

**Objetivo Estrategico No 1 Administrar los recursos de la entidad de una manera eficiente.**

No	Actividad / Plan / Programa	Objetivo	Meta	Indicador	Responsable	Cumplimiento	Observaciones
1	Presupuesto	Controlar la ejecución presupuestal	Balance Positivo	((Presupuesto ejecutado ingresos/Presupuesto ejecutado vigencia anterior)*100	Director Administrativo y Financiero	14%	La ejecución de ingresos para la vigencia 2019 tuvo un incremento del 14% con respecto a la vigencia inmediatamente anterior, en donde se evidencia que la mayor fuente de ingresos de la entidad proviene del recaudo de los registros delegados por el Gobierno aunque se tiene obtiene ingresos adicionales por conceptos de venta de servicios com seminarios y/o capacitaciones, alquileres de salones y oficinas, entre otras cosas.
2	Gestión de cartera	recuperar la cartera de entidad	10%	cartera recuperada/cartera	Director Administrativo y Financiero	43%	<b>Cartera recuperada 2019:</b> \$121,374,193 <b>Cartera cierre vigencia 2018:</b> \$707,945,957 <b>Cartera cierre vigencia 2019:</b> \$400.309.888,40 Se evidencia que durante la vigencia 2019 hubo una recuperación de cartera de aproximadamente el 43% con respecto a la cartera al cierre de la vigencia 2018 e inicio de la vigencia 2019,
3	Sanciones de los entes de control	Cumplir con la normativa vigente	0 sanciones	No. de sanciones	Presidente Ejecutivo	0	Podemos evidenciar que el ente cameral no presenta sanciones actualmente
4	Índice de liquidez	Conocer el efectivo con el que cuenta la entidad para cumplir con sus obligaciones	Balance Positivo	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	Presidente Ejecutivo	3,88	<b>Activo Corriente:</b> \$ 1.659.014.362,51 <b>Pasivo Corriente:</b> \$ 427.223.461,39 Por cada peso que la Cámara de Comercio debe, tiene 3,88 pesos para pagar o respaldar esa deuda.

5	Plan de Capacitacion	Mejorar las competencias del personal	80%	# actividades realizadas /# actividades programadas/	Director Administrativo y Financiero	100%	Luego de haber realizado la revisión del plan de capacitaciones es posible evidenciar que todas las actividades dispuestas en el fueron desarrolladas de manera satisfactoria, todo ello en pro del aumento de la calidad del trabajo y la productividad que contribuyen a la satisfacción del trabajador
6	Evaluar el Desempeño	Mejorar el desempeño del personal	80%	# empleados Calificados +/# empleados/	Director Administrativo y Financiero	100%	De los 22 funcionarios evaluados todos obtuvieron notas por encima de 3.0. Si embargo se establecieron planes de mejoramiento con metas a corto, mediano y largo plazo a fin de contribuir al crecimiento personal de nuestros colaboradores.
7	Medir la satisfaccion del cliente interno	Mejorar el clima laboral y el nivel de satisfaccion del cliente interno	80%	# empleados satisfechos/# de empleados/	Director Administrativo y Financiero	87%	La satisfaccion del cliente interno consiste en medir que tan contento se encuentra nuestro personal dentro del equipo de trabajo; particularmente se analizan las percepciones e impresiones del servicio interno como la comunicación, productividad y capacidad de respuesta. Del total de evaluaciones realizadas se obtuvo un porcentaje de satisfaccion del 87%, lo cual nos indica que la mayor parte de nuestros colaboradores se encuentra satisfecho con su puesto de trabajo, pero tambien nos lleva a establecer nuevas acciones y estrategias para lograr un grado de satisfaccion del 100% de nuestros funcionarios.
8	Plan de Mantenimiento	Mantener las instalaciones en buen estado.	80%	Actividades Ejecutadas/ Actividades Programadas	Director Administrativo y Financiero	100%	Se realizaron los siguientes mantenimientos programados: 1)Mantenimiento aires acondicionados de la entidad. 2) Mantenimiento al cableado de redes de la entidad. 3) Mantenimiento Al vehiculo de la entidad. 4) Mantenimientos, pinturas y resanes de oficinas de la entidad.
9	Inventario de Activos Fijos	Controlar los bienes de la entidad	100%	Inventarios Realizados/ Inventarios Programados	Director Administrativo y Financiero	100%	se ejecuto actividad según lo programado.

