlos Alberto Torres Victoria

Colaboradores
Jorge Mario Medellín
Luis Eduardo Malagón
Mauricio Libreros

Diagramación
EA CREATIVO
contacto@eacreativo.com

Fotografías
Darío Ramírez
Armando Rojas
Archivo Cámara de Comercio
Gustavo Rincón
José Giraldo

4. **CORPACOROS:**
20 años de música coral.
- Carlos Armando Pérez Holguín.
6. **Frutos de la Reintegración de Excombatientes con Vocación Rural,**
en el Valle Del Cauca.
8. **La seguridad y salud en el trabajo:**
un aporte a la productividad y competitividad.
9. **Papel Blanco**
para certificados electrónicos.
10. **RUNEOL**
un registro nuevo a cargo de las Cámaras de Comercio.
11. **La Gestión Documental**
valioso activo para su empresa.
12. **Las 10 Leyes**
para vender Bueno, Bonito y Carito.
14. **Entrevista**
al Alcalde de San Pedro.
16. **Empresarios de San Pedro**
Un reconocimiento a su esfuerzo.
18. **"Acepte esta invitación:**
Afiliarse a la Cámara de Comercio y disfrute de grandes beneficios".
19. **Formalizarse**
tiene grandes ventajas.
20. **Fortalecimiento**
- Entidades Sin Ánimo de Lucro
- Nuevos Empresarios
21. **Realización**
Mes del Comerciante.
22. **Campañas de Promoción**
del Comercio.

23. **Centro Comercial de Cielos Abiertos**
Tu emoción al comprar.
24. **Rutas Competitivas**
- Mejorar competencias empresariales.
- Círculo Metropolitano de Turismo.
- Una Apuesta por la Innovación.
26. **Programa de Fortalecimiento**
al Sector Turístico.
27. **Modelo de Emprendimiento**
Programa Microfranquicias.
30. **Acompañamiento a los Empresarios en el 2015**
- Consultoría NIIF
- SG-SST
31. **Programas de Formación**
Para que viva informado...
33. **Fortalecemos el relacionamiento**
con nuestros grupos de interés.
35. **Plan de Ordenamiento Territorial.**
36. **Foro de Candidatos**
a Alcaldías.
37. **Nodos de Desarrollo Rural.**
38. **Viabilidad para un nuevo Escenario Turístico en la Región:**
Parque Temático Religioso.
39. **La Gran Encuesta PYME**
Primer Semestre de 2015.

JUNTA DIRECTIVA

WILDER LÓPEZ JIMÉNEZ
Presidente
DARÍO VILLALOBOS REYES
Vicepresidente
HÉCTOR FABIO MARTÍNEZ PÉREZ
Principal
MARCO HOLMES TREJOS MEDINA
Principal

LUIS MIGUEL CABAL NAVIA
Principal
WILLIAM GUERRERO TORO
Principal
JULIÁN ANDRÉS FERNÁNDEZ G.
Suplente
RODRIGO CUADROS
Suplente

JORGE ENRIQUE BUSTOS SUÁREZ
Suplente
JULIO CÉSAR BEDOYA
Suplente
MARIO GERMÁN AZCARÁTE M.
Suplente
ANDRÉS GUTIÉRREZ UPEGUI
Suplente

NO ESPERE QUE LE CIERREN LAS PUERTAS



LAS ENTIDADES FINANCIERAS



LOS PROVEEDORES



LOS CLIENTES

Renueve YA su MATRÍCULA MERCANTIL

Desde el 4 de Enero hasta el 31 de Marzo de 2016

Solicite el valor de su renovación en los teléfonos
BUGA: 2280088 • 2371123
CERRITO: 2571822

HÁGALO FÁCIL DESDE SU OFICINA VISITE:
WWW.CCBUGA.ORG.CO
y renueve por internet

Beneficios de renovar por internet

- Ahorro de tiempo
- Mayor comodidad
- Mayor rapidez



Cámara de Comercio Buga: Carrera 14 No. 5-53
Tels: (2) 2280088 • 2371123 • Fax: (2) 2280093
www.ccbuga.org.co • camara@ccbuga.org.co
Guadalajara de Buga - Valle del Cauca - Colombia



CORPACOROS:

20 años de música coral

En la década de los 90, Daniel Alfonso Ortiz Montoya, Alcalde de Buga, conformó un coro integrado por empleados de la Administración Municipal, bajo la dirección del maestro Jorge Enrique Arias Suárez. Sus integrantes decidieron crear en 1995 la CORPORACION PARA EL DESARROLLO DE LA MUSICA CORAL DE BUGA, CORPACOROS y celebraron con una presentación el 25 de noviembre del mismo año, en el Templo Parroquial San Francisco.

Su primer Consejo Directivo fue integrado por Carlos Armando Pérez (q.e.p.d) como Presidente, José Luis Branch como Vicepresidente, María del Carmen Daraviña, Secretaria, José Manuel Arias, Tesorero y Angelina Villada, Vocal. Como Revisora la Contadora Zayde Beatriz Mejía, quien ejerce hasta el momento.

Corpacoros creó el ENCUENTRO CORAL DE MÚSICA COLOMBIANA y su primera presentación tuvo lugar en el Teatro Municipal, los días 18 y 19 de octubre de 1996, con la participación de las universidades de Manizales y Javeriana de Cali, coro del SENA de Cali, de la Cámara de Buga y el de la Administración Municipal.

En 1997 el encuentro se celebró en el Coliseo Armando Moncada Campuzano con el programa de homenaje a los grandes Directores de Coros Colombianos. Desde 1998 y hasta el 2009 se realizó en la Universidad del Valle, sede Buga, entidad que fue pilar fundamental en el buen desarrollo y progreso del evento durante esos años. En el 2012 el evento regresó al Teatro Municipal.

A partir del 2001 se dio inicio al programa de formación y fomento musical, a través del canto coral, para niños de las Instituciones Educativas Oficiales, con el fin de iniciarlos en la música y hacer nuevos públicos. También, el encuentro abre sus puertas a

la participación de coros extranjeros y para directores se establecen talleres dictados por importantes maestros internacionales.

Del 2007 en adelante, Corpacoros es coordinador de la Red Coral de Colombia, entidad dedicada al intercambio de experiencias, conocimientos, realizaciones, ofertas y demandas de los coros del país.

Para celebrar sus 20 años CORPACOROS adelantó una programación especial que incluyó el X Encuentro de Coros Infantiles, la presentación de la majestuosa obra de El Mesías de G.F. Haendel interpretada por el Estudio Polifónico de Medellín y, el XX Encuentro Coral de Música Colombiana en el que participaron 14 coros con más de 30 conciertos.

Su actual Consejo Directivo está compuesto por Carlos Armando Pérez, Presidente Emérito, Guillermo Villegas, Presidente, Pierre Alexander Galvis, Vicepresidente, Olga Marina Pérez, Adriana Castro y Oscar Antonio Chaparro, Vocales. Equipo del que forman parte grandes colaboradores como Sandra Viviana García, Hayda de Sánchez, Fernando Díaz Guerra y Carlos Alberto Torres.

Corpacoros ha contado siempre con el patrocinio del Ministerio de Cultura, del Departamento del Valle del Cauca, de la Alcaldía Municipal y con el apoyo de la Cámara de Comercio, la Fundación Hotel Casa del Peregrino, la Casa de la Cultura, empresas privadas e importantes aliados como el Centro Colombo Americano de Cali, el Museo Rayo de Roldanillo y la Casa de la Cultura de Guacarí.

El trabajo arduo de Corpacoros lo han motivado los públicos de Buga, Cali, Roldanillo, Guacarí y otros municipios que en mayor número acude cada año a sus presentaciones.

Carlos Armando Pérez Holguín

(1939-2015)

Carlos Armando Pérez Holguín, bugueño, egresado del Colegio Académico, Ingeniero Civil de la Escuela de Minas de la Universidad Nacional de Medellín y Magister en Administración. Estuvo vinculado a importantes empresas, se desempeñó como profesor universitario.

Lideró en Cali el Campeonato Mundial de natación, formó parte del programa Clubes Corales de Estudiantes en Medellín y en Buga participó en la conformación de un coro integrado por empleados de la Alcaldía.

A partir de esta idea, con un grupo de amigos impulsaron la expresión musical coral que dio origen a la creación de CORPACOROS, de la que fue presidente desde su fundación hasta abril de 2014.

El impulso a la música coral ha sido y fue una de las preocupaciones de Carlos Armando puesto que consideraba, la creación de grupos corales, como una contribución al fortalecimiento del desarrollo integral humano, con lo cual mereció el reconocimiento nacional e internacional.

Carlos Armando, con su trabajo al frente de Corpacoros, expresó el inmenso amor a su ciudad y a la música coral. Con la proposición No. 477, la Cámara de Comercio expresó su condolencia por el sensible fallecimiento de este destacado hijo de Buga, quien dedicó gran parte de su existencia al impulso de la cultura y un desinteresado servicio a la comunidad.





Frutos de la Reintegración de Excombatientes con Vocación Rural, en el Valle Del Cauca

Durante las certificaciones: Padilla, Secretario de Educación del Valle; Germán Colonia, Rector INTEP; Joshua Mitrotti, Director General ACR; Francisco Lourido, Presidente de la SAG; Mauricio López, Gerente de Reintegración Económica OIM; Julián Cabrera, Alcalde de Roldanillo.

Un total de 28 excombatientes de grupos armados ilegales se graduaron este año en el Valle del Cauca como técnicos en fruticultura y buenas prácticas agrícolas, gracias al primer proyecto desarrollado por la ACR y la SAG Valle, con apoyos financieros de USAID y técnicos de la OIM y otras entidades.

El norte del Valle del Cauca se convirtió en un referente para la reconciliación y la transformación del campo desde la legalidad. Durante una ceremonia especial, que tuvo lugar en el municipio de Roldanillo, un grupo de 28 excombatientes de grupos armados ilegales se graduaron como técnicos en fruticultura y buenas prácticas agrícolas, culminando así el primer ‘Modelo de reintegración temprana en un entorno de formación productiva’, con énfasis agrícola.

En presencia de una delegación diplomática de Chile, México y Panamá, de autoridades locales, dirigentes gremiales, entidades del orden nacional, de la academia y los medios de comunicación, este grupo de hombres y mujeres ratificaron su voluntad de implementar lo aprendido. Con una presentación artística, demostraron lo que significa para ellos haber cambiado las armas por la agricultura convencidos de que el campo se puede sembrar de paz en todos sus rincones.

Así lo confirma Joshua Mitrotti, director general de la Agencia Colombiana para la Reintegración (ACR): “El Valle recibe 28 personas capacitadas para desarrollar faenas agrícolas enfocadas en los cultivos de frutas. Son personas que recibieron una capacitación técnico-práctica, que les permite desempeñarse con profe-

sionalismo para contribuir a apalancar el desarrollo de esta región y sus ventajas competitivas”.

Precisamente, la unión de fuerzas de la empresa privada, del sector público y la cooperación internacional, hicieron posible el éxito de este Modelo de Reintegración Rural que fue liderado por la Agencia Colombiana para la Reintegración (ACR) en convenio con la Sociedad de Agricultores y Ganaderos del Valle (SAG), el Instituto de Educación Técnica Profesional de Roldanillo (INTEP) -institución que certificó la formación-, Proyemco, con el apoyo financiero de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), y técnico de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM).

“Estos modelos y proyectos permiten que las personas que toman la decisión de dejar las armas tengan una oportunidad donde puedan generar ingresos rentables y oportunidades sostenibles. Estamos seguros que escenarios como estos son los que permiten tener un posconflicto claro y seguro en lo que viene para el país”, expresó Mauricio López, gerente de reintegración económica del Programa de reintegración con enfoque comunitario, de la OIM en Colombia.

Este proceso fue un aprendizaje conjunto. Así lo reconoce Francisco José Lourido, presidente ejecutivo de la SAG: *“De la misma manera en que les hemos enseñado a ellos, ellos también nos han enseñado mucho a nosotros. Nos han enseñado, por ejemplo, a ver el ser humano, de que uno puede equivocarse, pero lo importante es aceptarlo y ver cómo se aprovecha eso vivido para mejorar y salir adelante. Hay que apoyar el proceso de paz y todas estas iniciativas que nos lleven a hacer un mejor país”.*

¿Cómo la reintegración con enfoque rural transforma vidas?

Los beneficiados de esta intervención son excombatientes de diferentes grupos armados ilegales (FARC, ELN y ex AUC), que están cumpliendo su proceso de reintegración con la Agencia Colombiana para la Reintegración. Sus edades van desde los 20 hasta los 40 años. Todos tienen vocación rural y son procedentes de varias zonas del país: Valle, Antioquia, Tolima, Huila, Meta, Cauca, Magdalena, Eje Cafetero y Casanare. A lo largo del proyecto recibieron acompañamiento psicosocial por parte de profesionales de la ACR, partici-

paron en actividades lúdicas y deportivas y en talleres artísticos proporcionados por el Museo Rayo.

Luz* es una de las mujeres excombatientes vinculadas a este modelo. A sus 41 años, se vistió con toga y birrete, para recibir su diploma, uno de los logros -según dice- más importantes de su vida. *“Yo nunca había pasado por las puertas de una escuela. Agradezco el apoyo y la capacitación. Me siento muy contenta por este proyecto. Nosotros venimos de familias campesinas, trabajábamos el campo, pero no sabía que tenía que mantenerlo bien”*, comenta esta mujer, a quien la guerrilla le arrebató 27 años de su vida.

El rostro de Raúl*, al igual que el de Luz, tiene un semblante de esperanza y gratitud. Y no es para menos. Este fue el día en que, micrófono en mano y frente a cientos de aliados, expresó su compromiso de seguir aprovechando las oportunidades que vienen de aquí en adelante. *“Queremos agradecerles por todo su apoyo. Ha sido maravillosa esta experiencia. Somos seres humanos iguales a cualquier otro. El esfuerzo que hemos hecho no va a ser en vano. Ahora queremos salir adelante y brindar nuestras capacidades al campo colombiano”*, expresó.

