



## Otros Informes

### Enfoque Competitivo

Al final del tubo Vol. 2

02 de febrero de 2016

### Enfoque Económico

Economía del Valle del Cauca: balance 2015 y perspectivas 2016

26 de enero de 2016

### Enfoque Competitivo

Mirá esa belleza!!!

13 de enero de 2016

### Enfoque Competitivo

Sí hay cama pa' tanta gente

01 de diciembre de 2015

### Enfoque Económico

Si huele a piña, banano y...

24 de noviembre de 2015

### Enfoque Competitivo

Y... ¿Dónde está el emprendedor?

19 de noviembre de 2015

### Enfoque Económico

La vuelta es Asia-Pacífico

10 de noviembre de 2015

### Enfoque Competitivo

Mejor con Jarillón

29 de octubre de 2015

Esta información llega a usted **gracias a:**



Gases de Occidente

— Tu conexión con una vida mejor —

## Sin clusters no hay paraíso

Ante la coyuntura económica mundial de la caída de los precios internacionales de commodities, los productos relacionados con 4 de los 5 clusters del Valle del Cauca coordinados por la Cámara de Comercio de Cali (Macrosnacks, Belleza y Cuidado Personal, Excelencia Clínica y Proteína Blanca) representan una gran oportunidad para alcanzar la meta de exportaciones propuesta por el Gobierno Nacional a 2018.

Las exportaciones mundiales de los productos relacionados con los 4 clusters sumaron USD 1.034,9 miles de millones en 2014 y registraron un crecimiento promedio anual de 5,7% entre 2011 y 2014. Por su parte, Colombia exportó USD 1.561 millones en 2015 de estos productos.

En el contexto nacional, el Valle del Cauca fue el principal exportador de Macrosnacks en 2015 (67,0%), el segundo de Belleza y Cuidado Personal (24,2%) y de Excelencia Clínica (18,7%) y el tercero de Proteína Blanca (1,1%).



**Dinámica mundial de las exportaciones de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca**

Pág. 2



**Exportaciones colombianas de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca**

Pág. 3



**Oportunidades comerciales de los clusters del Valle del Cauca**

Pág. 4



**Anexos**

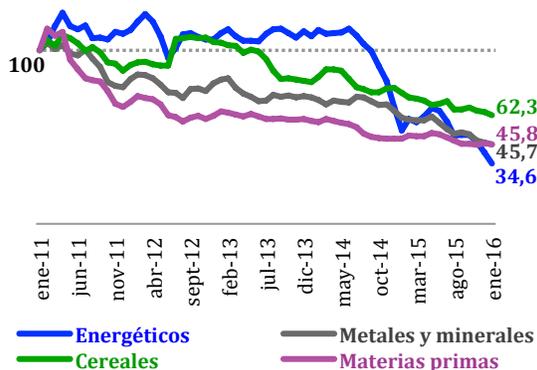
Pág. 7



En este informe se describe el panorama mundial y nacional de las exportaciones de los productos finales de 4<sup>1</sup> de las 5 dinámicas empresariales priorizadas en el Valle del Cauca (Macrosnacks, Belleza y Cuidado Personal, Excelencia Clínica y Proteína Blanca). Además, se identifican algunas oportunidades comerciales de los *clusters* que pueden contribuir significativamente para alcanzar la meta nacional de exportaciones a 2018.

La coyuntura económica mundial de la caída de los precios internacionales de *commodities*<sup>2</sup>, revela la difícil situación de algunos países como Colombia para generar divisas. En particular, el precio internacional de los energéticos (-65,4%), materias primas (-54,3%), metales y minerales (-54,2%) y cereales (-37,7%) han registrado fuertes reducciones desde 2011 (Gráfico 1).

**Gráfico 1. Índice Precio Internacional de algunos commodities (ene 2011=100) Ene 2011 - Ene 2016**



Fuente: World Bank, FAO, EIA - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

<sup>1</sup> Para el caso de Bioenergía aún no se registran exportaciones regionales de bioelectricidad, biocombustibles y biogás

<sup>2</sup> Energéticos (petróleo, carbón y gas), cereales (maíz, trigo, cebada y arroz), materias primas (algodón, caucho y tabaco) y metales y minerales (aluminio, cobre, hierro, plomo, níquel y zinc)

Ante esta situación, las regiones deben focalizar sus esfuerzos para impulsar las cadenas productivas diferentes a la producción de bienes primarios a través de la especialización y sofisticación de sus bienes y servicios.

