

Tunja, 22 de julio de 2025

Doctor

JOHN JAIRO MARTÍNEZ ÁLVAREZ

Presidente Ejecutivo Cámara de Comercio de Tunja Ciudad

Asunto: Seguimiento Indicadores de Gestión junio 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 junio de 2025. A partir del cruce entre el Informe de Indicadores de Gestión y el Informe Preliminar de Metas Financieras, se identifican desempeños por fuente de ingreso, cumplimiento por oficina y avance de actividades operativas claves. El propósito es fortalecer el seguimiento y ofrecer información útil para la toma de decisiones de la alta dirección.

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 – JUNIO 2025

Ingresos Totales

Meta mensual: \$ 729.142.035
 Recaudo real: \$ 559.219.816
 Cumplimiento mensual: 76,70%

- **Meta acumulada (ene-jun): \$** 9.721.703.070

- Recaudo acumulado: \$ 10.991.968.601 - Cumplimiento acumulado: 113,07%









Si bien junio presentó un leve incumplimiento frente a la meta mensual, el cumplimiento acumulado es ampliamente favorable, superando en un 13% lo proyectado a la fecha. Este resultado evidencia un comportamiento positivo, atribuible principalmente al buen desempeño en ingresos por renovación.

ANÁLISIS POR FUENTE DE INGRESO

Ingresos Públicos

- **Meta mensual:** \$ 527.502.711 | **Recaudo real:** \$ $441.692.240 \rightarrow 83,73\%$

- **Meta acumulada:** \$ 8.519.451.727 **| Recaudo acumulado:** \$ 10.054.628.799 → 118,02%

Los ingresos públicos continúan siendo el eje central de sostenibilidad financiera para la Cámara de Comercio de Tunja. A junio de 2025, estos ingresos alcanzaron un cumplimiento acumulado del 118,02% frente a la meta proyectada para el primer semestre, lo cual evidencia un desempeño sobresaliente. Este resultado se explica principalmente por el aporte de las renovaciones, que totalizaron \$7.052 millones, superando en un 134,98% la meta semestral. Esta línea representa, además, el componente más estable y predecible dentro de la estructura de ingresos.

En contraste, las matrículas, que aportan al crecimiento neto del registro mercantil, presentan un comportamiento rezagado, con un cumplimiento acumulado de apenas 67,09%, lo que indica dificultades en la dinámica de formalización empresarial o en la estrategia de atracción de nuevos registros. Si bien algunos servicios conexos como inscripciones (101,30%) y formularios (103,69%) muestran avances favorables, otros como registro de proponentes (94,5%) y certificados (99,16%) se mantienen cerca de la meta sin sobrepasarla, lo que sugiere una estabilización, más que una expansión. El rubro de registro de ESAL, sobrepasó su meta en el semestre con un 115,77 % de cumplimiento.

Por su parte, el Centro de Convenciones, aunque clasificado parcialmente como ingreso público, muestra un avance acumulado de solo 58,56% de su meta para el primer semestre, lo que evidencia una subutilización de su capacidad instalada. A pesar de haber superado la meta mensual en junio, su desempeño global es bajo y representa un riesgo operativo y financiero.











Finalmente, los ingresos financieros públicos reportaron una ejecución del 102,08%, reflejando una gestión adecuada de los recursos disponibles.

Ingresos Privados

- Incluyen: operacionales privados, financieros privados y arrendamientos

Meta mensual estimada: \$ 153.929.211
 Recaudo mensual real: \$ 69.932.704
 Cumplimiento mensual: 45,43%

Meta acumulada (ene- jun): \$ 915.990.663Recaudo acumulado (ene-abril): \$ 645.125.285

- Cumplimiento acumulado: 70,42%

En contraste con el comportamiento positivo de los ingresos públicos, los ingresos privados alcanzaron un cumplimiento acumulado del 70,42%, resultado que, si bien representa un avance significativo respecto al comportamiento de años anteriores, también señala oportunidades claras para fortalecer esta fuente de sostenibilidad institucional.

Al interior de esta categoría, los ingresos por afiliaciones renovadas muestran un desempeño destacable, con un 96,95% de cumplimiento, lo cual evidencia el compromiso de los empresarios que continúan vinculados a los servicios de valor agregado de la Cámara. Este comportamiento refleja confianza y percepción positiva por parte de los afiliados recurrentes.

En contraste, las afiliaciones nuevas presentan un cumplimiento del 73,50%, cifra que, aunque cercana al umbral esperado, sugiere la necesidad de seguir consolidando estrategias de atracción, posicionamiento y diferenciación del portafolio frente a nuevos segmentos empresariales.