(*) Nombres cambiados a petición de la fuente.



Tres décadas innovando para hacer gente feliz

T-VAPAN 500 S.A.
Colombia



LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO: un aporte a la productividad y competitividad

MARCO LEGAL: Ley 1562 de 2012,
Decreto 1443 de 2014, Decreto 1072 de 2015

Dentro de la globalización de los mercados la apertura económica que se gesta entre las naciones, genera la competitividad en donde el factor humano es parte fundamental en el tema de productividad, creatividad e innovación.

Colombia no es ajena a esta realidad y por el contrario, dentro de la economía emergente que indiscutiblemente se asocia a tratados de libre comercio con otras naciones, especialmente el norteamericano y asiático, la exigencia en estándares de calidad cada vez es mayor. Por esta razón, el Ministerio de Trabajo se ha visto obligado a reglamentar leyes laborales que permitan alinearnos con esta nueva situación global enmarcada en la seguridad y el bienestar de los trabajadores y aplicada desde la responsabilidad de la alta Gerencia a sus diferentes procesos productivos.

El Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, consiste en el desarrollo de un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua que incluye la política, la organización, la planificación, la aplicación, la evaluación, la auditoría y las acciones de mejora, con el objetivo de anticipar, reconocer, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y salud en el trabajo.

Dentro de las ventajas competitivas en la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo en la empresa, se encuentra:

- Contribuir en la responsabilidad social de la empresa.
- Disminuir los riesgos que existen en la actividad empresarial, es decir, una reducción de los accidentes y enfermedades laborales con la consecuente disminución de costos y las interrupciones de la actividad.
- Proteger y mejorar la imagen y el valor de la marca
- Organizar los procesos productivos de la empresa de modo eficaz y eficiente.
- Contribuir a maximizar la productividad de los trabajadores.

- Mejorar el compromiso de los trabajadores con la empresa.
- Conseguir una mano de obra más competente y saludable.
- Satisfacer las expectativas de Seguridad y Salud Trabajo de sus clientes.

Es así como desde julio de 2012 a través de la Ley 1562 se inicia un proceso de modificación del Sistema de Riesgos Laborales y se dictan disposiciones en materia de salud ocupacional. Dos años más tarde se expide el Decreto 1443 que dicta disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, decreto que es insertado en el Decreto 1072 emitido por el Ministerio de Trabajo, el cual refrenda la exigencia de la implementación por parte de las empresas públicas y privadas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo y para ello establece en su Artículo 2.2.4.6.37 una transición a partir de la fecha de expedición del Decreto, a saber:

Los plazos para el cambio serán de 18, 24 y 30 meses dependiendo de si el empleador tiene 10, 200 o más trabajadores.

- **Diciembre 31 de 2015:** para empresas con menos de diez (10) trabajadores.
- **Julio 31 de 2016:** para empresas de Once (11) a doscientos (200) trabajadores.
- **Diciembre 31 de 2016:** para empresas de doscientos uno (201) o más trabajadores.

Así las cosas a partir del 1 de enero del año 2016 el Ministerio de Trabajo iniciará su etapa de Control en la Verificación de la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, a través de los Inspectores de Trabajo delegados para tal fin, aplicando en aquellas empresa que no cumplan con dichas disposiciones lo establecido en el Capítulo 11 de éste mismo Decreto, "Criterios de Graduación de Multas por Infracción a las Normas de Seguridad y Salud en el Trabajo".



Una microempresa hasta con 10 trabajadores, con activos menores a \$322 millones que incumpla las normas de seguridad y salud en el trabajo será sancionada de \$13 a \$15 millones. Ejemplo, por un accidente que ocasiona la muerte del trabajador.

La Cámara de Comercio de Buga cumpliendo con uno de sus objetivos de asesorar a sus afiliados, adelantó una jornada de capacitación sobre la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, ventajas competitivas y productividad. Igual-

mente reitera la invitación a conocer el programa de acompañamiento que viene desarrollando para que todos los empresarios logren la implementación de tan importante sistema.

Dr. Hugo Germán Cáceres Leyes,
Administrador de Empresa
Magister en Salud Ocupacional
H&S INGENIERIA LTDA.



PAPEL BLANCO para Certificados Electrónicos

La Cámara de Comercio cambió el tradicional papel azul membreteado que identificaba sus certificados, por papel blanco común y corriente. Los empresarios pueden adquirir sus certificados desde su casa u oficina de manera fácil, ágil y segura. También pueden hacerlo ingresando a www.ccbuga.org.co, visitando la sede principal o cualquiera de los puntos de atención de la jurisdicción.

Todos los certificados tienen en la parte superior un código de verificación, que es único, con el cual quien lo solicite podrá validar la información por una sola vez ingresando a www.ccbuga.org.co. De conformidad con lo establecido en la Ley 527 de 1999 los certificados incorporan una firma digital que les da plena validez jurídica.

A través del canal virtual, se pueden adquirir solamente los siguientes tipos de certificados de las Personas Naturales, Jurídicas, Establecimientos de Comercio, Sucursales y Agencias que se encuentren inscritos o matriculados en la Cámara de Comercio:

- Matrícula Mercantil
- Existencia y Representación Legal
- Registro Único de Proponentes (RUP)

Con esta herramienta el empresario tiene el servicio disponible las 24 horas del día, sin desplazamientos, sin filas, seguridad y confiabilidad, gracias a la incorporación del código de verificación.

A partir de septiembre de 2015, por disposición de la Ley 1753, el Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza, RUNEOL, es administrado por las Cámaras de Comercio del país. Tiene por objeto dar publicidad a las entidades operadoras de libranza o descuento directo que cumplan con los requisitos establecidos por la ley para su inscripción y que tengan asignado el código único de reconocimiento a nivel nacional.

¿Qué es una entidad operadora de libranza? Es la persona jurídica o patrimonio autónomo conformado en desarrollo del contrato de fiducia mercantil que realiza operaciones de libranza o descuento directo, por estar autorizada legalmente para el manejo del ahorro del público o para el manejo de los aportes o ahorros de sus asociados, o aquella que, sin estarlo, realiza dichas operaciones disponiendo de sus propios recursos o a través de mecanismos de financiamiento autorizados por la ley.

¿Qué se debe hacer para obtener el RUNEOL? Solicitar a la Cámara de Comercio la anotación electrónica de su inscripción, actualización, renovación o cancelación voluntaria a través del servicio electrónico disponible en el Registro Único Empresarial y Social, RUES, en la página web www.rues.org.co. Para el uso de la plataforma, los operadores de libranza deberán crear previamente una cuenta de usuario que permita validar su acceso al servicio y verificar la identidad de quien realiza la transacción.

¿Cuáles son los requisitos para obtener el RUNEOL?

- Diligenciar los campos del formulario electrónico dispuesto para tal efecto.
- Adjuntar copia digital del certificado de vigencia del contrato con bancos de datos de información financiera, crediticia y de servicios, donde se acredite la obligación de reportar la información a dichas entidades, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 5 de la Ley 1527 de 2012.
- Las sociedades comerciales y los Institutos de Fomento y Desarrollo Regional INFIS, deberán contemplar explícitamente en su objeto social la realización de operaciones de libranza, el origen lícito

de sus recursos y cumplir con las demás exigencias legales vigentes.

- Las entidades operadoras de libranza que por su naturaleza jurídica o su régimen especial no se inscriben en el Registro Mercantil o en el Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro de las Cámaras de Comercio, deberán acreditar su existencia y representación legal con el certificado o documento equivalente expedido por la entidad que reconoce su personería jurídica, con una vigencia no superior a treinta (30) días.

Aspectos importantes del Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza:

- Aquellas entidades que no realizaron su renovación antes del 9 de junio de 2015, fecha en que fue suspendido el registro que operaba bajo la administración del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, tienen plazo para renovar hasta el 31 de diciembre de 2015; por este periodo la renovación no tendrá costo.
- La renovación del registro se debe realizar entre el 1 de enero y el 31 de marzo.
- El costo del registro y la renovación es del 5.24% del s.m.m.l.v. y las mutaciones o modificaciones tienen un costo de 1.40% del s.m.m.l.v., este registro no genera el pago del impuesto de registro a favor de la Gobernación del Valle del Cauca puesto que se trata de una anotación electrónica.
- Existen 4 grupos de entidades operadoras de libranza:
 - ✓ Los patrimonios autónomos, conformados en desarrollo de un contrato de fiducia mercantil.
 - ✓ Las personas jurídicas que están autorizadas por la ley para manejos de dineros del público (Sociedades Mutuales, Entidades Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Fondos de Empleados, Asociaciones Gremiales de Pensionados) y los Sindicatos.
 - ✓ Los institutos de fomento de desarrollo INFIS y las sociedades comerciales.
 - ✓ Las Cajas de Compensación.

NO PERMITA QUE SU NEGOCIO DESAPAREZCA CONTINUE HACIENDO PARTE DE LA CENTRAL DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MÁS GRANDE E IMPORTANTE DEL PAÍS

LA CÁMARA DE COMERCIO DE BUGA SE PERMITE RECORDAR

1. Que la Ley 1727 del 11 de julio de 2014, facultó de manera permanente a las Cámaras de Comercio para depurar anualmente la base de datos del Registro Único Empresarial y Social - RUES.
2. La próxima depuración se hará en el año 2016 a todas las personas naturales, jurídicas, establecimientos de comercio, sucursales y agencias, que a 31 de marzo de 2016, tienen al menos cinco (5) años de no efectuar la renovación de la matrícula mercantil así:
 - Las sociedades comerciales que no efectúen la renovación de la matrícula mercantil en los últimos cinco años (2016 - 2012), quedaran disueltas y en estado de liquidación, sin perjuicio de los derechos legalmente constituidos de terceros.

- A las personas naturales, los establecimientos de comercio, sucursales y agencias que no efectúen la renovación de la matrícula mercantil en los últimos cinco años (2016 - 2012), se les cancelará su matrícula mercantil igualmente sin perjuicio de los derechos legalmente constituidos de terceros.

3. Los empresarios que se encuentren en estas circunstancias tienen la oportunidad de ponerse al día con su matrícula mercantil antes del 31 de marzo de 2016 y evitar la disolución y cancelación de la misma.

La Cámara de Comercio de Buga invita a todos los empresarios a que renueven su matrícula mercantil y se pongan al día, dentro del plazo establecido en la ley y eviten las consecuencias legales que acarrea el incumplimiento de esta obligación.

LA GESTIÓN DOCUMENTAL, valioso activo para su empresa

Uno de los activos más valiosos de una organización es la información que cuando se agrupa en datos para describir o relacionar un asunto específico, aparece el concepto de **documento**.

Tradicionalmente se ha concebido la idea del documento como el soporte físico que evidencia una operación o transacción de la empresa, que materializa la gestión sin el cual pareciera que no tuviéramos como sustentar las decisiones tomadas en función de las responsabilidades asociadas a nuestro trabajo.

Desde siempre y solo hasta hace relativamente poco tiempo, se consideró el documento como ligado inseparablemente al papel impreso. Al finalizar el trámite individual de los documentos, terminaban apilados de manera no muy organizada y sin criterios para ser recuperados, conformando el mal llamado "ARCHIVO MUERTO". Para completar su pobre destino, el almacenamiento en la empresa se hacía en el lugar más precario y hasta se estigmatizaba el cargo de quienes lo custodiaban y administraban.

A partir del año 2000 el destino de los documentos cambió gracias al avance de la tecnología y las primeras regulaciones normativas emanadas por diferentes entes gubernamentales, encabezados por el Archivo General de la Nación. Se ha logrado cambiar esa realidad y otorgarle al documento el lugar que merece, con lo cual no solo facilita la dinámica empresarial, sino que constituye su memoria corporativa, su pasado histórico, su presente activo y su proyección.



A partir de ahí surge EL SISTEMA DE GESTIÓN DOCUMENTAL como aquel conjunto de recursos técnicos, normativos, de hardware y software, que permiten administrar de manera eficiente la recepción y producción de documentos, desde su origen hasta su disposición final, facilitando durante su ciclo de vida, su preservación y consulta.

La tecnología ha permitido que migre la naturaleza análoga del documento físico, al concepto de naturaleza digital, es decir al documento electrónico. Con esto, la Gestión Documental pasó a convertirse en un Sistema Estratégico que debe alinearse con los demás Sistemas de Gestión Integral: Calidad, Ambiente, Salud Ocupacional y Seguridad Industrial, Seguridad de la Información.

Una apropiada implementación del Sistema de Gestión Documental, debe estar fundamentada en un eficiente modelo de administración de los documentos a partir

de la definición de los instrumentos archivísticos, las buenas prácticas en la recepción, producción y trámite de los documentos, la adopción de tecnologías como la digitalización certificada o con fines probatorios, un excelente software gestor de documentos que involucre también los electrónicos (e-mails, ofimáticos, etc.), y el hardware de mejores prestaciones.

El SGD debe permitir a la organización la reducción de costos operativos por inadecuado uso de documentos en papel, la racionalización de su producción, el apoyo a decisiones en tiempo real basado en documentos digitales, su función comprobatoria en el tiempo y migrar paulatinamente hacia la cultura cero papel y sobre todo, apalancar el CORE DE NEGOCIO de la empresa.

Ha llegado el momento de darle vida y valor agregado al DOCUMENTO como protagonista clave en la gestión empresarial.

LAS 10 LEYES para vender Bueno, Bonito y Carito



Los precios bajos son una forma de competencia muy exigente y peligrosa, pero sin duda una alternativa atractiva para cierto tipo de clientes. Sólo basta con salir a cualquier sector comercial y observar cuál es el principal argumento de ventas. No obstante, hay otro camino: sustentar sus diferenciales para que el cliente entienda por qué cuesta lo que cuesta. Estas son las 10 leyes para vender Bueno, Bonito y orgullosamente Carito.