## Dinámica mundial de las exportaciones de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca

El tipo de bienes y servicios exportados por un país refleja qué tan diversificado y complejo es su sistema productivo. Los productos relacionados con los *clusters* identificados en el Valle del Cauca, se caracterizan por ser bienes no minero-energéticos, de fácil movilidad y con alto potencial exportador (Tabla 1).

**Tabla 1. Categorías de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca**

Cluster	Categorías
Macrosnacks	Confitería, frituras y extruidos, galletería y panadería, frutos secos, bebidas no alcohólicas
Belleza y Cuidado Personal	Cosméticos, aseo personal, cuidado de la piel y cuidado capilar
Excelencia Clínica	Productos farmacéuticos, insumos médicos y equipos médicos
Proteína Blanca	Carne de pollo, carne de cerdo, huevo y sus derivados

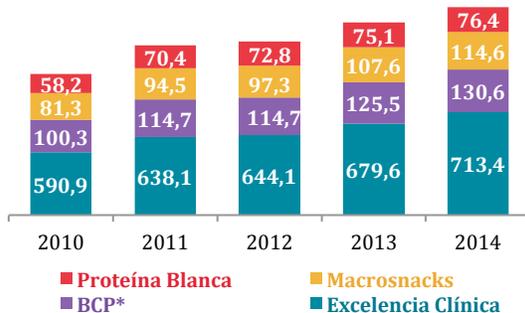
Fuente: Elaboración Cámara de Comercio de Cali

Las exportaciones mundiales de los productos relacionados con los *clusters* sumaron USD 1.034,9 miles de millones en 2014 y registraron un crecimiento promedio anual de 5,7% entre 2011 y 2014.

Los medicamentos, insumos y equipos médicos representaron 68,9% del valor de las exportaciones mundiales de los productos relacionados con los *clusters* en 2014, seguido por los productos cosméticos, cuidado capilar, cuidado de la piel y aseo personal (12,6%) (Gráfico 2).



**Gráfico 2. Valor de las exportaciones mundiales de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca (USD miles de millones) 2010 - 2015**

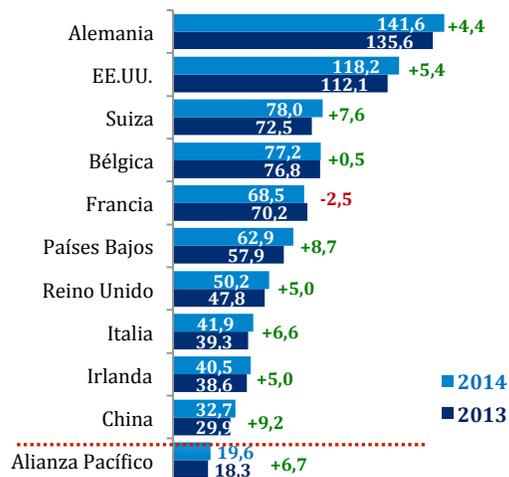


\* BCP: Belleza y Cuidado Personal

Fuente: UN Comtrade – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Alemania fue el principal proveedor mundial de los productos relacionados con los clusters en 2014 con USD 141,6 miles de millones y representó 13,7% del total exportado en el mundo (Gráfico 3).

**Gráfico 3. Principales exportadores de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca (USD miles de millones) y crecimiento (%) 2013 - 2014**



Fuente: UN Comtrade – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Entre los diez principales exportadores, se destacó el crecimiento de China (+9,2%), Países Bajos (+8,7%) y Suiza (7,6%) en 2014 frente a 2013.

Las economías de la Alianza del Pacífico (México, Colombia, Chile y Perú) sumaron USD 19,6 miles de millones en ventas de los productos relacionados con los clusters en 2014, 6,7% superior frente a 2013.

### Exportaciones colombianas de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca

Las ventas externas de Colombia de los productos relacionados con los clusters fueron de USD 1.561 millones en 2015 y registraron un crecimiento promedio anual de 3,6% entre 2011 y 2015.

