



**Cámara de Comercio de**  
**MAGANGUÉ**

# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

## 2020-2023

**SERVICIO QUE TE HACE CRECER**



## **ANTECEDENTES.**

Las empresas deben formular su planeación estratégica como un ejercicio periódico para definir sus proyecciones a lo largo del tiempo, en el sector de las Cámaras de Comercio éste ejercicio va acompañado de un Plan Anual de Trabajo (PAT) y del presupuesto anual.

Se planea a mediano plazo con base en las funciones legales de la entidad, los aspectos relevantes que debe cumplir en materia interna para su fortalecimiento institucional, también para superar sus debilidades y de igual forma se planea para aprovechar las oportunidades y hacerles frente a las amenazas.

Desde el año 2014 se viene haciendo estos ejercicios a mediano plazo de planeación estratégica, ya que la legislación anterior definía hacer elecciones de Junta Directiva cada dos años, frente a lo cual en un año se elegían los miembros, a mitad de año, el año siguiente trabajaban y al siguiente había nueva elección, motivo por el que no era posible hacer planificaciones de mediano plazo, la alta rotación de los miembros de Junta Directiva impedía un proceso de este tipo.

Solo con la expedición de la Ley 1727 de 2014 que amplió los periodos de las Juntas Directivas a 4 años es cuando se ha podido proponer, aprobar y adelantar los planes estratégicos a mediano plazo, en el caso particular de la Cámara de Comercio de Magangué el último ejercicio de Planeación Estratégica se proyectó desde finales de 2013 hasta el año 2019.

En ese entonces se habían logrado unos avances importantes en materia de la calidad en la prestación del servicio, ampliación de la cobertura regional y el impulso a proyectos de alto impacto en el desarrollo regional como los proyectos viales.

Sin embargo, también para esos años se vivió una crisis interna por las actitudes desleales de algunos miembros con la institución que afectaron su imagen frente al público.

Frente a lo cual se plantearon objetivos estratégicos que llevasen a un fortalecimiento de las relaciones internas, consolidar los sistemas de control, mejorar los servicios de registros y gestionar convenios y alianzas, los objetivos se fueron cumpliendo a lo largo del tiempo definido e inclusive se considera que se cumplieron un poco antes de ese tiempo.

Este año 2019 apenas iniciaba periodo la Junta Directiva que fue elegida en diciembre de 2018, consideramos que era el momento para construir una nueva planeación estratégica que inicie en el 2020 y cubra su acción hasta el 2023, consideramos que 4 años es el tiempo ideal para planificar acciones de desarrollo institucionales, de tal forma que cada vez que se instale una nueva Junta Directiva ese año lo tienen para construir su planeación estratégica de 4 años.

Para construir la Planeación Estratégica que se presenta se hicieron talleres con los miembros de la Junta Directiva y con los trabajadores de la entidad recogiendo sus expectativas y necesidades, igualmente se escuchó a los usuarios de los servicios analizando la información consignada en las encuestas

de satisfacción, en entrevista con ellos recogiendo sugerencias, estudiamos las perspectivas del municipio de la sede principal de la Cámara y los de la jurisdicción, las proyecciones de los departamentos de Bolívar y Sucre, las relaciones con Confecámaras y con el Gobierno Nacional.

La Planeación se encuentra estructurada en la definición de la misión institucional con factor determinante de la razón de ser de la entidad y guía general de todos los propósitos, de ella se hace un análisis detallado en la sección “Tema Dominante” descomponiéndola en sus partes para una mejor comprensión de las ideas claves que fijan los objetivos y se informa que todos hacen parte del deber ser de la entidad.

Seguidamente tenemos a la Visión, que es la forma como nos queremos ver al cabo de estos 4 años de trabajo, donde se destaca que queremos ser reconocidos como una agencia de desarrollo regional por las iniciativas que impulsamos que buscan el bienestar general.

Los objetivos estratégicos son el resultado de la construcción de las estrategias de los temas que habitualmente se viene impulsando dentro de estas se encuentra estrategias frente al usuario, financieras, de los procesos internos y de aprendizaje y crecimiento, todo ello va enfocado a determinar 3 grandes objetivos estratégicos, que hacen relación frente a los servicios de registros empresariales, servicio de desarrollo empresarial y servicios de desarrollo regional.