Ley # 1: Siempre habrá alguien dispuesto a bajar el precio más que usted - No es que no pueda usar el precio como su principal herramienta para atraer clientes. El punto es que siempre habrá alguien dispuesto a bajarlo más que usted, por lo que pretender tener siem-

pre el precio más bajo no es más que una utopía. En algún momento un competidor estará dispuesto a desafiarte con agresivos descuentos o condiciones aparentemente insostenibles. Siempre hay alguien dispuesto a salir del mercado antes de tiempo.

Ley # 2: No todos quieren comprar barato - El cliente siempre tiene el dinero, y si no lo tiene, se lo consigue. Cuando alguien objeta el precio, no es que no tenga el dinero, es que no tiene claro por qué dársele a usted. El problema no es costar más, sino que no entienda por qué. El precio es una relativa percepción de valor de lo que la gente paga, versus lo que percibe que está recibiendo. Recuerde, nadie compra un Rolex para ver la hora.



Ley # 3: Si el cliente no percibe diferencia, decidirá por precio - Si su propuesta de valor luce muy similar a la de sus competidores, el cliente decidirá por la única variable que podrá comparar: el precio. Esto no significa que no sea diferente, significa que el cliente no lo está percibiendo diferente. Y en la práctica, si tiene un diferencial pero el cliente no lo nota, no tiene un diferencial. Como dice el dicho, percepción es realidad. Si no es evidente no existe.

Ley # 4: No todos son clientes potenciales - Sólo hay algo peor que no tener clientes y es tener malos clientes. Pretender ser todo para todos, lo convierte en nada para nadie. Deje de perseguir al cliente equivocado y enfóquese en aquellos que aprecian sus valores agregados. Para quien no aprecia sus beneficios, no importa cuánto le baje el precio, siempre le parecerá caro. Su único objetivo será negociarlo al menor precio posible. Por la salud del negocio, hay clientes que hay que dejar pasar.

Ley # 5: No todo lo diferente es un diferencial - Esté atento a los falsos diferenciales. El buen servicio o la buena calidad no son un diferencial, son una expectativa. Además es lo que dicen sus competidores. Si un diferencial no resuena, es porque en la práctica no es un diferencial. Si un valor agregado es irrelevante, sólo será un costo agregado, algo que le cuesta más pero que los clientes no estarán dispuestos a pagar de más.

Ley # 6: Un buen diferencial es único, valorado y específico - Si lo que considera su diferencial es algo que también tienen sus competidores, entonces es una fortaleza, no un diferencial. Si lo que considera su diferencial es algo por lo que los clientes no están dispuestos a pagar, no es un diferencial. Si su diferencial es algo genérico que no permite que los clientes lo asocien con un beneficio específico, no es un diferencial. Son cosas buenas pero no harán el milagro de traerle nuevos clientes o mantener a los actuales.

Ley # 7: Su diferencial no es lo que dice, es lo que hace - Ralph Waldo Emerson decía, "Lo que haces habla tan fuerte, que no escucho lo que dices". Cada punto de contacto es una señal que envía a sus clientes actuales y potenciales, sobre lo que lo hace especial y

diferente. Debe ser coherente en cada experiencia y en todo lo que la marca representa. Su diferencial se construye no con lo que dice en la comunicación, sino con lo que los clientes viven en la práctica.

Ley # 8: Tiene que "cacarear" los huevos - Para ser percibido diferente, no se trata sólo de ser especial, sino de la forma como lo presenta para que la gente lo reconozca. Tiene que comunicarlo, exponerlo, amplificarlo y promoverlo. En otras palabras, debe "cacarear los huevos". Así como el pavo real expone su plumaje y emite un canto característico para atraer a su pareja, debe desplegar sus diferenciales para que los clientes se enamoren de su propuesta de valor.

Ley # 9: El diferencial no tiene que estar en el producto - Para diferenciarse no necesita tener una característica única y distintiva en su producto. Hay múltiples caminos para diferenciarse, el producto o servicio en sí es sólo uno de ellos. Puede posicionarse diferente, tener un nivel de servicio extraordinario, contar historias, enfocarse en un nicho de mercado, crear una experiencia memorable, especializarse, redefinir su modelo de distribución, apalancarse en el diseño o promover sus procesos. Al final no se trata de lo que vende, sino de cómo lo vende.

Ley # 10: Ningún diferencial es para siempre - Diferenciarse es un proceso continuo. Razones de preferencia que vamos dando a los clientes a lo largo de los años, para que escojan nuestra marca por encima de las demás. Los diferenciales cumplen su ciclo cuando son igualados por los competidores o cuando dejan de ser relevantes para los clientes. Los gustos y tendencias cambian, las cosas evolucionan y con ellas los diferenciales.

Sea diferente y deje de competir por precio. El mercado lo necesita, el mundo lo necesita. No se conforme con lo que ya existe y con las reglas preestablecidas en su sector. Deje las cosas un poco mejor. Haga historia. Este es el momento.

David Gómez - Director de Bien Pensado, empresa de entrenamiento en marketing y ventas. Autor de los libros Bueno, Bonito y Carito (2016), El día que David venció a Goliath (2014) y Facebook Toolbox (2011). www.bienpensado.com

ENTREVISTA AL ALCALDE DE SAN PEDRO

¿Cuáles fueron los pilares fundamentales en los que sustentó la gestión de su administración? Primero que todo consolidando un grupo de trabajo que acompañara las diferentes secretarías para sacar adelante mi programa de gobierno y el plan de desarrollo.

¿Los ejes en los cuáles fundamentó su plan de gobierno estuvieron dirigidos a qué sectores o qué actividades específicamente? Primero que todo cuando uno organiza su programa de gobierno, se organiza con las diferentes comunidades del municipio, mirando las problemáticas de los diferentes corregimientos, veredas y de nuestro casco urbano, y desde ahí comienza a consolidar su programa de gobierno y comienza a ejecutar su plan de desarrollo con el presupuesto del municipio.

¿Y dentro de plan de desarrollo cuáles fueron esos proyectos o programas que se destacaron y a los cuáles la administración quiso darle mayor resonancia en este proceso? Hicimos grandes obras de infraestructura, las estamos terminando pero yo creo que lo primero fue haber construido tejido social, ese tejido social se construyó nombrando los diferentes monitores de cultura, deporte, la parte educativa en eso crecimos como municipio. Toda la gente conoce a San Pedro como cuna de músicos. En la actualidad tenemos una banda juvenil; que creo es la mejor banda juvenil de todo el departamento, no lo digo yo como alcalde, lo escuchamos en los eventos que hemos participado acompañándola.

¿Su administración en lo social en qué aspectos dejó resultados importantes? Se hizo saneamiento básico,

una de las cosas más importantes para la comunidad y mejoramos la calidad de vida de la comunidad pavimentando vías, con lo cual estamos atacando los problemas propios del verano y del invierno que la comunidad sufre. Se está remodelando el parque para que todos disfruten de un ambiente sano, ya que muchas personas estarán visitándolo. Se están construyendo un escenario deportivo, unos de los mejores del valle, una biblioteca en el corregimiento de los Chancos y a su lado una escuela. Conseguí recursos en el Ministerio del Interior para un centro de integración ciudadana y obtuve un CAI móvil para mejorar la seguridad. En Monte Grande obras trascendentales como: el alcantarillado, un puente para que las personas no pasen por un residual de aguas negras y el proyecto de pavimentación. También se está realizando un puente entre la Esmeralda y la Siria, se deja maquinaria para las vías terciarias, se recuperó la volqueta que presta un gran servicio, se deja un bus nuevo que sirve para transporte escolar, cultural y de discapacitados. Organizamos el Estatuto Tributario y se avanzó en el EOT que es el esquema y la carta de navegación de todos los alcaldes. A partir de él, el municipio tendrá la posibilidad de comprar predios para generar vivienda de interés social.

¿Qué programas y proyectos no se realizaron por falta de tiempo o presupuesto y quedan como reto para la siguiente administración? Una de las debilidades es el tema de vivienda de interés social, pero hemos brindado apoyo a los particulares que han venido al municipio y se han ido desarrollando para que haya posibilidad de vivienda. Esto se ha mejorado con un plan de vivienda en el Porvenir y otro que ejecutó el señor

José Cansino en el Espinal; se pusieron en venta los lotes de servicios públicos, pavimento en el Espinal. Con recursos de regalías desarrollé dos obras de acueducto y alcantarillado en un sector del municipio y vías de pavimento para entregar 3 lotes para servicio públicos.

¿Cómo vislumbra a San Pedro en la terminación de su administración? Felicito a todos los secretarios que nos acompañaron en el periodo de gobierno y a todos los empleados, a la gente que se contrató para prestación de servicios, a los monitores. A San Pedro lo dejamos organizado a nivel de cumplimiento fiscal de rendición y ejecución de regalías de los 36 municipios que conformamos la sexta categoría del Valle del Cauca. Estamos en cuarto lugar en la medición que hace Planeación Municipal y Nacional; se ve que hubo esfuerzo y que las cosas se hicieron bien.

¿Ahora llega otra administración: cuál es el reto que usted cree que asumiría la nueva administración dando continuidad un poco a lo que viene desarrollando y qué otras cosas se pueden hacer? Primero que todo los alcaldes debemos construir, según la ley, las políticas públicas. Ejemplo de ellas, las de infancia y adolescencia y discapacidad, proyectadas a largo plazo y por tanto el nuevo alcalde debe darles continuidad. Otro reto pendiente es el tema de vivienda

de interés social, principalmente en predio de Totocal, donde se podrán construir casi 300 viviendas. Queda organizada la infraestructura para 83 predios y otros más en el tema de saneamiento básico y el pavimento de vías para dar continuidad a esas viviendas de interés social. Una de las deficiencias que tenemos es la falta de atracción para que los empresarios se ubiquen aquí, puesto que estamos muy bien situados sobre la doble calzada, ventaja que debe verse como una oportunidad para el desarrollo de empresas. Tenemos deficiencias en la parte laboral, hay mucho desempleo, este es uno de los retos para la nueva administración.

¿Eso último, en concreto, significa que su administración dejó un camino abierto para que llegue inversión para los empresarios y más empleo? Primero que todo cuando llegamos, el uso de suelo del municipio era agropecuario y ya quedo de economía mixta, aprobado por el Concejo Municipal, por lo tanto será fácil construir empresa. En Monte Grande, que figura en el plan de ordenamiento territorial el EOT como industrial, los empresarios podrán llegar a San Pedro, garantizándoles servicios públicos y fácil acceso.

QUE MEJOR NEGOCIO PARA INVERTIR, QUE UNO DEL QUE ESTÁN HABLANDO TODOS.

SI USTED ES EMPRESARIO DEL VALLE DEL CAUCA, CAUCA, NARIÑO O PUTUMAYO, Y ESTÁ BUSCANDO UN NEGOCIO RENTABLE, PRODUCTIVO, SÓLIDO, DE RÁPIDO CRECIMIENTO Y CON GRAN RESPALDO; APROVECHE ESTA GRAN OPORTUNIDAD E INGRESE A UN SECTOR ECONÓMICO CON EXCELENTES UTILIDADES.

CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR DE CLARO ES LA MEJOR INVERSIÓN.

CON CLARO TÚ PUEDES LLENAR TU NEGOCIO DE TODO LO QUE QUIERES.

SI QUIERES HACER NEGOCIOS CON LA EMPRESA LÍDER EN SOLUCIONES MÓVILES EN COLOMBIA, **CONTÁCTANOS YA.**



Lo que quieres es Claro

Escribe a:
eduardo.quevedo@claro.com.co / 312 738 9020
alexander.ramirez1@claro.com.co

Empresarios de San Pedro

Un reconocimiento a su esfuerzo.



INVERSIONES MONACO CM Ltda.

Esta empresa con más de 10 años de trayectoria se ha dedicado a la confección de ropa en outsourcing para varias marcas importantes de la región. Ha sido por todo este tiempo generadora de trabajo; más de 100 empleos directos. El compromiso para con sus empleados y el municipio ha sido notorio.

En la actualidad, no solo se dedica a la confección, sino que su propietario, pensando en el beneficio de los habitantes del municipio, ha incursionado en el desarrollo de proyectos de construcción de vivienda de interés social, beneficiando a más de 120 familias.

En palabras de don Fernando Cansino Restrepo, propietario de la empresa: “el futuro va enlazado al crecimiento personal y beneficio hacia la sociedad, con sentido social”.

EMPROVINOS S.A.S.



Empresa de propiedad de don Francisco Montoya Herrera, que con 2 años de creada a logrado posicionar su marca en el norte del Valle y todo el eje cafetero. Se dedica a la fabricación de vino y lo comercializa bajo la marca “Framonty”. Tiene además la marca de agua tratada “Sublime”, comercializada por el mercado corporativo.

Esta empresa tiene 17 años de conformada pero se cristalizó como un negocio real hace 2 años. Genera 18 empleos en los meses de alta producción y de manera constante se mantienen 6. Sus productos se encuentran en 32 puntos de ventas; en graneros, supermercados pequeños, hoteles y restaurantes.

Según don Francisco, el éxito de toda empresa está en el espíritu luchador y de perseverancia que tiene cada uno, también en el conocimiento de las tendencias del mercado, análisis de los sectores y las estrategias de llegada al mercado.

PANELA SAN DIEGO



En 1980 nace el compromiso incondicional de Rubén Cuartas Gallego de crear una empresa panelera altamente productiva, que fue creciendo a un buen ritmo y comercializó panela redonda. Como estrategia empresarial, su fundador aumentó la producción y brindó al consumidor un producto de mejor calidad y empezó un proceso de tecnificación de lo que hoy es la mejor planta panelera del país.

Producto del esfuerzo y trabajo durante 30 años de actividad, Prodecaña logra que la marca “Panela Morena San Diego” se proyecte como una empresa de productos alimenticios innovadora y competitiva, 100% colombiana y comprometida con la comunidad.

