

Tunja, 19 de agosto de 2025

Doctor
JOHN JAIRO MARTÍNEZ ÁLVAREZ
Presidente Ejecutivo
Cámara de Comercio de Tunja
Ciudad

**Asunto**: Seguimiento Indicadores de Gestión julio 2025 – Metas financieras (Preliminares)

Cordial Saludo Dr. John Jairo:

Este informe presenta el análisis del comportamiento financiero y de gestión de la Cámara de Comercio de Tunja con corte a julio de 2025. El análisis se hace comparando las metas mensuales y acumuladas con respecto a los ingresos proyectados (públicos y privados), así como la revisión de los indicadores operativos. Se consideró, además, la naturaleza de los ingresos agrupados bajo "Servicios Especiales" y "Varios".

#### **RESULTADOS GENERALES DEL RECAUDO – JULIO 2025**

Al cierre de julio, los ingresos totales alcanzaron \$11.703 millones frente a una meta programada de \$13.304 millones, con un cumplimiento de 87,96%. Este resultado evidencia un avance positivo en términos financieros, impulsado principalmente por los ingresos públicos, que alcanzaron un cumplimiento del 95,21%. El recaudo mensual, sin embargo, mostró un desempeño inferior a lo proyectado, con un 90,51% de cumplimiento mensual.

#### ANÁLISIS POR FUENTE DE INGRESO

#### **Ingresos Públicos**

Durante el mes de julio, los ingresos públicos alcanzaron un total de \$545 millones, con un cumplimiento mensual del 100,34% frente a la meta proyectada de \$543 millones.





Este desempeño, se encuentra dentro del rango óptimo, representa una leve aceleración respecto al promedio del semestre anterior, y sugiere la necesidad de seguir fortaleciendo la ejecución en líneas que sostienen esta fuente estructural de financiación.

La línea de renovaciones, como es habitual, continúa siendo el pilar fundamental del recaudo público. En julio registró un cumplimiento del 101,02%, equivalente a \$210,4millones, lo que confirma su estabilidad como ingreso predecible y esencial para la sostenibilidad institucional. Este comportamiento está alineado con el indicador de gestión correspondiente, que muestra un avance acumulado del 90,79% en número de renovaciones.

En contraste, los ingresos por matrículas si bien tuvieron un buen desempeño puntual en julio (101,23% de cumplimiento mensual), su rezago acumulado continúa siendo preocupante (51,89% en gestión). Esta situación evidencia una recuperación parcial, pero no suficiente para revertir el rezago estructural del primer semestre. Se sugiere redoblar esfuerzos comerciales y comunicacionales en estrategias de formalización.

Los ingresos por inscripciones en el mes de julio mostraron una ejecución destacada, con un 119,63% de cumplimiento, superando incluso lo esperado. Este comportamiento también se observa en el avance del indicador de gestión (cumplimiento acumulado superior al 100%), reflejando una articulación efectiva entre la actividad operativa y el resultado financiero.

Las líneas complementarias como certificados (99,61%), formularios (105,87%) y registro de proponentes (60,08%), mantienen un comportamiento estable, aunque algunas por debajo de lo esperado. Se recomienda revisar las variaciones puntuales y su correspondencia con la estacionalidad de trámites en el segundo semestre.

En cuanto a ingresos financieros públicos, el cumplimiento fue del 151,91%, lo cual refleja una mayor rentabilidad por intereses u otras operaciones, probablemente afectadas por la mayor disponibilidad de recursos transitorios o ajustes de tasas.



#### Ingresos Privados<sup>1</sup>

Durante julio, los ingresos privados totalizaron \$86 millones, alcanzando un cumplimiento mensual del 55,72%, por debajo de la meta establecida. Si bien este resultado representa un desempeño negativo desde el punto de vista financiero, al revisar el origen y naturaleza de estos ingresos, se identifican contrastes importantes en su sostenibilidad y trazabilidad operativa.