Por su parte, los ingresos asociados a Servicios Especiales y Varios, vinculados a actividades como capacitaciones, misiones y eventos, reportan un avance acumulado del 18,77%. Este resultado debe interpretarse con cautela, pues en muchos casos responde a dinámicas externas del entorno empresarial, como la reducción de participación en eventos presenciales o la alta concentración de actividades en periodos específicos del año. Más que una debilidad, este comportamiento representa una oportunidad para











revisar la pertinencia, el enfoque temático y la estructura comercial de estas actividades, en articulación con la estrategia de fortalecimiento empresarial.

En cuanto al Centro de Convenciones en privados, se destaca un cumplimiento mensual positivo en junio, y un acumulado semestral del 83,82%. Dado el potencial de este activo institucional, resulta clave avanzar en un proceso de revisión integral del modelo de negocio, con miras a incrementar su ocupación, ampliar su base de clientes y optimizar su desempeño financiero en el segundo semestre.

Finalmente, los ingresos por Conciliación y Arbitraje (77,51%), arrendamientos (103,41%) y financieros privados (96,90%) aportan estabilidad al conjunto de ingresos privados, representando líneas con desempeño estable que pueden ser apalancadas con mayor visibilidad y enfoque estratégico.

CONCLUSIÓN

El primer semestre de 2025 presenta un balance positivo en términos de cumplimiento financiero total. No obstante, subsisten riesgos en áreas que gestionan ingresos privados y en la articulación entre actividades operativas e ingresos esperados.

