



PLAN ESTRATÉGICO 2022-2026

INTRODUCCIÓN

Reseña Histórica

La CCECH nace en 1977 como un brazo de la Embajada de Chile por iniciativa del embajador de la época. El embajador es Presidente Honorario de la Cámara y siempre ha existido una relación de mutua cooperación entre las entidades. A partir del año 2008, las asociaciones gremiales, cámaras bilaterales, fundaciones y otras organizaciones, enfrentan el inicio de una crisis institucional a raíz de un Decreto Ejecutivo emitido en dicho tiempo, que incentivó a empresarios y compañías a no ser parte de cámaras u organizaciones profesionales o gremiales, situación que se mantiene a la fecha.

La cámara no estuvo exenta de estas dificultades, situación agravada durante el último tiempo por la pandemia que afectó social y económicamente a todos los sectores productivos del país. Sin embargo, pese a todas las condiciones desfavorables para su existencia y continuidad, la Cámara de Comercio Ecuatoriano Chilena (CCECH) ha permanecido viva gracias al apoyo y tesón de unos pocos socios que la han mantenido activa.

Situación Actual:

Hoy, cuando los lazos comerciales entre Ecuador y Chile están llegando a su mejor momento, es de vital importancia repotenciar la actividad de la cámara y, para ello se cuentan, a nivel de la Embajada, con dos actores claves que han demostrado interés profundo en este proceso: el embajador y la directora de ProChile. Ello, sumado a los socios activos, a los amigos de la cámara y a los potenciales socios por unirse, harán de esta entidad un potente instrumento de relación bilateral entre Ecuador y Chile.

La CCECH al momento tiene 13 socios activos y varios interesados en ser parte de ella. Es un desafío y una necesidad que la CCECH pueda repositionarse en el primer trimestre del 2022 para poder ofrecer atractivos que encanten a futuros socios y empresarios que tengan interés en participar en este proyecto; el cual, sin duda alguna, será altamente beneficioso para todas las partes, generando vínculos comerciales, crecimiento, intercambio y prosperidad comercial para Ecuador y Chile.

Para lograr lo anterior, se requiere contar con un presupuesto detallado y transparente que nos permita crecer y ser sostenibles en el tiempo. Tener presencia en redes sociales, transparentar la información financiera de la cámara en este arranque, atraer a nuevos socios y generar lazos con otras entidades similares en Ecuador y Chile.

VISIÓN

A 2026 posicionar a la Cámara de Comercio Ecuatoriano Chilena como el referente de intercambio comercial binacional promoviendo la sostenibilidad, la competitividad y eficiencia de aquellos vinculados a ella.

MISIÓN

Promover el intercambio comercial, el desarrollo industrial, la transparencia, la integración y las inversiones entre Ecuador y Chile.

EJES FUNDAMENTALES DEL PLAN ESTRATÉGICO

1. **Oportunidad Única:** Ahora es el momento, ya que se cuenta con el compromiso de la Embajada y de una relación histórica y hasta personal de los presidentes de Ecuador y Chile.
2. **Revitalizar Directorio:** Incluir en el directorio gente nueva, asegurar la diversidad y representatividad de todo aquel que tenga interés y ganas de hacer una diferencia, que vea en él la oportunidad de lograr algo trascendental.
3. **Sostenibilidad Financiera:** Planificar con el nuevo directorio mecanismos reales y eficientes para contribuir a su sostenibilidad económica, recuperar cartera, atraer nuevos socios.
4. **Posicionamiento y Representatividad:** Ser el ente que represente junto a sus socios los intereses comerciales y de cooperación de la relación comercial Ecuador-Chile alineado con la política comercial de los dos países. Desarrollar bases de datos de buenas prácticas comerciales para facilitar el intercambio eficiente entre las dos naciones. Promover orgullo de ser parte de esta cámara binacional.
5. **Involucramiento en el entorno social de Ecuador,** haciendo que las actividades de sus socios tengan una presencia real y se conozca el impacto positivo que conlleva a la sociedad ecuatoriana.
6. **Presencia en redes sociales,** partiendo de nuestra página web www.ccech.org.ec, y con la cuenta de LinkedIn: **Cámara Binacional de Comercio Ecuador Chile.** Oportunamente a futuro, se analizarán otras plataformas relevantes.