Los arrendamientos mantuvieron un comportamiento estable, con un cumplimiento del 162,75%, reflejando una buena gestión de los contratos vigentes y continuidad en el uso de activos. Esta línea sigue siendo una fuente constante y predecible dentro del portafolio de ingresos privados.

Por su parte, los ingresos del Centro de Convenciones (privado) mostraron un cumplimiento del 88,22%.

Las líneas de Servicios Especiales y Varios presentaron un cumplimiento del 10,35%, siguiendo con la tendencia mensual y ubicando este indicador en estado crítico. Además, no se evidencian registros de actividades operativas en los indicadores de gestión para julio, lo que genera una desconexión entre lo financiero y lo misional.

En cuanto a conciliación y arbitraje, el cumplimiento fue del 56,59%. Aunque el ingreso financiero es aceptable.

Finalmente, las afiliaciones nuevas registraron un ingreso de 305.000 pesos, situación que concuerda con el 0% de cumplimiento en el indicador de gestión. En contraste, las afiliaciones renovadas se mantuvieron en niveles altos (97,12%), confirmando el buen comportamiento de fidelización de la base empresarial existente.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Incluyen: operacionales privados, financieros privados y arrendamientos



\_



#### CONCLUSIÓN

El mes de julio confirma una tendencia positiva en el recaudo global, pero también revela retos persistentes en la ejecución de ingresos propios. Desde Planeación se reitera la importancia de avanzar hacia una gestión integral, alineada entre lo operativo y lo financiero, seguimiento de las direcciones permanente y decisiones basadas en datos consolidados. El segundo semestre representa una ventana importante para ajustar las estrategias y asegurar el cumplimiento global de las metas de la Cámara.