Cordialmente,

Claudia Patricia Ochoa Arenas Planeación y Estudios Económicos









Informe de Gestión Indicadores



Departamento de Planeación y Estudios Económicos

JUNIO 2025

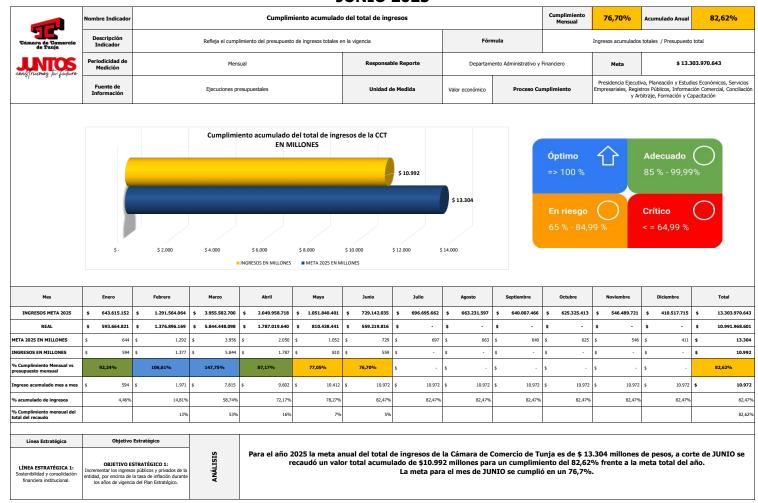
RANGOS DE MEDICIÓN







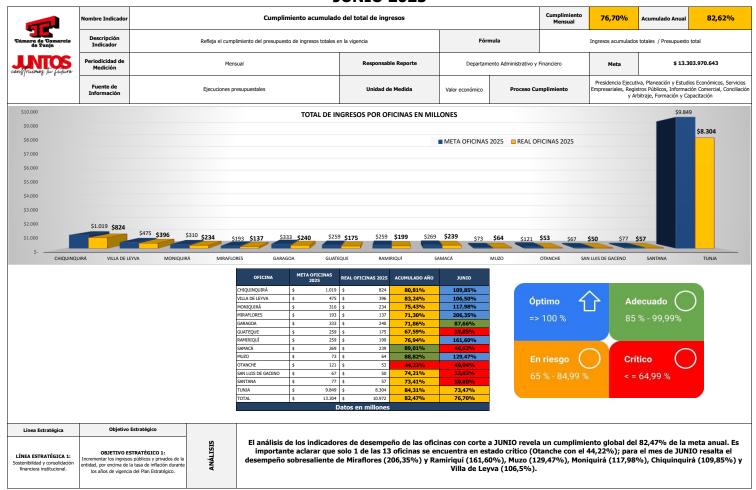
















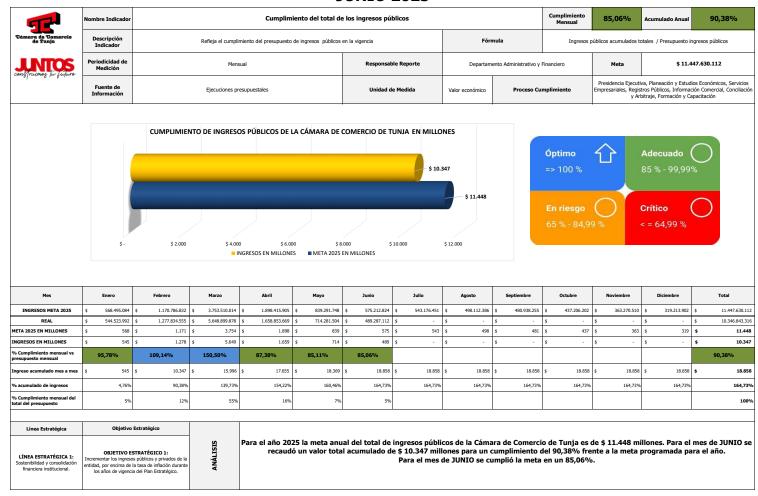












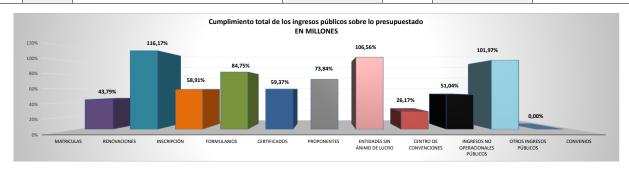








Nombre Indicador	Cumplimiento del total d	Cumplimiento Mensual	85,06%	Acumulado Anual	90,38%			
Descripción Indicador	Refleja el cumplimiento del presupuesto de ingresos públicos	Fórn	mula	Ingresos públicos acumulados totales / Pres			ngresos públicos	
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Departam	ento Administrativo y	Financiero	Meta	\$ 11.447.630.112	
Fuente de Información	Ejecuciones presupuestales	Unidad de Medida	Valor económico	conómico Proceso Cumplimiento		Presidencia Ejecutiva, Planeación y Estudios Económicos, Servi Empresariales, Registros Públicos, Información Comercial, Concili y Arbitraje, Formación y Capacitación		



SERVICIO	IETA 2025 IILLONES	REAL 2025 MILLONES	% AVANCE
Matriculas	\$ 776	\$ 340	43,79%
Renovaciones	\$ 6.071	\$ 7.052	116,17%
Inscripción	\$ 396	\$ 233	58,91%
Formularios	\$ 276	\$ 234	84,75%
Certificados	\$ 530	\$ 315	59,37%
Proponentes	\$ 1.146	\$ 846	73,84%
Entidades sin Ánimo de Lucro	\$ 767	\$ 817	106,56%
Centro de Convenciones	\$ 808	\$ 211	26,17%
Ingresos no operacionales públicos	\$ 573	\$ 292	51,04%
Otros Ingresos Públicos	\$ 5,6	\$ 6	101,97%
Convenios	\$ 100	\$ -	
Total Ingresos Públicos	\$ 11.448	\$ 10.347	90,38%

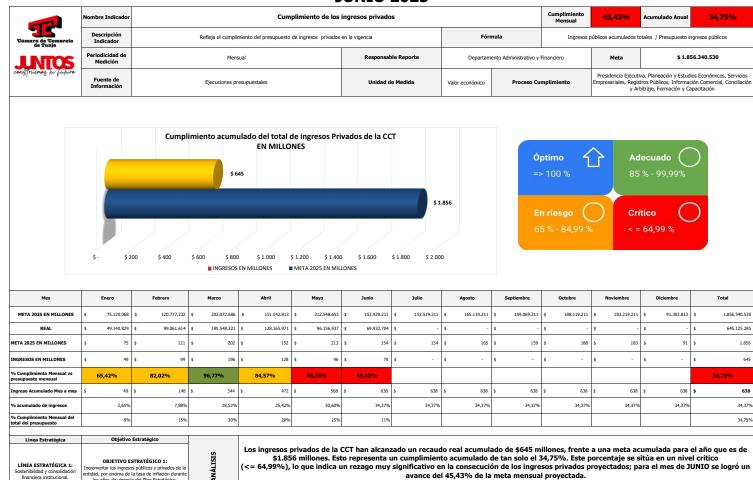


Liliea Estrategica	objecto Estrategico					
LÍNEA ESTRATÉGICA 1: Sostenibilidad y consolidación financiera institucional.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 1: Incrementar los ingresos públicos y privados de la entidad, por encima de la tasa de inflación durante los años de vigencia del Plan Estratégico.					