PROYECTOS EJECUTABLES

Este Plan Estratégico generará una serie de beneficios concretos para los socios de la cámara:

- Apoyo de la Embajada en asuntos estratégicos de las empresas chilenas en Ecuador
- Promoción de intercambios profesionales entre entidades y empresas de ambos países
- Talleres de formación empresarial y profesional en temas de comercio binacional
- Promoción de bienes y servicios realizados por socios expertos y otros profesionales ecuatorianos y chilenos, junto a autoridades del más alto nivel de los dos países
- Promover Redes de Contactos a través de eventos corporativos y sociales
- Presencia activa de la cámara en eventos nacionales, inauguraciones y otros actos locales de relevancia para la relación binacional
- Promoción bilateral comercial con ProChile, CCCHE, el MPCEIP (ProEcuador)
- Promoción de los productos y servicios de sus socios

- Guías de inversión en Ecuador para empresas chilenas
- Recopilar y facilitar información práctica que contribuya a los procesos de negocios
- Promover el contacto directo con altos funcionarios de los gobiernos de Ecuador y Chile y la sociedad a través de la cámara
- Establecer beneficios corporativos para sus socios
- Establecer un Centro de Mediación

Catálogo de Proyectos:

1. Autonomía

Transformar a la cámara en una entidad autónoma e independiente, administrativa y financieramente.

Estrategia: Administrar las diversas actividades de la organización con criterios de rentabilidad que permitan el ingreso de recursos económicos para las acciones proyectadas.

Tácticas:

- Establecer presupuestos anuales de crecimiento y financiamiento de la organización.
- Aumentar significativamente el número de socios, hasta llegar al punto de equilibrio económico de la cámara.
- Definir normas y procedimientos financieros claros y oportunos.
- Asignar tareas y responsabilidades a las diferentes comisiones con la finalidad de presentar y ejecutar proyectos rentables para la organización.
- Evaluar periódicamente el valor de la inscripción y de las mensualidades conforme las realidades que se viven y los beneficios que se entregan.
- Diseñar sistemas de facturación y cobro oportuno de las cuotas establecidas.
- Administrar los recursos de la cámara con criterios de austeridad, eficiencia, transparencia y productividad.

2. Beneficios

Entregar beneficios tangibles a los socios.

Estrategia: Diseñar la malla social y de beneficios para entregar a todos los socios de la cámara.

Tácticas:

- Incorporar sin costo su logo, servicios que presta y sus antecedentes en la página Web
- Otorgar seguros de vida y/o asistencia médica a costos competitivos
- Acceder a sistemas de descuentos con hoteles, restaurantes y otros de prestigio
- Diseñar y entregar credenciales digitales personalizadas de la cámara para su identificación y uso

3. Servicios

Satisfacer las expectativas de los socios a través de la calidad en la información, asesoría y servicios que presta la cámara.

Estrategia: Crear una cultura de dedicación y servicio hacia los socios, implementando oportunidades de coaching empresarial.

Tácticas:

- Definir entre todos los socios directivos de la cámara los conceptos de visión y misión de la organización
- Mejorar los procesos administrativos y comerciales
- Brindar permanentemente una atención cordial, rápida y eficiente a todos los socios
- Mantener canales de comunicación expeditos, claros y oportunos con los socios de la cámara
- Definir las instalaciones y oficinas de la organización

4. Influencia

Incrementar nuestro ámbito de influencia dentro de la comunidad empresarial del país y especialmente frente a los organismos gubernamentales de Ecuador y Chile.

Estrategia: Estrechar vínculos con instituciones relacionadas, representando en todo momento las expectativas de los asociados.