Los productos de Belleza y Cuidado Personal representaron 40,0% del total de las ventas de Colombia en 2015, seguido por Excelencia Clínica (32,6%), Macrosnacks (27,3%) y Proteína Blanca (0,1%).

El Valle del Cauca fue el principal exportador de Macrosnacks en 2015 (67,0%), el segundo de Belleza y Cuidado Personal (24,2%) y de Excelencia Clínica (18,7%) y el tercero de Proteína Blanca (1,1%) (Tabla 2).

Buenaventura ha sido el principal puerto para las exportaciones de Colombia de los productos relacionados con los clusters, por ejemplo, en 2015 movilizó 32,8% del total de las exportaciones de Colombia de este tipo de productos (28,1% en 2010) y registró un crecimiento promedio anual de 6,6% entre 2011 y 2015.



**Tabla 2. Principales exportadores de Colombia de los productos relacionados con los clusters del Valle del Cauca - 2015**

Cluster	Export. USD mill.	Participación (%)		
		1°	2°	3°
Macrosnacks	426,3	Valle del Cauca (67,0)	Antioquia (15,5)	Bogotá (9,3)
BCP*	625,0	Cund/ca (36,4)	Valle del Cauca (24,2)	Antioquia (18,3)
Excelencia Clínica	508,9	Bogotá (43,8)	Valle del Cauca (18,7)	Atlántico (15,4)
Proteína Blanca	1,5	Cund/ca (58,7)	Santander (40,2)	Valle del Cauca (1,1)

\*BCP: Belleza y Cuidado Personal

Fuente: DANE - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

## Oportunidades comerciales de los clusters del Valle del Cauca

El Gobierno Nacional fijó la meta de aumentar las exportaciones de bienes no minero-energéticos a USD 21.000 millones en 2018 (línea base 2014= USD 16.363 millones).

Para esto, se identificó la canasta no minero energética de cada departamento y se clasificó entre sectores y bienes priorizados<sup>3</sup> y no priorizados.

La estrategia consiste en impulsar las exportaciones de los sectores y bienes priorizados a través de la profundización, diversificación y desarrollo de mercados (en 2014 los bienes priorizados representaron 37,4% de la canasta no minero-energética del País).

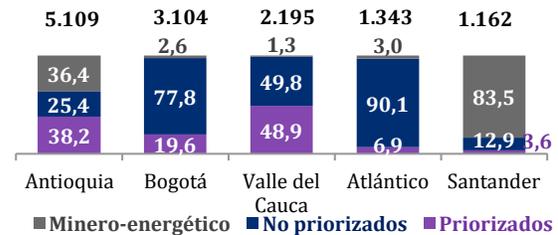
A partir de un trabajo articulado con diferentes instituciones públicas y privadas en Colombia,

<sup>3</sup> Productos con mayor potencial exportador

se desarrolló la herramienta *Mapa Regional de Oportunidades* (MARO), que permite tener un mejor entendimiento de la estructura exportadora de cada departamento y las perspectivas de crecimiento de los productos y sectores priorizados para alcanzar la meta de exportaciones a 2018.

Según el MARO, los bienes priorizados en el Valle del Cauca registraron una participación de 48,9% en la canasta exportadora del Departamento en 2014, superior al registro de Antioquia (38,2%) y Bogotá (19,6%) (Gráfico 4).

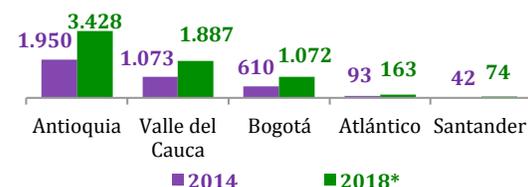
**Gráfico 4. Composición de la canasta exportadora según metas del Gobierno (%) y valor de las exportaciones (USD millones) según principales departamentos - 2014**



Fuente: MARO - Elaboración Cámara de Comercio de Cali

De esa forma, la meta establecida para los bienes priorizados del Valle del Cauca es alcanzar ventas externas por USD 1.887 millones en 2018, suponiendo un crecimiento promedio anual de 15,1% a partir de 2015 (Gráfico 5).