Cordialmente,

Claudia Patricia Ochoa Arenas Planeación y Estudios Económicos





www.cctunja.org.co

# Informe de Gestión Indicadores



Departamento de Planeación y Estudios Económicos

**JULIO 2025** 

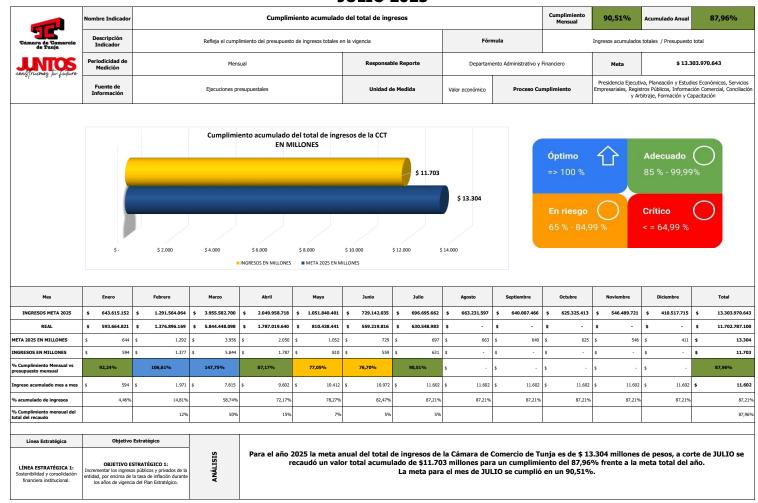
#### **RANGOS DE MEDICIÓN**







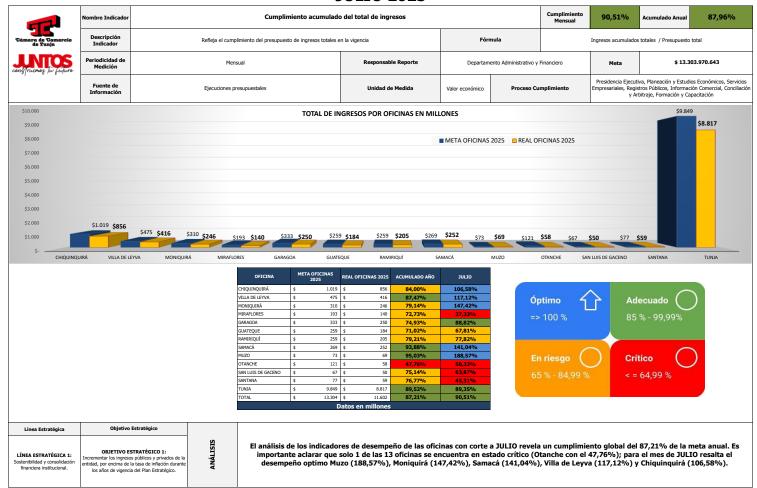


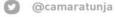








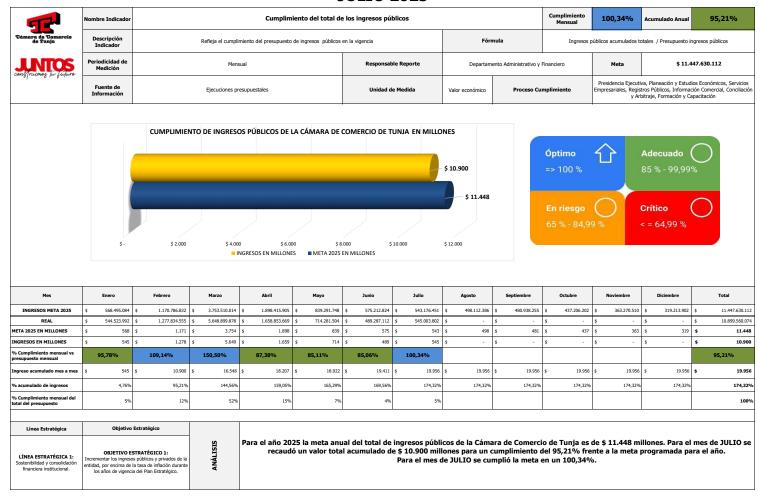












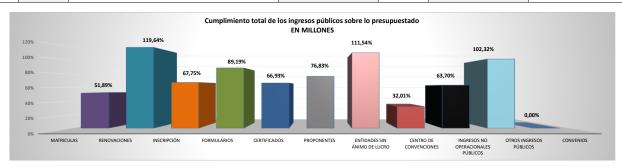








Nombre Indicador	Cumplimiento del total d		Cumplimiento Mensual	100,34%	Acumulado Anual	95,21%		
Descripción Indicador	Refleja el cumplimiento del presupuesto de ingresos públicos	<b>Fórmula</b> Ingresos			públicos acumulados totales / Presupuesto ingresos públicos			
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Departam	ento Administrativo y	Financiero	Meta	\$ 11.447.630.112	
Fuente de Información	Ejecuciones presupuestales	Unidad de Medida	Valor económico Proceso Cu		mplimiento	Presidencia Ejecutiva, Planeación y Estudios Económicos, Servic Empresariales, Registros Públicos, Información Comercial, Concilio y Arbitraje, Formación y Capacitación		



SERVICIO	META 2025 MILLONES	REAL 2025 MILLONES	% AVANCE		
Matriculas	\$ 776	\$ 403	51,89%		
Renovaciones	\$ 6.071	\$ 7.263	119,64%		
Inscripción	\$ 396	\$ 269	67,75%		
Formularios	\$ 276	\$ 246	89,19%		
Certificados	\$ 530	\$ 355	66,93%		
Proponentes	\$ 1.146	\$ 880	76,83%		
Entidades sin Ánimo de Lucro	\$ 767	\$ 856	111,54%		
Centro de Convenciones	\$ 808	\$ 259	32,01%		
Ingresos no operacionales públicos	\$ 573	\$ 365	63,70%		
Otros Ingresos Públicos	\$ 5,6	\$ 6	102,32%		
Convenios	\$ 100	\$ -			
Total Ingresos Públicos	\$ 11.448	\$ 10.900	95,21%		