10	Plan de Sistemas	Garantizar el adecuado funcionamiento de los sistemas de información	100%	Actividades Programadas / Actividades Cumplidas	Director Administrativo y Financiero	100%	Se realizaron las actividades según lo programado en el plan de sistemas.
<b>Objetivo Estrategico No 2 Prestar Servicios de Excelente Calidad de manera ágil, eficiente y confiable.</b>							
No	Actividad / Plan / Programa	Objetivo	Meta	Indicador	Responsable		
11	Medir la satisfacción del cliente Registros Públicos	Incrementar la Satisfacción del cliente de Registros Públicos	90%	(# de usuarios encuestados Que respondieron positivamente/ # De usuarios encuestados)*100	Directora Jurídico y Registro Público	100%	Se obtuvo un consolidado de satisfacción de 100% de 4930 encuestas realizadas durante la vigencia 2019
12	Medir la satisfacción del cliente Promoción y Desarrollo	Incrementar la Satisfacción del cliente de Promoción y Desarrollo	80%	(No.de encuestados que respondieron positivamente a la pregunta de expectativas del cumplimiento del programa/ No. total de encuestados)*100	Director Promoción y Desarrollo	100%	Satisfacción Afiliados I semestre 100% II semestre no se realiza encuesta a los afiliados.
13	Formalización de Empresas	Incrementar la formalidad	30%	(# de empresarios formalizados / # personas asesoradas en formalización)*100	Directora Jurídico y Registro Público	46%	Dentro de las gestiones adelantadas por la entidad con el fin de formalizar a los empresarios informales en el departamento se dispuso de asesorías personalizadas a 1203, de las cuales se logró que se matricularan 550 para un 46%.

14	Comparativo actividad registral	Incrementar la formalidad	80%	(No de registros por clase vigencia actual/No total de registros realizados vigencia anterior)*	Directora Juridico y Registro Público	80%	
15	Tiempo de Respuesta	Cumplir con los tiempos de respuesta establecidos	100%	(# de P respondidas antes de 15 DIAS / # P recibidas)*100	Directora Juridico y Registro Público	97%	En el año se recibieron un total de 1654 peticiones de las cuales 646 requerian respuesta escrita y 1014 eran de respuesta inmediata por el tipo de solicitud, con lo cual se establece que tenemos un cumplimiento del 97% en el tiempo.
<b>Objetivo Estrategico o No 3 Promover el Desarrollo y la Competitividad Regional por medio del emprendimiento y el fortalecimiento empresarial.</b>							
16	Programa de Servicios Preferenciales	Mantener elecciones por afiliados	5%	No. Afiliados Nuevos/ No. Total de Afiliados	Presidente Ejecutivo Director Promoción y Desarrollo	21,68%	Para la vigencia del año 2019, se obtuvieron 62 Afiliados Nuevos para un total de 286 Afiliados, a la vigencia inmediately anterior contabamos con un total de 224 afiliados en la entidad contando con un incremento del 25%
17	Programa de Formacion Empresarial	Mejorar las competencias de los empresarios	80%	(No. Asistentes / No. Asistentes presupuestados) * 100	Director Promoción y Desarrollo	211%	Este porcentaje representa los asistentes a las capacitaciones propias de la camara en lo corrido del 2019.
18	Programa de Formacion Empresarial	Mejorar las competencias de los empresarios	80%	(No. de encuestados que respondieron positivamente/ No. total de encuestados)*100	Director Promoción y Desarrollo	80%	Del total de encuestas realizada en el 2019 equivalentes a 420, el 80% contesto de manera positiva y el 20% restante se ubica en las diferentes respuestas del cuestionario realizado.
19	Plan Anual de Trabajo	Promover el Desarrollo de la Región	80%	(No.de actividades con cumplidos /No. de actividades programadas /) * 100	Director Promoción y Desarrollo	100%	Se realizaron las actividades pertinentes de acuerdo el plan establecido.

20	Investigaciones	Satisfacer las necesidades de informacion de la región	90%	(No de investigaciones realizadas/ No de investigaciones propuestas)*100	Director Promoción y Desarrollo	150%	
<b>Objetivo Estrategico No 4 Promover el mejoramiento continuo de la entidad y mantener el Sistema de Gestión de la Calidad y Control Interno.</b>							
21	Sistema de Gestión de Calidad	Medir la eficacia del Sistema	85%	(No de metas de cumplidas /No de metas propuestas)*100	Lider de Calidad	94,73%	De los 19 indicadores evaluados 1 no cumplio la meta para esto se realizaran las acciones correctivas pertinentes..
<b>Objetivo Estrategico No 5 Planificar estratégicamente la organización analizando el contexto, las expectativas de los grupos de interés y la capacidad de gestión de la organización para cumplir con los resultados previstos.</b>							
22	Plan Estrategico	Cumplimiento del Direccionamiento Estrategico	80%	No. Metas Cumplidas/ No. Metas Programadas	Presidente Ejecutivo y Lider de Calidad	90%	