**Gráfico 5. Meta del valor de las exportaciones de bienes priorizados según principales departamentos (USD millones) 2014 - 2018**

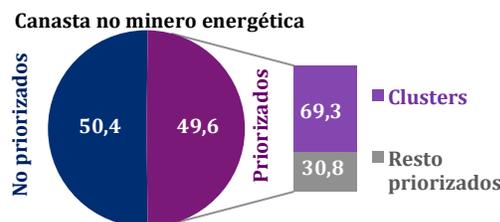


\*Meta del Gobierno Nacional

Fuente: MARO - Elaboración Cámara de Comercio de Cali

En este sentido, 3 de los 5 *clusters* del Valle del Cauca (Macrosnacks, Belleza y Cuidado Personal y Excelencia Clínica) representaron 69,3% del valor total de los bienes priorizados para el Valle del Cauca en 2014, y se convierten en un factor importante para alcanzar la meta de exportaciones del Departamento (Gráfico 6).

**Gráfico 6. Participación (%) de los bienes priorizados de los clusters del Valle del Cauca en la meta de exportación del Departamento - 2014**



Fuente: MARO - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Por lo tanto, se debe identificar los destinos donde la dinámica de consumo de los productos relacionados con los *clusters* represente nuevas oportunidades comerciales para la región.

Por ejemplo, las empresas del *Cluster* de **Macrosnacks**, pueden aprovechar el crecimiento de la demanda externa de Chile (18,0%) y Países Bajos (9,9%) por los productos relacionados con la actividad del *cluster* en los últimos cuatro años (Tabla 3).

**Tabla 3. Valor de las importaciones de productos relacionados con el Cluster de Macrosnacks (USD millones) 2014**

TLC	País	2014	Tc (%) <sup>1</sup>
Sí	Chile	369,3	18,0
	Países Bajos	4.184,0	9,9
	Canadá	4.556,5	9,5
No	Indonesia	498,1	22,4
	China	2.209,5	20,5
	Corea del Sur	1.137,0	17,5

<sup>1</sup> Tasa de crecimiento promedio anual 2011-2014

Fuente: UN Comtrade - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Por otra parte, la demanda externa de Macrosnacks de países asiáticos como Indonesia (+22,5%), China (+20,5%) y Corea del Sur (17,5%) representan una gran oportunidad de inserción en nuevos mercados para las empresas del *Cluster* de Macrosnacks del Valle del Cauca.

Para el caso del *Cluster* de **Belleza y Cuidado Personal**, se destacan países europeos como República Checa (+11,8%) y Bélgica (+7,8%) con importaciones crecientes de productos del *cluster* en los últimos 4 años (Tabla 4).

**Tabla 4. Valor de las importaciones de productos relacionados con el Cluster de Belleza y Cuidado Personal (USD millones) 2014**

TLC	País	2014	Tc (%) <sup>1</sup>
Sí	Rep. Checa	1.663,0	11,8
	EE.UU.	12.818,0	7,9
	Bélgica	3.400,5	7,8
No	China	3.297,5	25,0
	Tailandia	987,2	13,8
	Singapur	2.735,0	10,3

<sup>1</sup> Tasa de crecimiento promedio anual 2011-2014

Fuente: UN Comtrade - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Además, el consumo de productos de Belleza y Cuidado Personal de EE.UU. fue 3,7 veces superior al de Bélgica en 2014 y registró una tasa de crecimiento promedio de 7,9% entre 2011 y 2014.

Para el *Cluster* de **Excelencia Clínica**, el acuerdo comercial con la Unión Europea genera una opción para incrementar las exportaciones de productos farmacéuticos, insumos y equipos médicos a países como Bulgaria, Irlanda y Reino Unido, los cuales sumaron en importaciones USD 51.162,1 millones en 2014 (Tabla 5).

China (21,9%), Emiratos Árabes (13,9%) y Vietnam (13,1%) se destacaron dentro de la región asiática por el crecimiento de las importaciones de productos relacionados con Excelencia Clínica en los últimos 4 años.



**Tabla 5. Valor de las importaciones de productos relacionados con el Cluster de Excelencia Clínica (USD millones) 2014**

TLC	País	2014	Tc (%) <sup>1</sup>
Sí	Bulgaria	1.595,0	10,8
	Irlanda	7.113,5	9,0
	Reino Unido	42.454,0	8,8
No	China	29.842,3	21,9
	Emiratos Árabes	3.388,0	13,9
	Vietnam	3.091,6	13,1

<sup>1</sup> Tasa de crecimiento promedio anual 2011-2014

Fuente: UN Comtrade - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Pese a que los productos relacionados con **Proteína Blanca** no fueron priorizados por el Gobierno Nacional, los retos para las empresas de este Cluster son sofisticar sus productos, explorar nuevos canales de distribución e incursionar en nuevos mercados.