Los ingresos públicos de enero a junio de 2025 permiten observar que, "Matrículas" con un 43,79%, "Inscripción" con un 58,91%, "Certificados" con un59,37%, "Centro de Convenciones" con un 26,17%, "Ingresos no operacionales públicos" con un 51,04% y "Otros Ingresos Públicos" con un 54,76%, todos ellos se encuentran dentro de la categoría "Crítico". En la categoría "En riesgo" se encuentran "Formularios" y "Proponentes", con 84,75% y 73,84% respectivamente. Como nota positiva, "Renovaciones" (116,17%), "Entidades sin Ánimo de Lucro" (106,56%) y Otros ingresos públicos (101,97%) han cumplido la meta propuesta, entrando en la categoría "Óptimo". Faltando seis 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	Cumplimiento Mensual	45,43%	Acumulado Anual	34,75%			
Descripción Indicador	Refleja el cumplimiento del presupuesto de ingresos privados	en la vigencia	Fórr	mula	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	Proceso Cumplimiento		Presidencia Ejecutiva, Planeación y Estudios Económicos, Servici Empresariales, Registros Públicos, Información Comercial, Concilia y Arbitraje, Formación y Capacitación		



SERVICIO	ETA 2025 IILLONES	REAL 2025 MILLONES	% AVANCE
Ingresos operacionales privados	\$ 1.738	\$ 586	33,69%
Centro de Convenciones	\$ 725	\$ 236,4	32,60%
Afiliaciones	\$ 185	\$ 178,9	96,95%
Servicios Especiales y Varios	\$ 488	\$ 34,2	7,01%
Conciliación y Arbitraje	\$ 220	\$ 85,7	38,95%
Otros ingresos operacionales privados	\$ 121	\$ 50,5	41,84%
Convenios	\$	\$ -	
Ingresos no operacionales privados	\$ 118	\$ 59,4	50,34%
Financieros privados	\$ 49	\$ 23,9	48,45%
Arrendamientos	\$ 69	\$ 35,5	51,71%
Total Ingresos Privados	\$ 1.856	\$ 645,1	34,75%

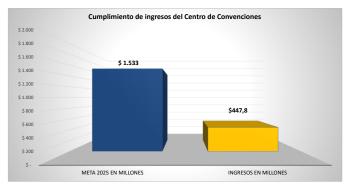


Emica Estrategica	,	
LÍNEA ESTRATÉGICA 1: Sostenibilidad y consolidación financiera institucional.	OBJETIVO ESTRATÉCICO 1: Incrementar los ingresos públicos y privados de la erididal, por encima de la tasa de inflación durante los años de vigencia del Plan Estratégico.	ANÁLISIS

Una parte importante de los servicios tiene un desempeño critico, con "Ingresos operacionales privados" con un 33,69%, "Centro de Convenciones" con un 32,6%, "Servicios Especiales y Varios" con un bajísimo 7,01%, "Conciliación y Arbitraje" con un 38,95%, "Otros ingresos operacionales privados" con un 41,84%, "Ingresos no operacionales privados" con un 50,34% "Financieros privados" con un 48,45% y "Arrendamientos" con un 51,71%. El único servicio que se acerca a un nivel satisfactorio es "Afiliaciones" con un 96,95%, que se sitúa en el rango de "Adecuado".