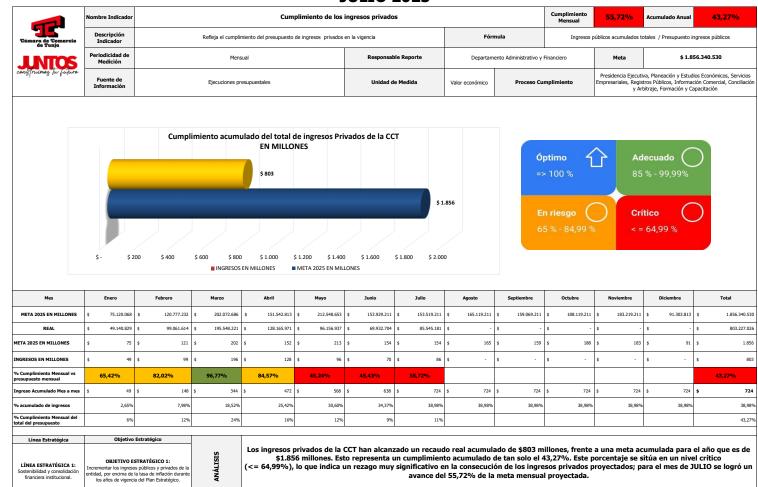


Liliea Estrategica	Objectio Estrategico
LÍNEA ESTRATÉGICA 1: Sostenibilidad y consolidación financiera institucional.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 1: Incrementar los ingresos públicos y privados de la entidad, por encima de la tasa de inflación durante los años de vigencia del Plan Estratégico.

Los ingresos públicos de enero a julio de 2025 permiten observar que, "Matrículas" con un 51,89%, "Centro de Convenciones" con un 32,01%, e "Ingresos no operacionales públicos" con un 63,7%, todos ellos se encuentran dentro de la categoría "Crítico". En la categoría "En riesgo" se encuentran Inscripción (67,75%), Certificados (66,93%) y Proponentes (76,83%). Como nota positiva, "Renovaciones" (119,64%), "Entidades sin Ánimo de Lucro" (111,54%) y Otros ingresos públicos (102,32%) han cumplido la meta propuesta, entrando en la categoría "Óptimo". Faltando cinco meses para que finalice 2025, será necesario un esfuerzo concertado para mejorar el desempeño de las categorías críticas y de riesgo para cumplir con el objetivo de ingreso público anual.







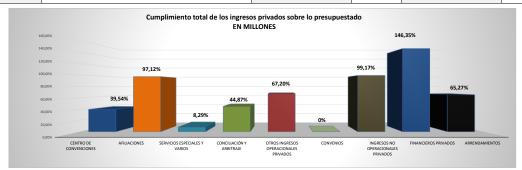








Nombre Indicador	Cumplimiento de los	ingresos privados			Cumplimiento Mensual	55,72%	Acumulado Anual	43,27%
Descripción Indicador	Refleja el cumplimiento del presupuesto de ingresos privados	<b>Fórmula</b> Ingresos			públicos acumulados totales / Presupuesto ingresos públicos			
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Departam	ento Administrativo y	Financiero	Meta	\$ 1.856.340.530	
Fuente de Información	Ejecuciones presupuestales	Unidad de Medida	Valor económico	alor económico Proceso Cumplim		Presidencia Ejecutiva, Planeación y Estudios Económicos, Servicio Empresariales, Registros Públicos, Información Comercial, Conciliac y Arbitraje, Formación y Capacitación		



SERVICIO	ETA 2025 MILLONES	REAL 2025 MILLONES	% AVANCE
Ingresos operacionales privados	\$ 1.738	\$ 686	39,48%
Centro de Convenciones	\$ 725	\$ 286,7	39,54%
Afiliaciones	\$ 185	\$ 179,2	97,12%
Servicios Especiales y Varios	\$ 488	\$ 40,5	8,29%
Conciliación y Arbitraje	\$ 220	\$ 98,7	44,87%
Otros ingresos operacionales privados	\$ 121	\$ 81,2	67,20%
Convenios	\$ -	\$	
Ingresos no operacionales privados	\$ 118	\$ 117,0	99,17%
Financieros privados	\$ 49	\$ 72,2	146,35%
Arrendamientos	\$ 69	\$ 44,8	65,27%
Total Ingresos Privados	\$ 1.856	\$ 803,2	43,27%