Don Javier Cuartas quien es hoy día el encargado de la empresa dice: “Conscientes de nuestra responsabilidad, dirigimos nuestra actividad a la generación de oportunidades para el progreso económico y social de nuestros colaboradores, proveedores y toda la sociedad”.



AUTOSERVICIO EL AHORRO

Este autoservicio que hace ya 8 años es administrado por su propietario don Heriberto Torres Agudelo, inició como un pequeño negocio de abarrotes que hoy día genera empleo a 4 personas más.

Paisas de nacimiento, llegaron al municipio buscando oportunidades de progreso para sus familias. Como manifiesta don Heriberto, San Pedro ha sido un municipio muy bueno con ellos, su gente especial y fiel en la compra de sus productos.

El éxito lo han basado en el buen servicio al cliente: amabilidad, atención, trato personalizado, variedad y buen abastecimiento han sido la clave para conservar sus clientes y posicionarse a pesar de la competencia con supermercados de marcas reconocidas a nivel nacional.



VARIEDADES MERCY

Esta miscelánea se destaca por ser un negocio muy versátil, donde se comercializan productos de belleza, papelería, juguetería y otros, que hacen que la gente guste de comprar allí.

Creada hace más de 15 años por doña Mercy Cardona quien junto a su mamá atienden y hacen de la miscelánea el sitio preferido de los sanpedreños.

El negocio nace de la idea de tener un espacio que le permitiera compartir más tiempo con su familia y a la vez generar ingresos. Doña Mercy, persona de gran carisma y servicial, habla de que para sostenerse en el tiempo, la formalidad y la atención al cliente son fundamentales, seguido de tener muy claro qué es lo que se quiere con el negocio. También destaca la necesidad de tener una unión de familia para sacar todos los proyectos adelante.

Demaderas Ltda.
Desde 1983

Venta de:
Maderas en general
Molduras
Puertas
Triplex
MDF
Pino Chileno
Tejas
Placa Plana
Panel Yeso

La madera es un recurso renovable
No pierda el encanto de la madera,
siembre madera.

Calle 4a No 20 - 115 - Avenida del Milagroso Tel: 2271303 - 2274402 - Buga
Fax: 2365876 - ventasdemaderasltda@gmail.com - demaderasltda@hotmail.com

Yamacentro Buga
Distribuidor autorizado de motocicletas y repuestos YAMAHA

YA ESTÁ EN NUESTRO
CONCESIONARIO LO QUE
TODOS EN BUGA ESPERABAN
LA **YV 125**
BLANCA

Visítenos
Calle 7 No 16 - 79 Tel 2280474
Ext. 113 - 114

www.yamacentrobuga.com - ventas@yamacentrobuga.com
Guadalajara de Buga - Colombia

¿QUÉ ES SER AFILIADO?

Afiliado es el empresario que solicita voluntariamente su afiliación a la Cámara de Comercio y disfruta de los beneficios y servicios preferenciales que les ofrece.

El afiliado podrá ser persona natural o jurídica que al momento de solicitar su afiliación haya desarrollado por dos años continuos su actividad mercantil, esté matriculado por el mismo periodo en cualquier cámara de comercio y cumpla de manera permanente sus obligaciones como comerciante, incluida la renovación oportuna de la Matrícula Mercantil.

¿CÓMO ME VINCULO COMO AFILIADO?

El empresario debe diligenciar el formato de solicitud de afiliación; una vez verificados los requisitos por el Comité respectivo, debe cancelar el valor correspondiente, de acuerdo al monto de los activos reportados.

¿REQUISITOS Y CONDICIONES?

- Estar matriculado en cualquier cámara de comercio, como mínimo durante dos (2) años consecutivos.
- Ejercer durante este mismo plazo la actividad mercantil.
- Cumplir, de forma permanente, las obligaciones derivadas de la calidad de comerciante, incluida la renovación oportuna de la Matrícula Mercantil en cada período.

De conformidad con el artículo 19 del Código de Comercio, los comerciantes, además de matricularse en el Registro Mercantil, deben cumplir con las siguientes obligaciones:

- Inscribir en el Registro Mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad, así:

Las personas naturales no deberán inscribir libros de comercio en el Registro Mercantil; las personas jurídicas solo deberán inscribir los libros de Registro de Socios o Accionistas, los Libros de Actas de Asambleas y

Actas de Junta de Socios. Las empresas unipersonales de que trata la Ley 222 de 1995 deberán inscribir el libro de actas.

- Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales.
- Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.
- Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.
- Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

Acreditar que no se encuentra incurso en cualquiera de las siguientes circunstancias:

- Sancionado en procesos de responsabilidad disciplinaria con destitución o inhabilidad para el ejercicio de funciones públicas.
- Condenado penalmente por delitos dolosos.
- Condenado en procesos de responsabilidad fiscal.
- Suspendido o excluido del ejercicio profesional del comercio o de su actividad profesional.
- Incluido en listas inhibitorias por lavado de activos o financiación de terrorismo y cualquier actividad ilícita.

"Acepte esta invitación: Afíliese a la Cámara de Comercio y disfrute de grandes beneficios".



¿CUALES SON LOS BENEFICIOS DE SER AFILIADO?

- Elegir y ser elegido como miembro de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio.
- Obtener certificados gratuitos, hasta por el monto de la afiliación.
- Recibir atención preferencial.
- Lograr descuentos especiales en programas empresariales. (Seminarios, conferencias)
- Obtener el 30% de descuento en :
 - Compra de información comercial, Servicios del Centro de Conciliación y Arbitraje, El Alquiler del Auditorio y salones para reuniones, Inscripción de los Depósitos de Estados Financieros.
- Recibir certificación de la condición de afiliado a la Cámara.
- Contar con un micrositio en la página web, sin costo.
- Disfrutar de programas gratuitos de capacitación virtual, asesorías personalizadas, conferencias, seminarios y otros.
- Contar con descuentos especiales en programas empresariales (asesorías en NIIF, Calidad, Gestión documental, eficiencia energética).
- Beneficiarse de tarifas especiales a través de los convenios con establecimientos de comercio y centros recreativos a nivel nacional.

Si desea más información sobre estos beneficios, acérquese a nuestras oficinas ubicadas en la carrera 14 No. 5-53 o llame a los teléfonos 2280088 - 2371123 extensiones 131 - 139 - 140.

FORMALIZARSE TIENE GRANDES VENTAJAS

Por cuarto año consecutivo la Cámara de Comercio de Buga llevó a cabo el programa "Brigadas para la Formalización"; a través del cual se realizan acciones de sensibilización y acompañamiento personalizado para el proceso de formalización de los empresarios.

Mediante barrido manzana-manzana, se identifican los empresarios a los cuales se les ofrece el paquete de servicios de las entidades públicas y privadas que incluye incentivos para la etapa inicial de creación de sus empresas a fin de disminuir costos de formalización y aumentar beneficios.

El trabajo se adelantó entre mayo y agosto en Buga, Restrepo, Calima El Darién y Guacarí, anunciándoles a los comerciantes informales las ventajas que otorga la formalidad: reconocimiento, tranquilidad, seguridad, confianza, estabilidad, crecimiento, posición en el mercado, acceso al crédito, etc.

Los resultados se resumen en el siguiente cuadro:

Municipio	Sensibilizaciones	Formalizaciones
Guadalajara de Buga	451	204
Restrepo	64	19
Calima El Darién	59	22
Guacarí	25	10
TOTAL	599	255



FORTALECIMIENTO

FORTALECIMIENTO DE ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

La Escuela de Formación Empresarial de la Cámara de Comercio llevó a cabo con éxito el programa “Ruta para el Fortalecimiento de las Entidades sin Ánimo de Lucro”. Su objetivo, brindar herramientas a los asociados para mejorar sus organizaciones en las áreas: legal, tributaria y contable, laboral y seguridad social, administrativa y financiera, mercadeo social y formulación de proyectos.

El programa estuvo dirigido a Presidentes, Juntas Directivas, Directores, Asociados y funcionarios de las Asociaciones, Corporaciones, Fundaciones y Entidades del Sector Cooperativo (Cooperativas, Precooperativas, Fondos de Empleados, Asociaciones Mutuales), de los municipios de la jurisdicción.

Gratuitamente, durante 36 horas de capacitación, de la mano de expertos en la materia, 69 personas recibieron las herramientas necesarias para potenciar sus competencias gerenciales

FORTALECIMIENTO PARA NUEVOS EMPRESARIOS

En alianza con la Caja de Compensación Comfandi y el SENA se llevó a cabo, durante el trimestre septiembre - noviembre, el programa “Ruta Micros para la formalización”, con la participación de 52 nuevos empresarios de Buga y el área de jurisdicción.

Durante 54 horas abordaron 5 módulos de formación grupal en temas como: estructuración del negocio, mercadeo y ventas, costos y finanzas, negociación con clientes y proveedores, marketing en redes sociales, entre otros. También se realizaron asesorías personalizadas dentro de un plan de acompañamiento en la implementación de las herramientas entregadas durante el proceso de formación.

De igual manera, estas empresas se beneficiaron del programa Mypes, del SENA que tiene como objeto el fortalecimiento de la Micro y Pequeña Empresa, identificando oportunidades de mejora mediante la aplicación de un diagnóstico, la definición de un plan de



acción y el acompañamiento por parte de consultores, aportando así a la productividad, la competitividad y la generación de empleo.

Además se realizó una Rueda de Negocios entre los participantes de la Ruta y algunos empresarios invitados, concretando negocios por \$13,2 millones de pesos y ventas potenciales por \$7,6 millones.



REALIZACIÓN DEL MES DEL COMERCIANTE



Durante el mes de octubre, se llevó a cabo el evento académico más importante del Centro del Valle del Cauca, el “Mes del Comerciante”, organizado por la Cámara de Comercio de Buga, con el objeto de mostrar a los comerciantes las últimas tendencias del sector en materia de servicio al cliente, tecnologías de información, e-commerce, gestión del talento humano, diferenciación de productos y servicios, entre otros interesantes y novedosos temas.

Esta versión incluyó temas como servicio al cliente a lo Walt Disney, finanzas para pequeños negocios, rueda

financiera, Happy company, herramientas tecnológicas para negociar con clientes y la gran conferencia de cierre “Bueno, Bonito y Carito”, logrando al final una participación de 1050 personas,

De igual forma se destaca la vinculación y el compromiso de empresas reconocidas de la región que apuestan al mejoramiento del tejido empresarial, tales como EPSA, Comfandi, Bancoldex, BBVA, Banco Agrario, Coprocenva y Claro, quienes tienen todo nuestro reconocimiento y el de la comunidad, pues gracias a su concurso este evento fue posible llevarlo a cabo.

CENTRO MOTORS S.A. 40 AÑOS

EL CONCESIONARIO DE TU TIERRA

Sala de ventas - Taller - Repuestos - Seguros

Tuluá: Cra. 40 No. 26 - 50 / Palmira: Calle 42 No. 32B - 05
PBX: 233 9713



CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN DEL COMERCIO

✓ Campaña Promocional Gran Outlet del Comercio

Con el firme propósito de incentivar las compras en los establecimientos de comercio de la ciudad, se realizó en el mes de abril un gran Outlet en el Coliseo Santa Bárbara, logrando atraer cerca de 3000 visitantes y compradores, motivados por las promociones, las rifas y las actividades culturales.

En esta primera versión participaron 57 comerciantes de la ciudad, los cuales tuvieron ventas reales por \$35.000.000 y potenciales por \$104.000.000. Previamente se dictó la capacitación “Como realizar una participación efectiva en una feria comercial”, con el propósito de entregar herramientas al comerciante para que su presencia en el Outlet fuera más exitosa.

✓ Campaña Huracán de Promos

Esta campaña promocional se efectuó entre el 15 de agosto y el 15 de septiembre a través de la publicación y entrega de 30.000 separatas comerciales en la ciudad de Buga, acompañada de cuñas de radio en las diferentes emisoras, pasacalles y notas de televisión en los canales de la región.

Se vincularon 97 comerciantes y se trabajó una estrategia basada en cupones tipo boleta para participar en la rifa de una moto. Previamente se realizó la capacitación sobre “Marketing Digital”, para que los participantes pudieran optimizar y aprovechar las redes para promocionar la campaña y por ende sus negocios. De igual forma se realizaron visitas por parte del cliente incógnito, permitiendo conocer el comportamiento de cada negocio, desde el punto de vista de atención al cliente, estrategias de ventas, organización de sus locales y la efectiva utilización de la campaña.

✓ Campaña de Promoción Navidad 2015

A través de la Mesa de Comercio se trabajó en la organización del gran evento de diciembre en el marco de la campaña “Creo y compro en Buga”, como herramienta de apoyo para que el comerciante pueda motivar a sus clientes y comunidad en general, para que compren en Buga, a través de una estrategia de comunicación que contempló cuñas radiales, plegables, pasacalles, material POP, afiches, carro valla, publicidad en tv, donde se anunciaba la rifa de un **carro cero kilómetros, un viaje a San Andrés y 3 bonos de \$500.000.**

El objetivo final de esta iniciativa es la de unir a los comerciantes en un propósito común, fidelizar clientes actuales y conseguir clientes nuevos, para generar más empleo y aumentar las ventas. En los días previos se realizó la capacitación “Mejore sus Ventas en Navidad”, para lograr mayor aprovechamiento de la campaña.

Se unieron a esta iniciativa 136 establecimientos y la financiación se obtuvo gracias a los aportes de los comerciantes, de la Cámara de Comercio de Buga y de los patrocinadores.



CENTRO COMERCIAL DE CIELOS ABIERTOS.....TU EMOCIÓN AL COMPRAR

Por tercer año consecutivo la Cámara de Comercio de Buga y 133 Comerciantes del centro de la ciudad se han unido para seguir impulsando la iniciativa denominada Centro Comercial de Cielos Abiertos, la cual busca dinamizar el sector a través de la realización de actividades conjuntas que permitan tener productos, servicios y actividades en beneficio de los clientes, permitiendo que estos se sientan como en un centro comercial cerrado.