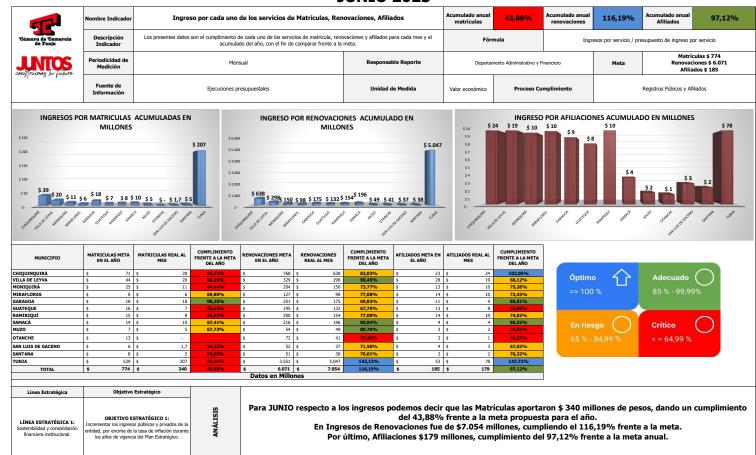


Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sumatoria	\$ 26.826.817	\$ 74.000.000	\$ 136.000.000	\$ 162.173.183	\$ 149.000.000	\$ 95.000.000	\$ 127.000.000	\$ 134.000.000	\$ 151.000.000	\$ 174.000.000	\$ 176.000.000	\$ 128.000.000	\$ 1.533.000.000
REAL	\$ 15.476.893	\$ 37.624.551	\$ 78.879.871	\$ 139.972.753	\$ 72.672.657	\$ 103.171.130	\$ -	\$ -	s -	s -	ş -	\$ -	\$ 447.797.855
META 2025 EN MILLONES	\$ 27	\$ 74	\$ 136	\$ 162	\$ 149	\$ 95	\$ 127	\$ 134	\$ 151	\$ 174	\$ 176	\$ 128	\$ 1.533
INGRESOS EN MILLONES	\$ 15	\$ 38	\$ 79	\$ 140	\$ 73	\$ 103	\$ -	\$ -	s -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 448
% Cumplimiento mensual vs presupuesto mensual	57,69%	50,84%	58,00%	86,31%	48,77%	108,60%							29,21%
Ingreso acumulado mes a mes	\$ 15	\$ 53	\$ 132	\$ 272	\$ 345	\$ 448	\$ 448	\$ 448	\$ 448	\$ 448	\$ 448	\$ 448	\$ 448
% acumulado de ingresos	1,01%	3,46%	8,61%	17,74%	22,48%	29,21%	29,21%	29,21%	29,21%	29,21%	29,21%	29,21%	29,21%
% Cumplimiento mensual del total del ingreso	3%	8%	18%	31%	16%	23%							29,21%

Línea Estratégica	Objetivo Estratégico		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
LÍNEA ESTRATÉGICA 1: Sostenibilidad y consolidación financiera institucional.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 2: Lograr la auto sostenibilidad del Centro de Convenciones en los próximos 5 años.	ANÁLISIS	públicos y \$ 725millones son ingresos privados. Para el mes de JUNIO se recaudó un valor total acumulado de \$ 448 millones para un cumplimiento del 29,21% frente a la meta programada para el año. Para el mes de JUNIO se registró un avance de la meta mensual en un 108,6%