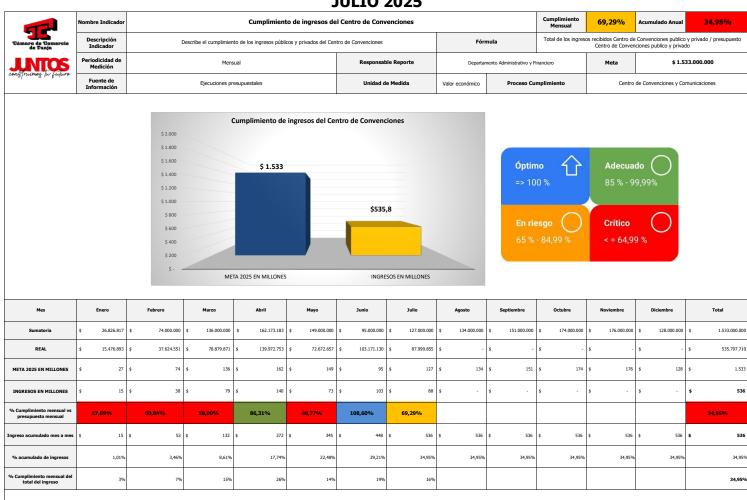


Línea Estratégica	Objetivo Estratégico	
LÍNEA ESTRATÉGICA 1: Sostenibilidad y corsolidación financiera institucional.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 1: Incrementar los ingresos públicos y privados de la entidad, por encima de la tasa de inflación durante los años de vigencia del Plan Estratégico.	ANÁLISIS

Una parte importante de los servicios tiene un desempeño critico, "Ingresos operacionales privados" con un 39,48%, "Centro de Convenciones" con un 39,54%, "Servicios Especiales y Varios" con un 8,29% y "Conciliación y Arbitraje" con un 44,87%, por su parte "Arrendamientos" con un 65,27% y otros ingresos operacionales privados 67,2% se encuentran "en riesgo". Los servicio que se acerca a un nivel adecuado es "Afiliaciones" con un 96,95% e ingresos no operacionales privados (99,17%), que se sitúa en el rango de "Adecuado". Por último, el servicio de financieros privados con el 146,35% se encuentra en estado optimo cumpliendo la meta anual.









Línea Estratégica

LÍNEA ESTRATÉGICA 1:

financiera institucional.



Obietivo Estratégico

OBJETIVO ESTRATÉGICO 2:

Lograr la auto sostenibilidad del Centro de Convenciones en los próximos 5 años.



@camaratunja





Para el año 2025 la meta anual del total de ingresos del Centro de Convenciones es de \$ 1.533 millones de los cuales \$ 808 millones son ingresos públicos y \$ 725millones son ingresos privados. Para el mes de JULIO se recaudó un valor total acumulado de \$ 536 millones para un cumplimiento del 34,95% frente a la meta programada para

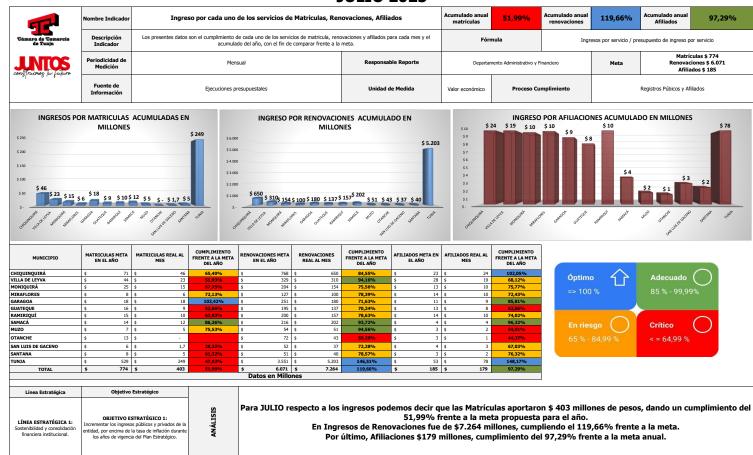
el año.