En particular, México y EE.UU. registraron importaciones conjuntas por valor de USD 5.164,6 millones de Proteína Blanca en 2014. Por otra parte, Filipinas (+30,9%) y Corea del Sur (23,1%) registraron las mayores tasas de crecimiento promedio anual de las importaciones de Proteína Blanca entre 2011 y 2014 (Tabla 6).

**Tabla 6. Valor de las importaciones de productos relacionados con el Cluster de Proteína Blanca (USD millones) 2014**

TLC	País	2014	Tc (%) <sup>1</sup>
Sí	México	3.018,0	13,9
	Irlanda	774,5	12,6
	EE.UU.	2.147,0	10,7
No	Filipinas	485,0	30,9
	Corea del Sur	1.584,3	23,1
	China	3.284,0	16,5

<sup>1</sup> Tasa de crecimiento promedio anual 2011-2014

Fuente: UN Comtrade - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

De esta forma, los Clusters del Valle del Cauca pueden ser protagonistas en la meta de exportaciones a 2018 del Departamento de acuerdo con el ejercicio de priorización de productos realizado por el Gobierno Nacional.

El aporte de los clusters a la meta de exportaciones del Departamento se logrará en la medida en que se aprovechen los acuerdos comerciales vigentes, se exploren nuevos mercados en Asia y se ajusten los procesos de producción, comercialización y distribución de acuerdo con los requerimientos de consumidores más sofisticados.



## Anexos

Gráfico 1. Principales importadores de los productos relacionados con los *clusters* del Valle del Cauca (USD miles de millones) y tasa de crecimiento (%) 2013 - 2014

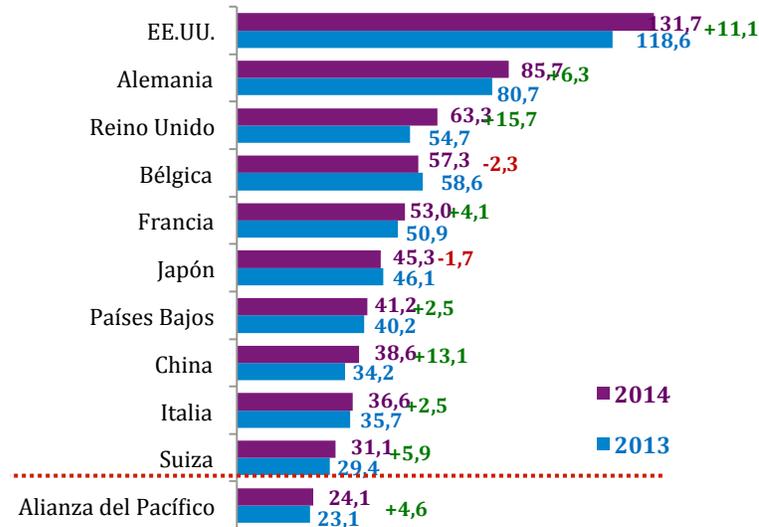


Tabla 1. Principales productos de exportación de los *clusters* del Valle del Cauca (USD millones) - 2015

Producto	2015	Tc (%) <sup>1</sup>
Bombones y confites	158,6	8,9
Medicamentos para uso humano	51,6	-3,0
Jabones de tocador	33,3	4,4
Chocolates	29,3	21,2
Chicles y gomas de mascar	22,4	2,2
Galletas dulces	20,9	106,0
Dentífricos (crema dental)	19,6	-1,1
Barquillos	19,2	2.090,0 <sup>2</sup>
Preparaciones para la higiene bucal o dental	18,4	5,9
Compresas y tampones	16,6	-9,7 <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Tasa de crecimiento promedio anual 2011-2015

<sup>2</sup> Corresponde al crecimiento de las exportaciones hacia Venezuela y EE.UU. entre 2012 y 2014

<sup>3</sup> Tasa de crecimiento promedio anual 2013-2014

Fuente: DANE - Cálculos Cámara de Comercio de Cali