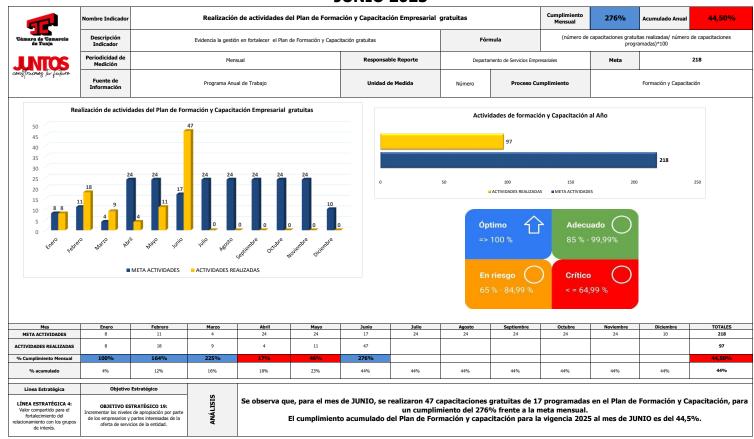








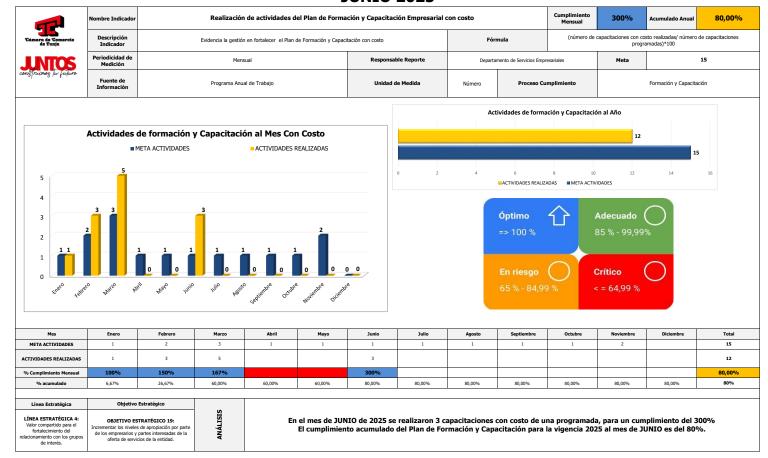






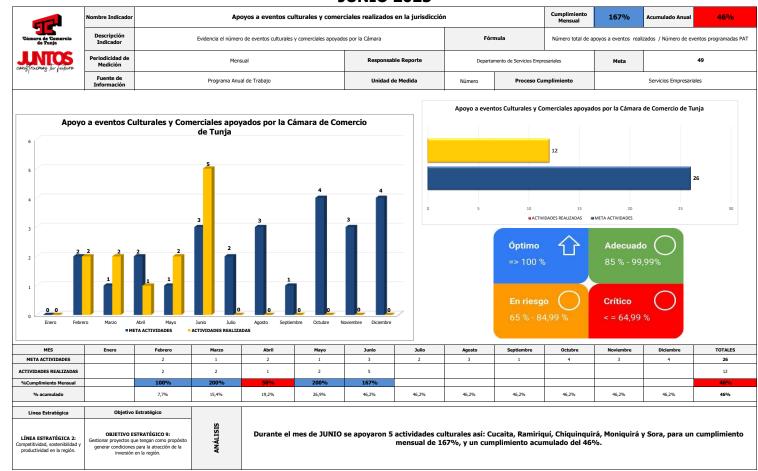






















Nombre Indicador	Índice de satisfacción del cliente frente al servicio	Índice de satisfacción del cliente frente al servicio de formación y capacitación en Tunja y Oficinas						
Descripción Indicador	Evidencia la satisfacción de los usuarios frente a los servicios de formación y capacitación, r y facilitador en Tunja y oficinas	Fórr	mula	Promedio porcentual de satisfacción reflejado en las encuestas aplicadas a los ser formación y capacitación			plicadas a los servicios de	
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Departamento de Servicios Empre		esariales	Meta	Oficinas: 8	5% Tunja: 98%
Fuente de	Encuesta de percepción	Unidad de Medida	Porcentaje	Proceso Cu	mplimiento		Formación y Capacita	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%							
%Cumplimiento	98,98%	98,98%	101,02%	101,02%	100,00%	100,00%							
Acumulado	8,25%	16,50%	24,91%	33,33%	41,67%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%
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%							
% Cumplimiento	114,12%	114,12%	116,47%	116,47%	115,29%	115,29%							
Acumulado	9,51%	19,02%	28,73%	38,43%	48,04%	57,65%	57,65%	57,65%	57,65%	57,65%	57,65%	57,65%	57,65%
Total indicador Acumulado	8,88%	17,76%	26,82%	35,88%	44,85%	53,82%	53,82%	53,82%	53,82%	53,82%	53,82%	53,82%	53,82%
Cumplimiento Mensual	106,55%	106,55%	108,75%	108,75%	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 lograr 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 JUNIO la calificación en los eventos es del 98% para un cumplimiento del 100% frente a la meta mensual y un cumplimiento del 50% 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 JUNIO la calificación es del 98% para un cumplimiento del 115,29% frente a la meta mensual y un cumplimiento del 57,65% frente a la meta anual.

El cumplimiento del Índice de satisfacción del cliente con el servicio de Formación y Capacitación para el mes de JUNIO es del 107,65% y un cumplimiento acumulado anual del 53,82%.









Nombre Indicador	Oportunidad en la respuesta de	Cumplimiento Mensual	100%	Acumulado Anual	50%			
Descripción Indicador	Determina los tiempos utilizados en brindar respuesta al usuario frente a la petición, queja y reclamo realizadas Fórmula					(Número de peticiones, quejas y reclamos respondidas en tiempo / Número total de peticiones, quejas y reclamos recibidas)*100		
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Pr	oceso de Servicio al Clier	nte	Meta		100%
Fuente de Información	Seguimiento y estado de las SFPQR	Unidad de Medida	Porcentaje	Proceso Cu	Proceso Cumplimiento		Servicio al Cliente	

Tipo de Solicitud	Número de solicitudes respondidas en tiempo	Número total de solicitudes recibidas	Resultado	
Sugerencias			100%	
Felicitaciones	27	27	100%	
Peticiones	1.637	1.637	100%	
Quejas	7	7	100%	
Reclamos	2	2	100%	
Total	1.673	1.673	100%	





Solicitud	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Peticiones	100%	100%	100%	100%	100%	100%							50%
Quejas	100%	100%	100%	100%	100%	100%							50%
Reclamos	100%	100%	100%	100%	100%	100%							50%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%							50%

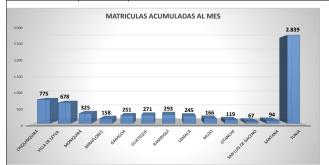
L	Variable Estratégica	Objetivo Estratégico	
	ÍNEA ESTRATÉGICA 4: Valor compartido para el fortalecimiento del relacionamiento con los grupos de interés.	OBJETIVO ESTRATÉGICO 16: Articular estrategias para lograr alto nivel de satisfacción de la gestión institucional por parte de los grupos de interés.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

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 JUNIO de 2025 se recibieron 240 solicitudes, de las cuales el 100% fueron respondidas dentro de los tiempos establecidos dentro del proceso. A la fecha se han presentado 1,673 solicitudes de SFPQR en el año discriminadas así: Sugerencias (0), Felicitaciones (27), Peticiones (1.637), Quejas (7) y Reclamos (2).