Para el mes de JULIO se registró un avance de la meta mensual en un 69,29%



Cámara de Comercio de Tunja









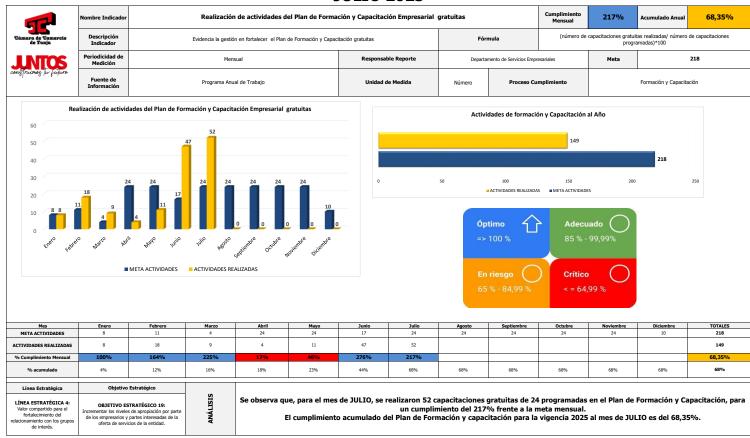


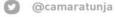




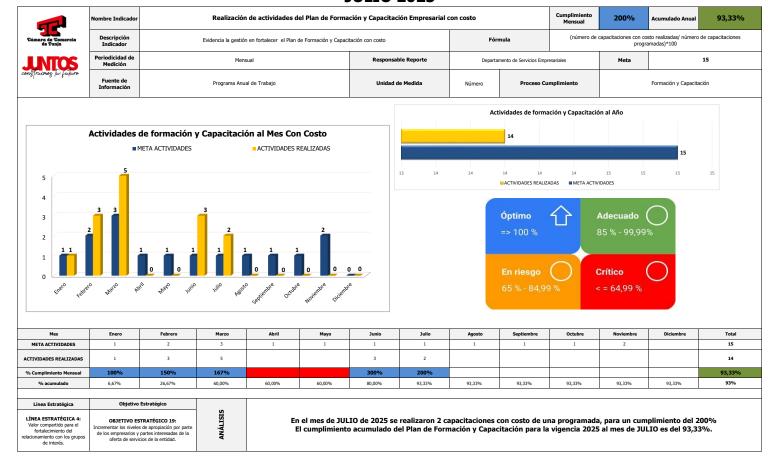








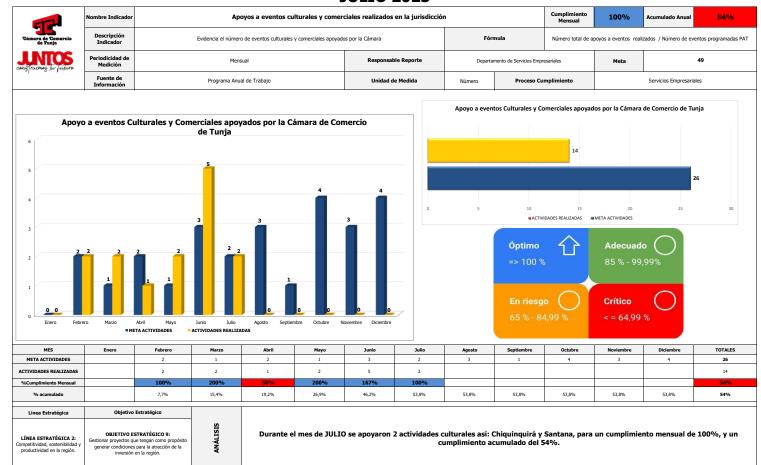




















Nombre Indicador	Índice de satisfacción del cliente frente al servicio	de formación y capacitación en T	unja y Oficinas		Cumplimiento Mensual	100,00%	Acumulado Anual	62,79%
Descripción Indicador	Evidencia la satisfacción de los usuarios frente a los servicios de formación y capacitación, r y facilitador en Tunja y oficinas	<b>Fórmula</b> Promedio porcentu			ual de satisfacción reflejado en las encuestas aplicadas a los servicios de formación y capacitación			
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Departamento de Servicios Empre		esariales	Meta	Oficinas: 8	5% Tunja: 98%
Fuente de								ación