Es así como los comerciantes decoran sus calles, vitrinas, hacen promociones y generan actividades culturales donde el único propósito es que el cliente se sienta cautivado por la zona y encuentre en ésta una alternativa de compra con buen servicio, variedad y precios competitivos.

Dentro de las estrategias implementadas están: Formación en “Vitrinismo y Exhibición”, gran trasnochón el 19 diciembre, asesoría personalizada y concurso para premiar la mejor vitrina, enlucimiento común de fachadas y calles, entre otras actividades.



La Cámara de Comercio de Buga en asocio con las siete Cámaras de Comercio del Valle del Cauca y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, por intermedio de Innpulsa, vienen trabajando por la denominada estrategia Clúster para el departamento que ha permitido priorizar dos clúster con impacto regional: Fruta Fresca y Proteína Blanca.

Principales avances

Clúster Fruta:

Reuniones plenarias con empresarios de la región y gremios como la SAG, Asohofrucol, Asocolpiña.

Formulación y presentación de proyectos a convocatorias de Innpulsa así:

- (Reto Clúster enfocado a certificación en Global Gaf, verificación de mercado internacional, estandarización desde siembra y comercialización, presentado por Asocámaras).
- Proyecto con Asomusáceas para el fortalecimiento de la cadena productiva del banano y plátano, a través de Asohofrucol.

Clúster Proteína Blanca:

Reuniones plenarias con empresarios y gremios representantes del sector (Fenavi, Asoporcicultores).

Formulación y presentación de proyectos a convocatorias de Innpulsa, así:

- Proyecto con Fenavi a la convocatoria de encadenamientos productivos para el fortalecimiento de tres empresarios del Departamento, dos de ellos de Buga.
- Proyecto en Reto Clúster presentado por Cámara de Comercio de Cali y busca beneficiar a 20 empresarios del departamento.

Formación especializada para los empresarios en desarrollo de nuevos productos alimenticios con el Instituto de Investigación y Tecnología Agroalimentarias de Barcelona (IRTA) de España.

MEJORAR COMPETENCIAS EMPRESARIALES

En la actualidad, toda empresa está abocada a adaptarse a los cambios que viven los negocios. Esta adaptación no puede ser posible sin la constante actualización y conocimiento de las nuevas tendencias empresariales, que invitan a estar preparado y a ser cada vez más competitivos.

Es así como la Cámara de Comercio desarrolló, para sus empresas matriculadas y afiliadas del área de jurisdicción seminarios y conferencias que responden a esta necesidad, gracias aliados tan importantes como Comfandi y Coomeva, quienes con su compromiso y apoyo permanente ayudan a construir una pertinente y variada oferta de valor.

Se realizaron 45 jornadas de actualización empresarial en los municipios de Darién, Restrepo, Yotoco, Cerrito, Ginebra, Guacarí, San Pedro y Buga. Se capacitaron 1298 empresarios.

- ✓ Conferencia Comunicación Asertiva
- ✓ Conferencia Reforma Tributaria
- ✓ Conferencia Impuestos Territoriales
- ✓ Conferencia La Magia Detrás del Servicio
- ✓ Conferencia Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo
- ✓ Taller de Innovación “con el chip en mi cabeza”
- ✓ Conferencia Cuatro Pasos para Mejorar sus Venta



- ✓ Conferencia Como Implementar las Niif en Pequeños Negocios
- ✓ Seminario Cierre Fiscal 2014 y Reforma Tributaria
- ✓ Diplomado de Normas Internacionales de Información Financiera-NIIF
- ✓ Diplomado Salud y Seguridad en el Trabajo
- ✓ Programa de Formación de Auditores Interiores-ICONTEC

- ✓ Seminario Introducción a la Inocuidad Alimentaria
- ✓ Seminario Manipulación de Alimentos BPM
- ✓ Capacitación de Liderazgo y Motivación
- ✓ Conferencia Travesía del Emprendimiento
- ✓ Conferencia Como Mejorar sus Ventas para esta Navidad
- ✓ Conferencias Vitrinismo y Exhibición

CÍRCULO METROPOLITANO DE TURISMO

Esta iniciativa se sustenta en la ley 1558 de 2012 de turismo, la cual fundamentalmente invita a los municipios a integrarse y desarrollar cooperación mutua con el ánimo de presentar proyectos y propender por el mejoramiento de sus circuitos turísticos. Es así como la Cámara de Comercio y la Alcaldía de Buga, firmaron un convenio con el propósito de configurar el Circulo Metropolitano de Buga, integrado por un total de ocho municipios (Buga, Darién, Restrepo, Yotoco, Cerrito, Ginebra, Ginebra, San Pedro).

Este trabajo llevó a la conformación de 8 mesas de trabajo, creación de un consejo técnico para el Circulo

Metropolitano integrado por empresarios y representantes de cada ente territorial; la estructuración de un Plan de acción y la formulación de un proyecto para ser presentado a fuentes de financiación.

Este trabajo se convertirá en la hoja de ruta para trabajar por el turismo de la región por parte de las Alcaldías, Cámara de Comercio de Buga y los empresarios de los ocho municipios que lo conforman, en los próximos 4 años.



Una Apuesta por la Innovación

Este programa hace parte del convenio firmado entre Confecámaras y la Cámara de Comercio de Buga, con el ánimo de operar recursos aprobados por la convocatoria de Colciencias, que busca afianzar la cultura de la innovación en el sector empresarial.

Es así como se realizó en Buga el evento de lanzamiento con una oferta de conferencias y talleres dirigidos por expertos nacionales en la parte conceptual y procedi-

mental de la innovación; se seleccionaron empresarios destacados, brindándoles asesorías personalizadas por parte de la empresa consultora BTI y las dos asesoras del municipio formadas, para generar las capacidades y multiplicar esta experiencia en un futuro. Estas asesorías conducirán finalmente a la validación del prototipo en el mercado y el lanzamiento del producto.

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO AL SECTOR TURÍSTICO

Se realizó capacitación a empresarios del sector turístico de El Cerrito, Ginebra y Guacarí en Registro Nacional de Turismo-RNT, de la mano de la Cámara de Comercio de Palmira y con el apoyo de la Corporación Destino Paraíso.

Se realizaron cuatro talleres sobre legislación turística en igual número de municipios (Buga, El Cerrito, Restrepo y Darién), enfocados a que los prestatarios de servicios turísticos conozcan la normatividad que les aplica y que deben cumplir al momento de actualizar el Registro Nacional de Turismo.

Se celebró convenio con la Cámara de Comercio de Armenia, con el objeto aunar esfuerzos en torno al desarrollo empresarial y el fortalecimiento competitivo de la oferta turística, el cual tiene como alcance la gestión de procesos de asesoría para la implementación en Normas Técnicas Sectoriales de Sostenibilidad a tres empresas prestadoras de servicios turísticos.

Se trabajó en el fortalecimiento del programa Destino Paraíso perteneciente a la zona de Cerrito, Ginebra y Guacarí. Se capacitó a los empresarios en temas de gastronomía, servicio al cliente y se acompañó la elaboración del Festival de Sabores de María.

PROMOCIONAR EL DESTINO

Se participó en la pasada versión de la Vitrina Turística de Anato 2015 en asocio con la Secretaria de Cultura y Turismo de la Alcaldía de Buga, en los stand del Valle del Cauca y de la Red de Pueblos Patrimonio, donde se registraron 183 visitas, entre mayoristas nacionales e internacionales, logrando la participación de 7 hoteles y 5 operadores turísticos.

Para tal fin se diseñaron piezas publicitarias como plegables de hoteles, Destino Verde, mapa turístico, volante de Semana Santa, bolsa promocional, Cd promocional de la ciudad y la zona rural. Se destaca también la asistencia de 4 empresarios en la rueda de negocios por parte de Buga.



MODELO DE EMPRENDIMIENTO

✓ Modelo de acompañamiento Cámara Emprende

Este programa busca fortalecer a nuevos emprendedores, brindando de manera personalizada acompañamiento a sus ideas de negocio en temas como la Planeación, aspectos financieros y contables y estrategias de mercadeo. En esta ocasión se beneficiaron 5 emprendedores de los municipios de Ginebra y Yotoco.

✓ Red Regional de Emprendimiento.

Participación activa en plenaria de la Red Regional de Emprendimiento, dando cabida a la región Centro del Valle en los programas que se están desarrollando en el Departamento y beneficiar así a los emprendedores del área de jurisdicción. Logramos visibilizarnos en la llamada Infografía del Emprendimiento del Valle, traer el programa Travesía del Emprendimiento y hacer partícipes a nuestros emprendedores y empresarios en el concurso Valle E y Destapa Futuro.

✓ Red Local Emprendimiento

Esta red concebida como un espacio integrador de los esfuerzos institucionales que se realizan a nivel local

en torno a la cultura del emprendimiento y a la generación de nuevas empresas, logró desarrollar diversas actividades de apoyo que buscan el acompañamiento para llevar a feliz término las ideas e iniciativas.

Es así como se destaca el compromiso de las instituciones en sacar adelante las postulaciones a Fondo Emprender y a través del Comité Evaluador Local hacer las recomendaciones que permitan que sus proyectos puedan tener cabida en el mundo real de los negocios.

De igual forma la Cámara de Comercio y las demás instituciones vienen acompañando a los emprendedores en temas puntuales como trámites de constitución, permisos según su actividad, diseño de imagen corporativa, consecución de clientes y organización del negocio.

Resultados a destacar:

- 9 emprendedores evaluados
- Sectores destacados: agrícola, ganadería, servicios de salud.
- Valor total aprobado: \$ 490 millones de pesos

EMPRENDEDORES DESTACADOS

PLAN DE NEGOCIO	NOMBRE EMPRENDEDOR	SUBSECTOR	ESTADO
ADN FARMA	Julia Libreros	Actividades Relacionadas Con La Salud Humana	Aprobado
GRANJA EL CONVENTO	Hernando Hernández	Cría Especializada De Ganado Vacuno	Aprobado
GRANJA VILLA DIANA	Diana Marcela Méndez	Actividad Pecuaria	Aprobado
GANADERIA HZ	Luis Hoyos	Cría Especializada De Ganado Vacuno	Aprobado
APIARIO SANTA RITA	***	Cría de Abejas	Aprobado

Nota: Debido a que en el 2015 solo hubo una convocatoria del Fondo Emprender, la relación de proyectos es baja y por ende los aprobados.

Este programa busca articular las acciones conjuntas entre la Cámara de Comercio de Buga y el SENA Centro Agropecuario de Buga, orientadas a nutrir el Banco de Proyectos para la vigencia 2016, apuntando a la formalización de los emprendimientos mediante distintas fuentes de financiación (Fondo Emprender, Programa Destapa Futuro de la Fundación Bavaria, Programa Ángeles Inversionistas, Ventures, Valle-E, entre otras).

Se realizaron 8 jornadas de 4 horas cada una, en las cuales se orientó sobre la formulación de un plan de negocios, priorizando en aspectos clave como son: mercadeo, tema organizacional, impacto y aspectos financieros.

Cabe decir que los participantes emprendedores son personas que tienen una idea clara de negocio y que definitivamente están convencidos sobre este proyecto de vida. Se destacan personas estudiantes o graduadas de instituciones como SENA, Univalle, Uniminuto, ITA, programas de la oficina de Cooperación Internacional de la Alcaldía de Buga.

Al proceso ingresaron 27 emprendedores representando 20 ideas de negocio, de los cuales se destacan 17 emprendedores con 12 ideas de negocio beneficiados con el acompañamiento completo que lograron documentar sus planes de negocio satisfactoriamente, quedando en el banco de proyectos para el año 2016.

IDEAS DESTACADAS

Producción de Energía alternativa
Fabricación y exportación de confecciones
Elaboración y Comercialización de Postres
Silvicultura y transformación de Guadua
Comercialización de bebidas del pacífico
Innovación con Estevia
Producción de Sábila
Arepas Precosidas
Producción de Café Orgánico
Producción y comercialización de carne de Conejo

ESTUDIOS SOCIECONOMICOS

✓ Composición Empresarial

Se elaboró el informe de la Composición Empresarial anual el cual evalúa la evolución de la estructura de las actividades económicas del área de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Buga. La información que se relaciona en este documento es obtenida del Registro Mercantil y hace referencia a los datos reportados por los establecimientos para el año 2014, comparados con los presentados en el 2015.

Este análisis presenta aspectos como cantidad de establecimientos, número de empleos, nivel de ventas, tamaño de la empresa, el tipo de sociedad y su ubicación en el municipio correspondiente. También se comparó su evolución frente al año inmediatamente anterior, permitiendo identificar el comportamiento de cada variable.

De igual forma se realizaron 8 composiciones empresariales, una por cada municipio del área de jurisdicción, las cuales permiten conocer con mayor detalle la estructura empresarial del área de jurisdicción.

✓ Inversión Neta

Se elaboró el informe de Inversión Neta, donde se evalúa el comportamiento y evolución del movimiento de capitales, en el periodo comprendido entre enero 1 a diciembre 31 de 2014, correspondiente al movimiento de capitales de las sociedades constituidas, sociedades reformadas y sociedades en estado de disolución.

✓ Estudio Socio-Económico de la Zona

Se realizó el informe socio-económico de la zona 2.014, este tiene como objetivo presentar unos escenarios económicos del país, del Valle del Cauca y el área de jurisdicción de la Cámara de Comercio; es fuente de información y de toma de decisiones en asuntos económicos y sociales para nuestros clientes.

✓ Compite 360

La Cámara de Comercio de Buga efectuó el lanzamiento de esta plataforma virtual, la cual se convierte en una herramienta práctica para que los empresarios puedan realizar análisis y apreciar una radiografía más precisa y en tiempo real de la composición empresarial, datos estadísticos, financieros y de contacto de más de 283 mil empresas del Valle del Cauca y otras regiones del país.