Táctica:

- Potenciar nuestra participación dentro de las cámaras binacionales
- Implementar órganos de difusión y comunicación (conferencias, almuerzos, página WEB, noticiero) que sostengan nuestra posición respecto a las políticas y sistemas de comercialización que entorpecen las relaciones bilaterales
- Generar eventos con el fin de provocar debate nacional en temas importantes para el desarrollo de los negocios en Ecuador
- Mejorar las relaciones con las cámaras hermanas de Chile para actuar en forma conjunta en estos temas de interés común y compartir experiencias y lecciones aprendidas
- Incrementar los niveles de cooperación y comunicación con organizaciones chilenas

5. Posicionamiento

Elevar el nivel de conocimiento y prestigio de la cámara.

Estrategia: Realizar eventos especiales en beneficio de la comunidad y socios de la cámara.

Tácticas:

- Difundir permanentemente las actividades de la cámara a nivel local y nacional
- Realizar reuniones mensuales con participación de todos los socios de la cámara para tratar aspectos de importancia general

- Adoptar formalmente los espacios verdes ubicados en la Plaza Chile (Av. Eloy Alfaro y Francisco Urrutia) en coordinación con la autoridad municipal y los socios interesados en innovar a través de ese espacio.
- Actuar en obras sociales patrocinadas por los socios de la cámara, e.g., Avión Solidario, Hospitales, Colegios, Universidades, entre otras
- Invitar permanentemente a todos los socios a los eventos que realiza la cámara

6. Capacitación y Asesoría

Entregar asesorías permanentes y sistemas de capacitación para los socios de la organización

Estrategia: Establecer alianzas estratégicas con instituciones educacionales de Ecuador y Chile y una red de convenios con personas y empresas de diferentes áreas que sean requeridas por los socios de la cámara.

Tácticas:

- Organizar ciclos de conferencias periódicas para todos los socios de la cámara, con personajes y temas de actualidad
- Realizar convenios bilaterales con instituciones educacionales de Ecuador y Chile, para cursos de postgrado, especialización y mejoramiento técnico profesional
- Implementar planes y programas de capacitación para los funcionarios de empresas afiliadas
- Convenir sistemas de asesoramiento a precios especiales para los socios de la cámara, con entidades y/o profesionales de prestigio en el área Jurídica, Económica, Tecnológica, Comercial y Financiera

7. Expansión

Expandir las actividades y beneficios de la cámara a nivel nacional.

Estrategia: Invitar a personas naturales o jurídicas como socios estratégicos y representantes de la cámara en diversas regiones del país.

Tácticas:

- Establecer subsedes de la cámara en las ciudades más importantes y representativas a nivel nacional
- Designar representantes de la cámara a personas o empresas de alto prestigio en cada zona
- Mantener vínculo permanente e intercambio de información con los representantes de cada zona
- Realizar reuniones trimestrales con los socios y/o representantes de las cámaras a nivel nacional

8. Centro de Negocios

Convertir a la Cámara de Comercio Ecuatoriano Chilena en un centro de negocios conveniente para todos los socios.

Estrategia: Mantener un sistema de información de acceso fácil y expedito que permita a los socios de la cámara, conocer todas las actividades de la organización, intercambio de productos, servicios y contactos de negocios con sus pares nacionales e internacionales.

Tácticas:

- Implementar una Página Web de propiedad de la cámara
- Implementar sistemas de actualización de eventos y actividades de la cámara
- Mantener una base de datos con antecedentes de todos los miembros de la cámara, incluyendo enlaces digitales que ofrecen referencias públicas
- Registrar información arancelaria para productos de intercambio
- Mantener artículos actualizados en aspectos jurídicos, tributarios, laborales, comercial y financiero
- Mantener bases de datos con empresas y productos que requieren u ofrecen productos, servicios y/o representaciones en el comercio bilateral ecuatoriano - chileno

Quito, 19 de enero de 2022

Fernando L. Benalcázar
Presidente CCECH