MES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES
META TUNJA	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	
Porcentaje Mes Tunja	97%	97%	99%	99%	98%	98%	98%						
%Cumplimiento	98,98%	98,98%	101,02%	101,02%	100,00%	100,00%	100,00%						
Acumulado	8,25%	16,50%	24,91%	33,33%	41,67%	50,00%	58,33%	58,33%	58,33%	58,33%	58,33%	58,33%	58,33%
META OFICINAS SECCIONAL Y RECEPTORAS	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	
Porcentaje Mes oficinas	97%	97%	99%	99%	98%	98%	98%						
% Cumplimiento	114,12%	114,12%	116,47%	116,47%	115,29%	115,29%	115,29%						
Acumulado	9,51%	19,02%	28,73%	38,43%	48,04%	57,65%	67,25%	67,25%	67,25%	67,25%	67,25%	67,25%	67,25%
Total indicador Acumulado	8,88%	17,76%	26,82%	35,88%	44,85%	53,82%	62,79%	62,79%	62,79%	62,79%	62,79%	62,79%	62,79%
Cumplimiento Mensual	106,55%	106,55%	108,75%	108,75%	107,65%	107,65%	107,65%						

Línea Estratégica	Objetivo Estratégico	
LÍNEA ESTRATÉGICA 4: Valor compartido para el fortalecimiento del relacionamiento con los grupos de interés.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 16: Articular estrategias para logra alto nivel de satisfacción de la gestión institucional por parte de los grupos de interés.	ANÁLISIS

La meta del Indicador Índice de satisfacción del cliente con el servicio de formación y capacitación - Encuesta Gestión Empresarial - Tunja, es del 98%. En el mes de JULIO la calificación en los eventos es del 98% para un cumplimiento del 100% frente a la meta mensual y un cumplimiento del 58,33% frente a la meta anual. \*La meta del Indicador Índice de satisfacción del cliente con el servicio de formación y capacitación - Encuesta Gestión Empresarial -oficina seccional y receptoras es del 85%. En el mes de JULIO la calificación es del 98% para un cumplimiento del 115,29% frente a la meta mensual y un cumplimiento del 67,25% frente a la meta anual.

El cumplimiento del Índice de satisfacción del cliente con el servicio de Formación y Capacitación para el mes de JULIO es del 107,65% y un cumplimiento acumulado anual del 62,79%.







Nombre Indicador	Oportunidad en la respuesta de	Oportunidad en la respuesta de peticones, quejas y reclamos									
Descripción Indicador	Determina los tiempos utilizados en brindar respuesta al usuario frente a la peti	Fón	Fórmula (Número de pet			iciones, quejas y reclamos respondidas en tiempo / Número total de peticiones, quejas y reclamos recibidas )*100					
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Proceso de Servicio al Clier		te Meta		100%				
Fuente de Información	Seguimiento y estado de las SFPQR	Unidad de Medida	Porcentaje Proceso Cui		mplimiento	Servicio al Cliente		2			

Tipo de Solicitud	Número de solicitudes respondidas en tiempo	Número total de solicitudes recibidas	Resultado
Sugerencias			100%
Felicitaciones	27	27	100%
Peticiones	1.701	1.701	100%
Quejas	7	7	100%
Reclamos	2	2	100%
Total	1.737	1.737	100%





Solicitud	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Peticiones	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%						58%
Quejas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%						58%
Reclamos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%						58%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%						58%

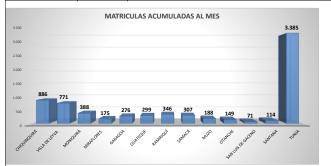
Variable Estratégica	Objetivo Estratégico	
ÍNEA ESTRATÉGICA 4: Valor compartido para el fortalecimiento del relacionamiento con los grupos de interés.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 16: Articular estrategias para lograr alto nivel de satisfacción de la gestión institucional por parte de los grupos de interés.	