Nombre Indicador	Matriculados en los	Cumplimiento Mensual	85,50%	Acumulado Anual	53,57%			
Descripción Indicador	Evidencia el número de registros que se realizan en la Cámara de Comercio, de los comercios establecimientos de comercio	Fórmula Número de empre		presarios matriculados en los registros públicos /número de matriculas proyectadas				
Periodicidad de Medición	Mensual	Responsable Reporte	Departam	ento Jurídico y Registros	Públicos	Meta	1	1.725
Fuente de Información	Sistema SII, información estadística	Unidad de Medida	Número Proceso Cumplimiento			Registros Públicos	S	





MUNICIPIO	MATRICULAS META AL AÑO	MATRICULAS REAL AL MES	CUMPLIMIENTO FRENTE A LA META DEL AÑO	JUNIO
CHIQUINQUIRÁ	1.449	775	53,50%	109,67%
VILLA DE LEYVA	1.251	678	54,18%	90,75%
MONIQUIRÁ	605	325	53,72%	57,08%
MIRAFLORES	249	158	63,58%	48,93%
GARAGOA	302	251	83,13%	41,13%
GUATEQUE	487	271	55,62%	72,43%
RAMIRIQUÍ	548	293	53,44%	87,84%
SAMACÁ	450	245	54,42%	66,37%
MUZO	263	166	63,19%	75,55%
OTANCHE	356	119	33,39%	75,79%
SAN LUIS DE GACENO	121	67	55,38%	25,48%
SANTANA	216	94	43,55%	53,52%
TUNJA	5.428	2.839	52,30%	94,11%
TOTAL	11.725	6.281	53,57%	85,50%



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%	53,57%	53,57%	53,57%	53,57%	53,57%	53,57%	53,57%
Persona Natural	537	532	546	498	443	408							2.964
Persona Jurídica	63	93	76	57	58	45							392
Establecimiento de Comercio	498	513	524	484	426	366							2.811
Sucursales		2	1		1	1							5
Agencias	2		2	1	3	1							9
Esal	6	19	12	18	28	14							97
TOTAL	1.106	1.159	1.161	1.058	959	835							6.278

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 JUNIO de 2025 revela un cumplimiento global del 53,57% frente a la meta anual de 11.725 matrículas, existe una marcada heterogeneidad entre los municipios, siendo Garagoa (83,13%) el de cumplimiento relativamente más alto, mientras que otros como Otanche (33,39%) 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; es importante destacar que, para el mes de JUNIO una oficinas se situó en estado óptimo: Chiquinquirá (109,67), y tres oficinas en estado óptimo: Tunja (94,11%), Villa de Leyva (106,85%) y Ramiriquí (87,84%).