Las necesidades y expectativas de todos nuestros usuarios están incluidos en esos tres grandes servicios que se cumplen a través de los tres objetivos estratégicos, que son impulsados a través de las 18 estrategias de trabajo y para cada estrategia se debe diariamente trabajar en acciones por cada área de entidad guiados desde la presidencia ejecutiva.

Para el desarrollo y control de las acciones se ha diseñado un cuadro de mando integral desde donde se coordinan las acciones para que sea alimentado desde las direcciones de área y de estas a los trabajadores de cada área de la entidad, de tal forma que se pueda alimentar periódicamente el avance de los propósitos y hacerse evaluaciones anuales de los logros alcanzados.

De esta manera se encuentra estructurada la planeación estratégica que presentamos a continuación:

## **MISIÓN**

La Cámara de Comercio de Magangué es una entidad privada y gremial, integradora de los sectores privado y público, construye soluciones hacia la formalidad empresarial, presta servicios a los sectores productivos a través de la información y conocimiento, haciendo crecer a la región por medio de la representación, promoción y defensa de los intereses generales.

## **VISIÓN**

La Cámara de Comercio de Magangué se proyecta como una agencia de desarrollo regional, generando soluciones a los sectores empresariales que con ella trabajen en mejorar la productividad y la competitividad.

## TEMA DOMINANTE

La Cámara de Comercio de Magangué es una entidad privada y gremial, integradora de los sectores privado y público, <sup>1</sup>construye soluciones hacia la formalidad empresarial, <sup>2</sup>presta servicios a los sectores productivos a través de la información y conocimiento, <sup>4</sup>**haciendo crecer a la región** por medio de la <sup>3</sup>representación, promoción y defensa de los intereses generales.

### IDEAS CLAVES:

<b><u>4. Servicio que impulsa el crecimiento regional</u></b>		
<b>1. Construye soluciones hacia la formalidad.</b>	<b>2. Presta servicios a los sectores productivos.</b>	<b>3. Representación, promoción y defensa de los intereses generales.</b>

## OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

<b>Servicio de Registros Empresariales.</b>	Prestar servicios de alta calidad dentro del marco de la legalidad definida por el Estado sobre los registros empresariales, procurando que sean oportunos y eficientes, que sean útiles y satisfagan las necesidades y expectativas de los usuarios.
<b>Servicio de Desarrollo Empresarial.</b>	Potenciar las capacidades y oportunidades de los comercios y empresas que participen en los programas de conocimientos, información, negocios y acceso a mercados.
<b>Servicio de Desarrollo Regional.</b>	Gestionar ante las diversas instancias del Estado los proyectos que requiere la región para impulsar la productividad y la competitividad.

## ESTRATEGIAS

<b>ESTRATEGIAS FRENTE AL USUARIO</b>	Cumplir las Funciones legales delegadas anualizadas en el PAT (Art. 4 del Decreto 2042/14)
	Lograr la satisfacción de los usuario por los servicios prestados.
	Hacer una análisis del número de servicios registrales prestados por concepto por año.
	Ampliar y mejorar instalaciones físicas, recursos tecnológicos, competencias del personal y su cantidad para asegurar un mejor servicio.
	Gestionar de soluciones a las necesidades del sector empresarial y los grupos de interés en la jurisdicción.
<b>ESTRATEGIAS FINANCIERAS</b>	Incrementar los ingresos de la entidad.
	Controlar los gastos de la entidad.
	Generar y administrar los excedentes de liquidez.

<b>ESTRATEGIAS DE LOS PROCESOS INTERNOS</b>	Cumplimiento de requisitos legales y reporte oportuno a entes de control y vigilancia.
	Cumplimiento de requisitos y reporte oportuno a entes de certificación y seguimiento a la gestión.
	Mejorar el Sistema Gestión Contable y Presupuestal
	Mejorar el Sistema de Control Interno
	Mejorar el Sistema de Gestión de Calidad
	Mejorar el Sistema de Gestión Documental
	Mejorar Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y cumplimiento legal del sistema.

<b>ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO</b>	Fortalecer y mejorar las capacidades, destrezas y compromiso del talento humano hacia el cliente externo e interno.
	Desarrollar competencias de liderazgo con proyección de mejora en todas las áreas y procesos.
	Mejorar las competencias en la formulación y gestión de proyectos.