El proceso de Servicio al Cliente realiza trazabilidad permanente a las solicitudes de SFPQR recibidas, con el fin de dar una respuesta oportunidad y eficiente a nuestros usuarios, por esta razón se puede evidenciar que durante el mes de JULIO de 2025 se recibieron 264 solicitudes, de las cuales el 100% fueron respondidas dentro de los tiempos establecidos dentro del proceso. A la fecha se han presentado 1.737 solicitudes de SFPQR en el año discriminadas así: Sugerencias (0), Felicitaciones (27), Peticiones (1.701), Quejas (7) y Reclamos (2).





Nombre Indicador	Matriculados en los		Cumplimiento Mensual	101,27%	Acumulado Anual	62,73%		
Descripción Indicador	Evidencia el número de registros que se realizan en la Cámara de Comercio, de los comercio los establecimientos de comercio	Fórr	mula	Número de empresarios matriculados en los registros públicos /número de matriculas proyectadas				
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Departamento Jurídico y Registros Púb		Públicos	Meta	11.725	
Fuente de Información	Sistema SII, información estadística	Unidad de Medida	Número Proceso Cu		mplimiento	Registros Públicos		s





MUNICIPIO	MATRICULAS META AL AÑO	MATRICULAS REAL AL MES	CUMPLIMIENTO FRENTE A LA META DEL AÑO	JULIO
CHIQUINQUIRÁ	1.449	886	61,16%	85,58%
VILLA DE LEYVA	1.251	771	61,61%	94,80%
MONIQUIRÁ	605	388	64,14%	156,21%
MIRAFLORES	249	175	70,42%	64,98%
GARAGOA	302	276	91,41%	99,72%
GUATEQUE	487	299	61,37%	52,42%
RAMIRIQUÍ	548	346	63,11%	118,59%
SAMACÁ	450	307	68,20%	196,14%
MUZO	263	188	71,57%	134,56%
OTANCHE	356	149	41,80%	55,05%
SAN LUIS DE GACENO	121	71	58,68%	183,49%
SANTANA	216	114	52,82%	67,96%
TUNJA	5.428	3.385	62,36%	107,26%
TOTAL	11.725	7.355	62,73%	101,27%



Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
% acumulado	9,46%	19,34%	29,24%	38,27%	46,45%	53,57%	62,73%	62,73%	62,73%	62,73%	62,73%	62,73%	62,73%
Persona Natural	537	532	546	498	443	408	516						3.480
Persona Jurídica	63	93	76	57	58	45	59						451
Establecimiento de Comercio	498	513	524	484	426	366	486						3.297
Sucursales		2	1		1	1	1						6
Agencias	2		2	1	3	1	1						10
Esal	6	19	12	18	28	14	11						108
TOTAL	1.106	1.159	1.161	1.058	959	835	1.074						7.352

Línea Estratégica	Objetivo Estratégico	
LÍNEA ESTRATÉGICA 4: Valor compartido para el fortalecimiento del relacionamiento con los grupos de interés.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 18: Incrementar la participación de los grupos de interés en la oferta de servicios de la entidad.	ANÁLISIS

El análisis de las matrículas por municipio hasta JULIO de 2025 revela un cumplimiento global del 62,73% frente a la meta anual de 11.725 matrículas, existe una marcada heterogeneidad entre los municipios, siendo Garagoa (91,41%) el de cumplimiento más alto, mientras que otros como Otanche (41,8%) se sitúa por debajo del promedio, lo que sugiere la necesidad de identificar y replicar las estrategias exitosas de los municipios con mejor rendimiento y abordar las particularidades de aquellos con menor captación para asegurar el cumplimiento de las metas individuales y colectivas al final del año.



Cámara de Comercio de Tunja



@camaratunja



camaradecomerciodetunja



Cámara de Comercio de Tunja