Para tal fin la Cámara realizó varios talleres con grupos de interés mostrando las bondades y enseñando a utilizar esta información para la toma de decisiones dentro de las empresas y los negocios. También se ha convertido en una herramienta para Instituciones de Educación Superior brindando información a docentes e investigadores, al igual que para estudiantes que buscan oportunidades para la creación de nuevos negocios.

Programa Microfranquicias

En alianza con Propaís, BID, Fomín y Asocámaras, se dio inicio al programa de desarrollo de modelos de Microfranquicias, dirigido a emprendedores y empresarios que desean crear una idea de negocio basado en Franquicias o empresas deseosas de implementar un modelo de negocio basado en la misma figura.

Para tal fin se realizó el lanzamiento en el mes de octubre con asistencia de 27 emprendedores y 35 empresarios. En el mes de noviembre se avanzó en la segunda parte del programa con el taller de formación a empresarios, con duración de 8 horas y participación de 11 de

Saber más es decidir mejor

COMPITE 360
Portal de información económica y financiera

Herramienta para la toma de decisiones empresariales

Un portal que nace para conectar empresas y regiones con información, utilizando como principal fuente los registros públicos de las cámaras del comercio. Su aliado para tomar decisiones en el mercado.

Cámara de Comercio de Buga
Impulsando el progreso

ellos. Se presentó la parte legal, el mercadeo, modelo financiero y administrativo.

El programa continuará en el mes de abril de 2016 con la selección de los empresarios que harán parte de acompañamiento personalizado y también con la formación de los emprendedores que serán empoderados para que logren adquirir su propia franquicia.



Acompañamiento a los Empresarios en el 2015

Pensando en el desarrollo económico y sostenible de los empresarios de la Región, desde la Cámara de Comercio de Buga - CCBUGA, estamos acompañando a los empresarios en los requisitos que exigen el mercado y la ley, como lo es el caso de la Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF y el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo SG-SST exigencia que les permitirá ser más competitivos y estar a la par con los avances de la Nación y el entorno internacional.

Consultoría NIIF

NIIF Consultoría Empresarial S.A.S. fue la firma encargada de realizar el proceso de asesoría y el acompañamiento en la adopción por primera vez y transición de información de estados financieros bajo PGCA (Principios Contables de General Aceptación en Colombia Decreto 2649 de 1.993) a Normas Internacionales de Información Financiera (Ley 1314 de 2.009 y el Decreto 3022 de 2013). Con corte a Diciembre 31 de 2.014.

El primer proyecto del 27 de octubre de 2014 al 19 de mayo de 2015 con 7 empresas participantes:

1. Terminal Guadalajara De Buga S.A.
2. Rico Sánchez & Cía. S En C.
3. Azcárate & Materón & Cía. S En C.
4. Hernán Yepes Martínez S.A.
5. Avicultura Integral S.A. Avinsa
6. Cooperativa De Trabajo Asociado Progresar
7. Estación De Servicio La Reyna Ltda.

El segundo proyecto del 30 de abril de 2015 al 6 de agosto de 2015 con 6 empresas participantes:

1. Gerardo Bejarano H. Y Cía. S. En C.
2. Alianza Avícola Del Valle S.A.S
3. Carlos Augusto Ayora Pérez
4. Horacio De Jesús Jiménez Giraldo - Panadería y Pastelería la Zorba
5. Procesadora Avícola Pikú S.A.S.
6. Serviforestal S.A.

Implementación Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST

El objeto de este proyecto es la Migración del Programa de Salud Ocupacional al Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST, en desarrollo de la Ley 1562 de 2012 y el Decreto Reglamentario 1443 de 2014, el cual fue incorporado en el Decreto 1072 de 2015.

Se encuentran ejecutadas y entregadas a satisfacción la consultoría a las empresas:

1. Esco Ingeniería Ltda.
2. Tienda Tecnológica Imporsystem S.A.S.

En ejecución se encuentra la consultoría a las empresas:

1. Chiroso Buga Plaza.
2. Agrograin S.A. y L&D Control S.A.S. y,
3. Servicaña Centro S.A.S.
4. Construir S.A.

La implementación y la consultoría la realiza la firma H&S INGENIERIA LTDA en las instalaciones de cada empresa, una vez por mes y su duración depende del número de trabajadores y alternativa de servicio.

Esperamos seguir siendo los aliados de los empresarios, por lo que seguiremos promoviendo proyectos para que contribuyan a su desarrollo sostenible.

PROGRAMAS DE FORMACIÓN

CONVENIO UNIVERSIDAD JAVERIANA

La Cámara de Comercio de Buga siempre a la vanguardia y dispuesta a ofrecer beneficios a nuestros empresarios, sigue apostándole al fortalecimiento y formación de los profesionales de la Ciudad de Buga, con el sello, la calidad y el prestigio de la Universidad Javeriana, beneficiando a los asistentes con un bajo costo y con la comodidad de hacerlo en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Buga sin tener que desplazarse hasta las Ciudades principales.

DIPLOMADO EN NORMAS INTERNACIONALES FINANCIERAS NIIF

Con el objetivo de contribuir con la competitividad de nuestros matriculados, se desarrolló este diplomado de una manera práctica con la participación de 18 profesionales responsables de generar la información financiera en las empresas.

Este diplomado brindó a los participantes los referentes teóricos relacionados con la evolución de las normas de contabilidad para la comprensión y aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF en las empresas, de tal manera que la información financiera generada responda a la realidad nacional e internacional y facilite a los directivos la toma de decisiones.

DIPLOMADO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

El gobierno nacional ha emitido en el 2014 una nueva normatividad para las empresas que hace obligatoria la implementación y el desarrollo de un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo a efecto de mejorar las condiciones, el medio ambiente y la salud en el trabajo, que conlleve a la promoción y el mantenimiento del bienestar físico, mental y social de los trabajadores en todas las ocupaciones, garantizándole su integridad y calidad de vida.



Este diplomado brindó las bases para que los asistentes adquirieran las competencias necesarias para identificar los procedimientos y el desarrollo de Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo de acuerdo con la legislación actual.

Fueron 32 profesionales entre independientes y empleados de las más importantes empresas de Buga y nuestra jurisdicción, capacitados y fortalecidos en este importante tema, a la vez fueron certificados como auditores internos del SGSST.

SEMINARIO TALLER ACTUALIZACIÓN ISO

Este seminario brindó a los participantes el nuevo enfoque y requerimientos de la norma ISO 9001: 2015 e ISO14001:2015, para adecuar su Sistema de Gestión de Calidad actual a los requerimientos y enfoques de esta nueva versión. 49 Personas entre directivos, responsables directos de la administración de los sistemas de gestión, operación y control de empresas de bienes y servicios, fueron capacitados y actualizados en esta norma.





PROGRAMA FORMACIÓN DE AUDITORES INTERNOS ICONTEC

Con el fin de brindar los elementos fundamentales y los requisitos sobre los cuales se estructuran los Sistemas de Gestión de Calidad, se realizó el curso de auditores internos con el Icontec, contando con la participación de 32 profesionales que adquirieron la formación y la certificación como auditores internos.

SEMINARIO PLANEACIÓN TRIBUTARIA Y CIERRE FISCAL

Se realizaron 2 seminarios con la participación de 100 personas, entre ellos Gerentes, Administradores, Contadores y Revisores Fiscales de entidades jurídicas, y de personas naturales que presentan declaraciones tributarias. Este seminario sirvió de base para la toma de decisiones financieras, administrativas y contables de las empresas para preparar en forma adecuada la información necesaria para realizar el cierre contable y fiscal 2015, teniendo en cuenta los principios contables y la normatividad vigente.

Para que viva informado y aproveche nuestros servicios

Porque en la Cámara de Comercio somos más que el registro de la matrícula mercantil, es nuestro deber mantener a los usuarios informados para que puedan

conocer y vincularse a la innumerable oferta de actividades, programas y servicios que les brinda esta entidad. A través de medios institucionales como esta revista; los mailings, que de manera semanal remitimos por correo electrónico; los microsítios, que ayudan a promocionar los establecimientos de los afiliados, la difusión masiva, a través de los medios de comunicación local y el aprovechamiento del auge de las redes sociales, buscamos cubrir las necesidades de información de los grupos de interés para el máximo aprovechamiento de la oferta institucional.

Durante este año, incrementamos el número de usuarios que se comunican a través de los medios digitales y nos esmeramos para que la información publicada sea de interés y de utilidad para quienes la consultan. Fortalecimos el uso de los microsítios de los afiliados, que consisten en pequeñas páginas web alojadas en nuestro sitio web, permitiendo publicar y promocionar sus productos y servicios. Adicionalmente, se implementó una campaña en redes sociales para incentivar la consulta de esta información comercial alojada en nuestra página web www.ccbuga.org.co, y ayudarles a tener mayor visibilidad en los medios electrónicos.

NÚMERO DE VISITANTES PÁGINA WEB (57.000)
FACEBOOK (5.000)
TWITTER (1000)
NÚMERO DE REVISTAS PUBLICADAS (3)

Fortalecemos el relacionamiento con nuestros grupos de interés

La mejor manera de mantener contacto con nuestros grupos de interés (matriculados, afiliados, contadores, periodistas, abogados y nuevos matriculados) ha sido a través de los encuentros. Esta actividad nos ha permitido compartir experiencias, refrescar conocimientos y conocer a fondo las expectativas de los usuarios.

En el 2015 tuvimos una nueva versión del Encuentro de Afiliados, una velada con este selecto grupo que sirvió de marco para el lanzamiento del nuevo servicio de información estratégica “Compite 360”. Fue también el espacio para presentar la gestión adelantada por la Cámara de Comercio durante el 2014 y reconocer a tres empresas afiliadas que por su trayectoria, perseverancia y vigencia merecieron distinción. Fueron ellas Automotores Bejarano, Curtiplies y Allianz Seguros.

En un escenario más académico, realizamos el Encuentro con Contadores con la participación de 176 profesionales quienes actualizaron sus conocimientos mediante el seminario “Aplicación por primera vez de las NIIF para Pymes” con el cual se capacitó a contadores, auditores, revisores fiscales y empresarios sobre las Normas Internacionales de Información Financiera y las Normas Internacionales de Aseguramiento de la Información, de conformidad con lo señalado en la Ley 1314 de 2009. Esta capacitación contó con un nivel de satisfacción del 96% y fue posible gracias a la alianza con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Consejo Técnico de la Contaduría Pública, Confecámaras y la Cámara de Comercio de Buga.

Llevamos a cabo otros encuentros con grupos de interés especializados. Tenemos entre estos, uno con periodistas en un seminario taller de Actualización en Redacción; con abogados con la conferencia “Oralidad y Argumentación en el Código General del Proceso”; y con nuevos matriculados, con el fin de presentarles el portafolio de actividades, programas y servicios que brinda la entidad a quienes asumen el reto de formar empresa y le apuestan a la formalidad.

En el 2015, la Cámara de Comercio de Buga dio inicio al programa “Cámara a su alcance” con el cual llevó algunos de sus servicios a diferentes barrios de la ciudad. Se realizaron jornadas en los barrios Divino Niño, Santa Bárbara y La Ventura; además de sitios estratégicos como Centro Comercial Plaza Octava, Buga Plaza y Terminal de Transportes.



gicos como Centro Comercial Plaza Octava, Buga Plaza y Terminal de Transportes. A través de este módulo de atención, los usuarios pudieron resolver sus inquietudes frente a temas de renovación de matrícula mercantil, asesorías jurídicas y portafolio de servicios.

Resultado de los encuentros realizados a la fecha:

Encuentro de afiliados:
350 asistentes.

Encuentro con Contadores:
170 personas. 96% de satisfacción.

Encuentro con Periodistas:
31 asistentes. 97% de satisfacción

Encuentro con nuevos matriculados:
66 participantes.

Encuentro con Abogados:
26 asistentes. 96% de satisfacción

Cámara a su alcance:
6 jornadas

CÁMARA DE COMERCIO A SU ALCANCE



Encuentro de Abogados



Encuentro de Afiliados



Encuentro de Contadores



Encuentro de Periodistas

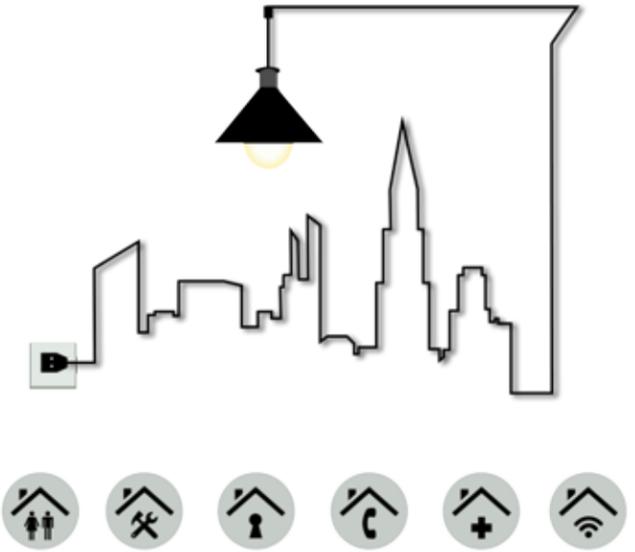


PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL

Con el objeto de presentar a los candidatos a la Alcaldía Municipal y a su equipo de asesores las perspectivas del Consejo Territorial sobre el Plan de Desarrollo y Plan de Ordenamiento Territorial, se organizó una reunión a instancias de la Cámara de Comercio.

La Cámara de Comercio participó del nuevo proceso de formulación del Plan de Ordenamiento Territorial aportando la mirada del sector empresarial. Hoy contamos con una propuesta confiable gracias a este ejercicio de prospectiva y de planificación participativa.