Cámara de Comercio de Tunja



@camaratunja

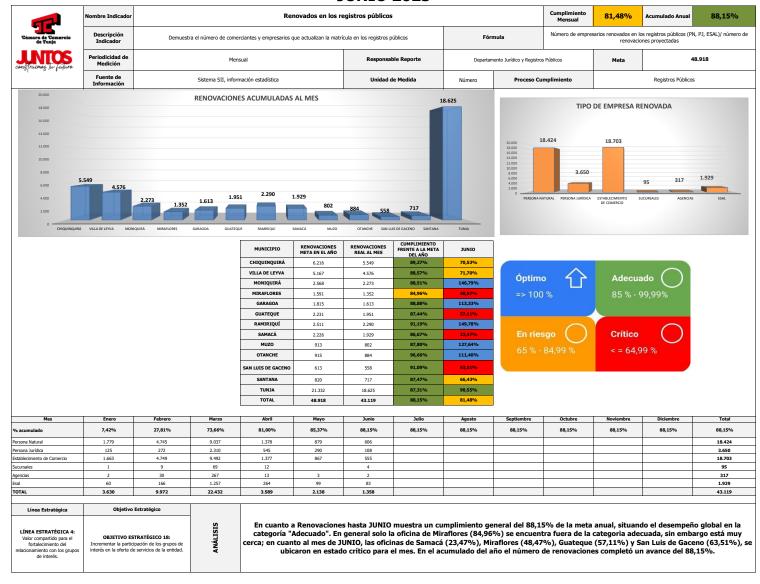


camaradecomerciodetunja

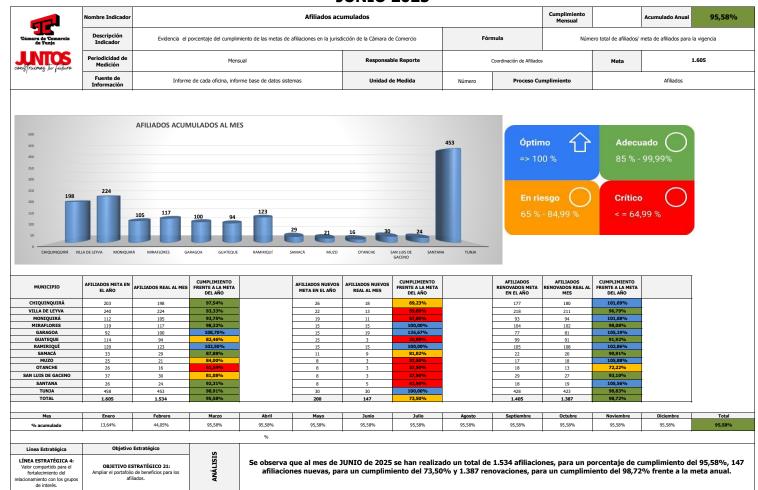


Cámara de Comercio de Tunja





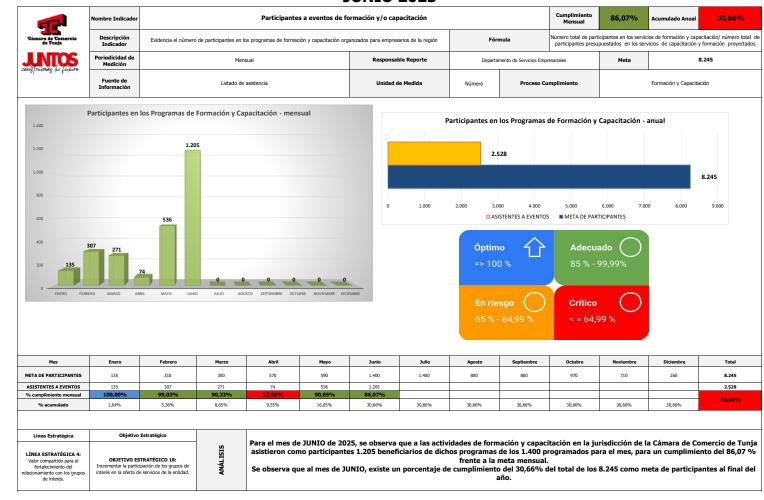








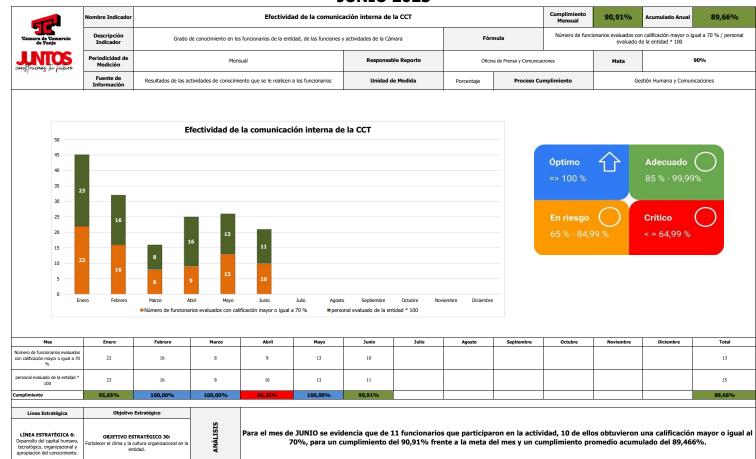








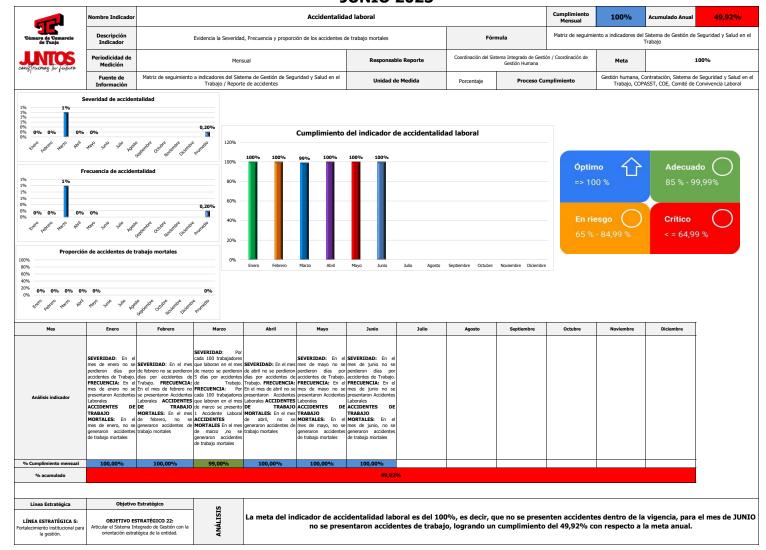
















@camaratunja