Los sectores que integramos el CTP aspiramos a que se reconozca el trabajo adelantado en la construcción del POT en aspectos estructurales como la visión de



futuro, las apuestas y vocaciones de desarrollo, los objetivos y estrategias territoriales de largo plazo y los proyectos estratégicos.

HOSPITAL SAN JOSÉ

FORO DE CANDIDATOS



Gracias a la Alianza Interinstitucional, conformada por la Cámara de Comercio de Buga, el Instituto Mayor Campesino -IMCA-, la Fundación Foro Nacional por Colombia, la Comisión de Conciliación Regional, la Pontificia Universidad Javeriana y el Instituto Nacional Demócrata, se llevaron a cabo 5 Foros con candidatos a la Alcaldía Municipal de los municipios de Buga, Restrepo, Yotoco, Guacarí y Ginebra, contando con una asistencia de 1006 personas.

Los candidatos tuvieron la oportunidad de presentar su hoja de vida y trayectoria, exponer su programa de

gobierno y responder las preguntas elaboradas por la Alianza y la comunidad asistente.

Con estos foros la Cámara de Comercio en alianza con estas instituciones estamos contribuyendo a generar deliberación ciudadana para que el voto sea consciente, generando un diálogo constructivo para fortalecer la participación ciudadana y la cualificación del ejercicio electoral.



NODOS DE DESARROLLO RURAL

Desde hace cerca de dos años se ha venido construyendo una apuesta interinstitucional para contribuir al desarrollo rural sostenible, mediante un proceso de planeación participativa en un territorio piloto como es Monterrey en la zona media del municipio de Buga.

Formamos parte de este esfuerzo, el Consejo Territorial de Planeación, la Cámara de Comercio de Buga, la Comisión de Conciliación Regional, la Secretaría de Agricultura, el Instituto Mayor Campesino - IMCA, el Grupo de investigación Ambiente y Desarrollo Humano "GAMHA" de la Universidad del Valle sede Buga, y durante éste año se han vinculado la Corporación Universitaria Minuto de Dios, la CVC (Corporación Autónoma del Valle del Cauca), y la Caja de Compensación Comfandi.

El comité ha trabajado permanentemente en la planificación del proceso, avanzando durante el 2015 en las acciones que a continuación se relacionan:

Realización de estudios de caracterización: 1. Censo de Registro Único de Asistencia Técnica (RUAT) para identificar el potencial productivo y 2. Estudio Psicosocial con el fin de identificar factores de Satisfacción y del Desarrollo Humano de la Población.

Realización de un proceso denominado "Estrategias de diagnóstico e intervención para la promoción de la convivencia en el contexto rural" mediante Alianza estratégica con el Grupo de Investigación Ambiente y Desarrollo Humano "GAMHA" de la Universidad del Valle - sede Buga, Fundación Universidad del Valle Sede Buga y la Comisión de Conciliación Regional Diócesis de Buga.

Realización de un taller de focalización sobre noción de Desarrollo con el fin de establecer acuerdos mínimos o principios sobre la visión de "Desarrollo Rural".

Se realizó un Taller sobre Desarrollo y su relación Campo-Ciudad con precandidatos a la Alcaldía Buga 2016-2019, a cargo de la Comisión de Conciliación Nacional, Comisión de Conciliación Regional y el Grupo de Investigación Ambiente y Desarrollo Humano "GAMHA" de Univalle Buga.

Socialización de la propuesta de la Red de Nodos de Desarrollo Rural Integral para la Paz a once precandidatos a la Alcaldía de Buga 2016-2019.

Formulación del Proyecto Interinstitucional Integral de Nodos de Desarrollo Rural.



Viabilidad para un Nuevo Escenario Turístico en la Región: Parque Temático Religioso "La Tierra Del Señor De Los Milagros"

Tras la selección del Consorcio Unidos por el Parque Buga conformado por las empresas Cemosa y Kkara y la interventoría de la empresa Camarena como ejecutores del Estudio de viabilidad del Parque Temático Religioso, en el mes de julio, el Consorcio ejecutor en cabeza del director del proyecto, entregó los resultados del Estudio al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a la Viceministra de Turismo, a Fontur, a la Comunidad de Padres Redentoristas, a la Alcaldía Municipal de Guadalajara de Buga, y a la Cámara de Comercio de Buga.

El estudio de viabilidad está compuesto por la valoración de la población área de influencia inmediata y media, por el modelo de demanda estimada, el plan de inversión, el modelo de cruces entre oferta y demanda, tres escenarios estimados (pesimista, normal y optimista) para demanda, ingresos, gastos, resultados, rentabilidad y apalancamiento financiero. Además plantea las áreas de desarrollo del parque desde el punto de vista temático y arquitectónico, la oferta de atractivos y atracciones.



El estudio de viabilidad concluye que se parte de un mercado ya consolidado y la viabilidad del proyecto solo es condicionada por la financiación de su construcción e inicial operación.

Igualmente que realización del proyecto ocasiona un importante beneficio social, en generación de empleo directo e indirecto, enriquece la región, así como consolida Buga como destino turístico, e incrementa la calidad del turismo existente.

Para la gestión del proyecto se debe realizar alianzas empresariales con el fin de conseguir experiencia en la operación del Parque y contribuir con la financiación del proyecto, que es el factor clave para su desarrollo.



La Gran Encuesta PYME – Primera vez en la región Primer Semestre de 2015

La Cámara de Comercio de Buga gracias a una alianza interinstitucional hizo posible la realización por primera vez de la gran encuesta Pyme de la Asociación Nacional de Instituciones financieras -ANIF, la cual hasta ahora había sido reservada para las principales ciudades del país.

Esta medición a nivel regional incluye los resultados de la profundización en la ciudad de Buga y municipios aledaños. La información allí contenida se constituye en una herramienta para generar conocimiento detallado de las Pymes en cada una de las ciudades estudiadas.

En general, los resultados del primer semestre de 2015 reflejaron un comportamiento moderado en la percepción de los empresarios Pyme acerca de la evolución de sus negocios en el segundo semestre de 2014, para los sectores de comercio y servicio. Cabe señalar que estos resultados van en línea con la desaceleración de la economía del país durante el segundo semestre de 2014, donde la tasa de crecimiento alcanzó un 3.9% real, frente a un 6.1% real observado para el mismo período un año atrás. En cuanto a las perspectivas sobre la situación futura de sus negocios, se observa una importante caída en los niveles de optimismo de los empresarios.

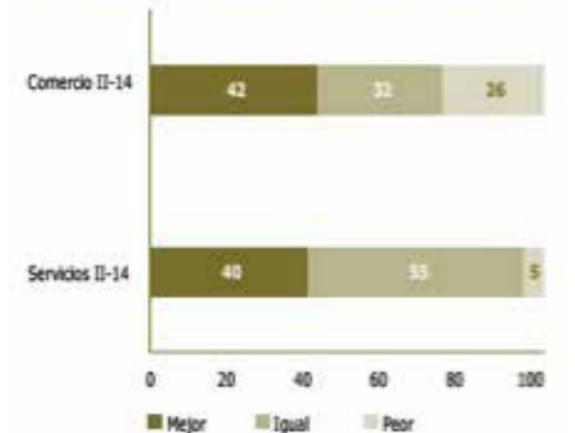
SITUACION ACTUAL – SEGUNDO SEMESTRE DE 2014

Los resultados de la Gran Encuesta Pyme correspondientes al primer semestre de 2015 para el municipio de Buga evidencian que los empresarios Pyme tuvieron una percepción mayoritariamente positiva sobre su desempeño empresarial para los dos macrosectores analizados en el segundo semestre de 2014.

En primer lugar, los empresarios del sector comercial tuvieron un buen comportamiento en su actividad económica reciente. En efecto, el 42% de los empresarios consultados tuvo una visión positiva sobre la situación actual de sus negocios. Por otro lado, el 32% de las Pymes de este sector mencionó que la situación econó-

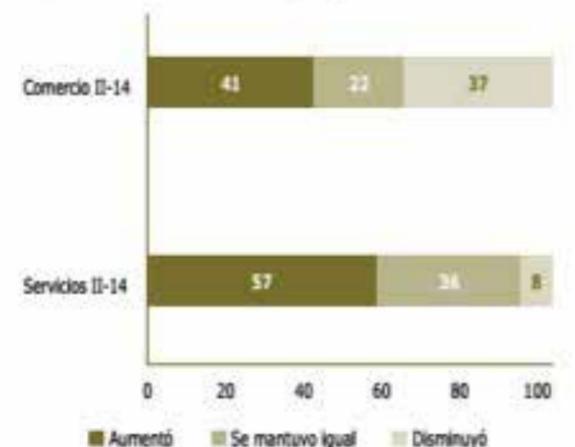
mica se mantuvo igual en 2014-II frente al semestre anterior y un 26% reportó un empeoramiento en dicho período.

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2014 con respecto al primer semestre de 2014? (%)



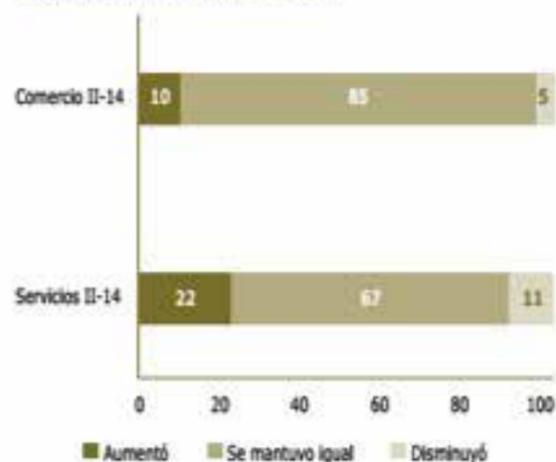
Asimismo, se presentó una opinión favorable en las respuestas referidas a las ventas y los pedidos. Allí, el porcentaje de los pequeños y medianos empresarios comerciales que vieron un incremento de estas variables durante el segundo semestre de 2014, con respecto al semestre inmediatamente anterior, fue del 41% y del 39%, respectivamente. En cambio, un 37% de las firmas de comercio vio disminuidas sus ventas y un 32% sus pedidos.

Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2014, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2014 (%)



En cuanto al empleo, este no mostró mucho dinamismo en ningún macrosector de Buga. La mayoría de los empresarios mantuvo igual su planta de personal durante el segundo semestre de 2014, un 85% en el caso de comercio y un 67% en el de servicios. Complementando esto, menos de la cuarta parte del total de las Pymes encuestadas incrementó sus niveles de contratación de trabajadores.

Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2014, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2014 (%)



Complementando esto, las Pymes comerciales de Buga consideraron la competencia de grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (un 41% de los entrevistados). Otros problemas diferentes a los que tradicionalmente han afectado a las Pymes a nivel nacional y los altos impuestos se ubicaron en el segundo y tercer lugar, con una participación del 21% y del 12%, respectivamente. Por su parte, el problema asociado al costo de los insumos obtuvo el cuarto puesto, con un porcentaje del 7%.

Gráfico 9. Sector comercio: principal problema (%)



Finalmente, para las pequeñas y medianas empresas de servicios, el principal problema fue la competencia, con una proporción del 45%, seguida por otros problemas diferentes a los que tradicionalmente han afectado a las Pymes a nivel nacional, con un 19%. El tercer puesto lo alcanzó la opción de altos impuestos escogida por un 12% de los encuestados.

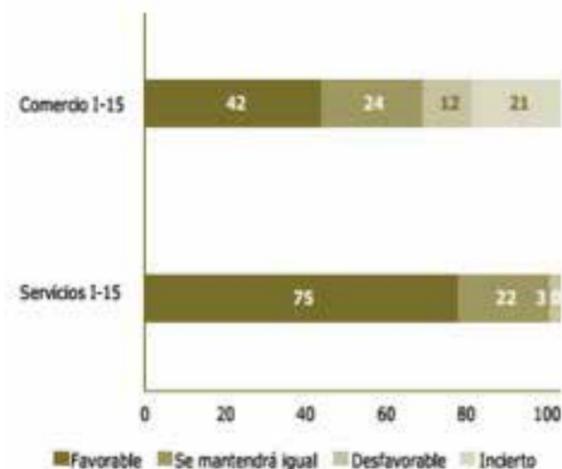
Gráfico 10. Sector servicios: principal problema (%)



Perspectivas

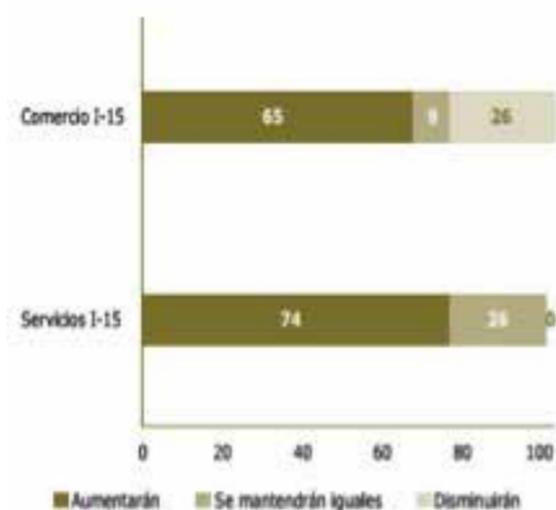
Las perspectivas frente al 2015 fueron optimistas para los pequeños y medianos empresarios de Buga, especialmente para los pertenecientes al sector servicios. En efecto, el 75% de las Pymes de servicios esperaba que la evolución de sus empresas para el cierre de ese período fuera favorable. La misma opinión la compartieron el 42% de los comerciantes. Entre tanto, se resalta que la perspectiva neutra en cuanto a la situación económica llegaba al 24% entre los comerciantes y al 22% entre los prestadores de servicios. La proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general fue baja, con cifras inferiores al 15% para los dos macrosectores. Sin embargo, en comercio hubo un alto porcentaje de encuestados que reportaron incertidumbre (21%), caso contrario al de servicios donde dicha cifra fue nula (0%).

Gráfico 11. Desempeño general (%)



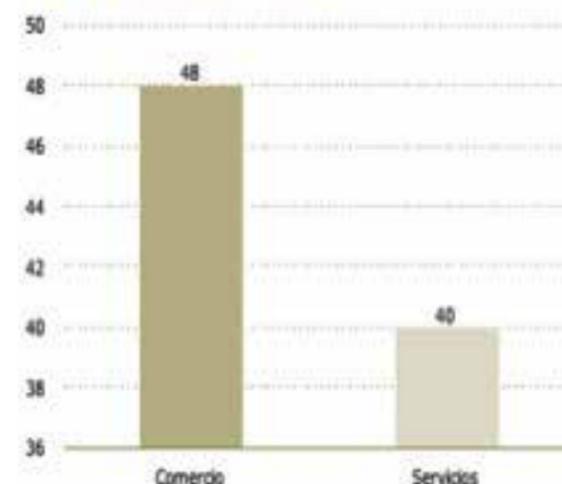
En materia de ventas, se alcanzaron registros idénticos, pues el 65% de las Pymes comerciales y el 74% de las de servicios preveían un incremento en ventas durante el 2015. Estas cifras resultan notoriamente más altas frente a la proporción de empresarios que esperaban una caída de esta variable (menos del 30% en ambos sectores).

Gráfico 13. Expectativas de ventas (%)



El 48% de las Pymes comerciales de Buga y el 40% de las de servicios acudieron al crédito bancario para satisfacer sus necesidades financieras en el segundo semestre de 2014. Estas cifras fueron mayores a las observadas en la ciudad de Cali, donde los niveles de solicitud fueron del 28% en comercio y del 37% en servicios.

Gráfico 14. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)



HOTEL & RESTAURANTE
ALMACENES — LIBRERÍA
SALONES PARA EVENTOS

CALLE 4 No 14-05- y 45
 Teléfono 2280308- 2370240
 www.hotelcasadelperegrino.com

Gráfico 17. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)

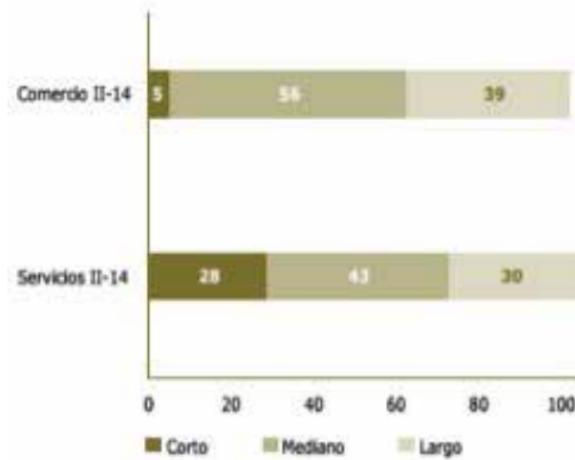
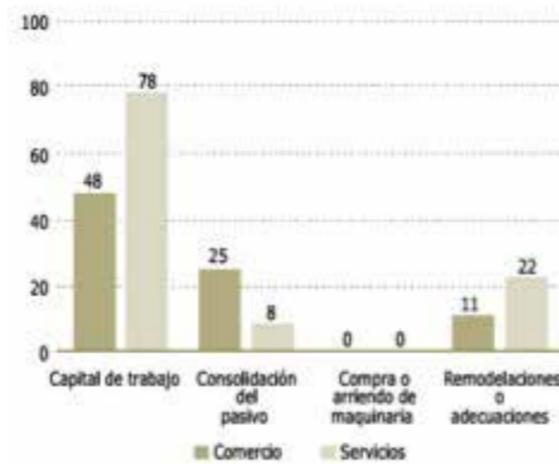


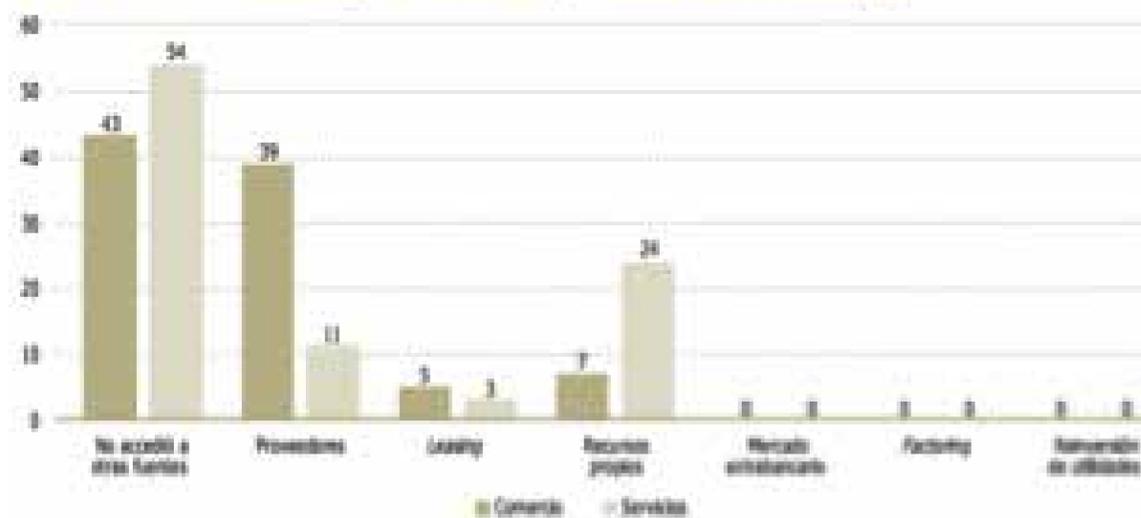
Gráfico 21. Los recursos recibidos se destinaron a (%)



Los recursos de las Pymes de este municipio del Valle del Cauca solicitados al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo: el 48% en comercio y un 78% en servicios. En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal destino de los recursos para las Pymes comerciales (con una proporción del 25%). En cambio dentro del sector de servicios adquirieron particular importancia las remodelaciones y adecuaciones (22%).

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, el 43% de las Pymes comerciales y el 54% de las de servicios no accedieron a ninguna fuente de financiamiento distinta al crédito bancario en el segundo semestre de 2014. Los proveedores son la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes de comercio (39%), mientras que en servicios fueron los recursos propios de las firmas (24%). El leasing tuvo una baja penetración, alcanzando valores inferiores o iguales al 5% para los dos macrosectores. Cabe destacar que en el caso del factoring, su uso en Buga fue nulo.

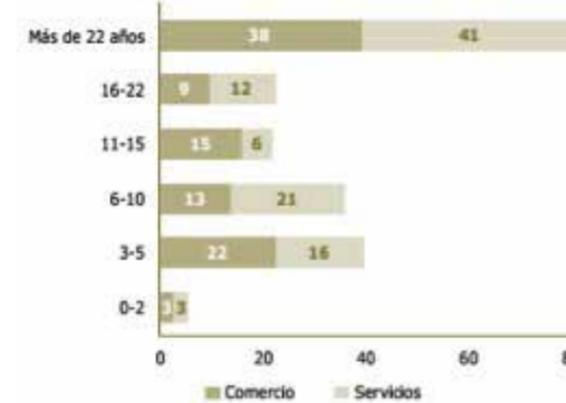
Gráfico 22. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)



Caracterización Empresarial

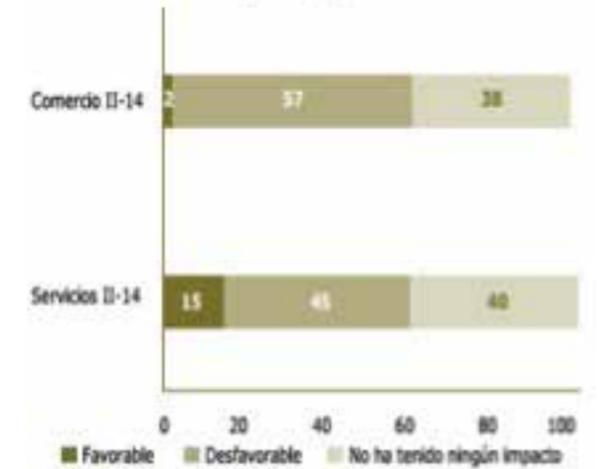
Se preguntó entre los pequeños y medianos empresarios de este municipio del Valle del Cauca cuál era la antigüedad de las empresas. Se encontró que en comercio y en servicios la mayoría de los encuestados reportó que sus firmas superaban los 22 años (38% y 41%, respectivamente). Sin embargo, un 22% de las Pymes comerciales manifestó tener entre 3 y 5 años, mientras que un 21% de las firmas de servicios reportó una edad entre los 6 y 10 años.

Gráfico 25. ¿Cuántos años de antigüedad tiene su empresa? (%)



Se interrogó a las Pymes bugueñas sobre el impacto que ha tenido en su actividad económica la reciente devaluación en la relación peso/dólar que ha afrontado el país. Más de un 40% de los encuestados de los dos macrosectores reportó que este impacto ha sido desfavorable. Esta condición es atribuible a la baja oferta exportadora de esta clase de firmas (servicios), y a los efectos en la inflación vía costos de importación que han podido encarecer los insumos de estas empresas directamente o por medio de sus proveedores. Igualmente, el sector servicios fue el que se mostró más indiferente a esta tendencia, pues un 40% de sus firmas reportó no haber percibido ningún impacto en su actividad económica por cuenta de la devaluación del peso contra el dólar, cifra que en comercio también fue considerable (38%).

Gráfico 35. La reciente devaluación que ha sufrido el país ha tenido un impacto sobre la situación económica de su empresa (%)



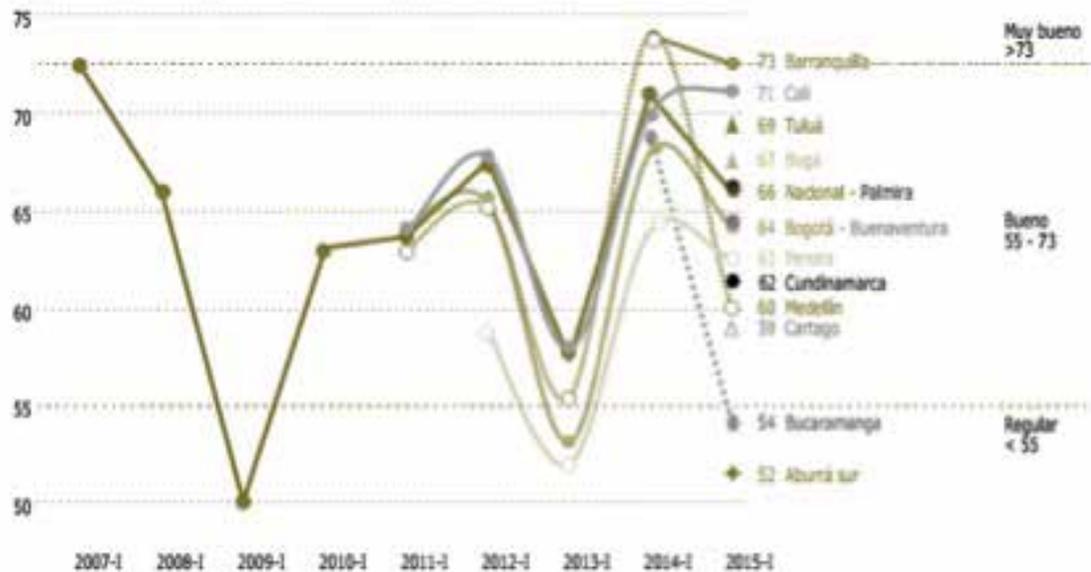
HOTEL
GUADALAJARA

Indicador PYME ANIF – IPA Regional

El IPA recoge variables que permiten determinar el ciclo de la economía, a saber: i) la situación económica respecto al período anterior (semestre comparativo); ii) la situación del volumen de ventas respecto al período anterior (semestre comparativo); iii) las expectativas de desempeño de la empresa en el siguiente período, y iv) las expectativas de ventas de la empresa en el siguiente período.

Los municipios del Valle del Cauca alcanzaron puntajes del IPA que los caracterizan por tener un clima económico “bueno”. En el caso de Buenaventura, su IPA fue de 64, para Buga este fue de 67, Cartago alcanzó un puntaje de 59, Palmira de 66 y Tuluá de 69 para el primer semestre de 2015.

Gráfico 1. Indicador Pyme Anif - IPA Regional
(Muy bueno >73; bueno 55 - 73; regular < 55)



TU MANO AMIGA EN LA CIUDAD SEÑORA

Estamos cerca de ti porque sabemos que es muy importante tener una mano amiga que garantice siempre tu bienestar.

- ♥ Agencia de empleo
- ♥ IPS
- ♥ Colegio
- ♥ Centro Recreativo
- ♥ Supermercado
- ♥ Droguerías
- ♥ CIS
- ♥ Instituto de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano

SIGUENOS EN:

-  /comfandi
-  @comfandi
-  /canalcomfandi

www.comfandi.com.co



YO 

 **Comfandi**
Tu mano amiga



UNIMINUTO
Corporación Universitaria Minuto de Dios
Centro Regional Buga



Tú puedes ser
el próximo

Oferta Académica



Maestría en Educación

Código SNIES 90487

Tecnologías



Logística

Código SNIES 20976

Programas Universitarios



Comunicación Social

Código SNIES 91431



Licenciatura en Pedagogía Infantil

Código SNIES 90962



Administración de Empresas

Código SNIES 91237



Administración en Salud Ocupacional

Código SNIES 91236



Psicología

Código SNIES 91141

Inscripciones

Abiertas

Más información

Centro Regional Buga

CL 21 sur, CR 12 costado sur occidental

Tel.: (2) 369 02 70

Financia
hasta el

100%

del valor del semestre con

la **Cooperativa UNIMINUTO**

Tel.: (2) 369 02 70 ext 5105 / 6

Cel.: 317 659 35 95

www.uniminuto.edu



facebook.com/uniminuto.buga