

El Desafío de la Reactivación Económica: Un Valle que se Atreve

Maria Victoria Vásquez
 ***@mv_vasquezv***



Contenido

1. Entorno Económico y COVID–19
2. Fortalezas competitivas del Valle del Cauca
3. El Desafío de la Reactivación Económica: Un Valle que se Atreve



Entorno Económico y COVID-19



Fortalezas Competitivas del Valle del Cauca



SOMOS
UN VALLE
SIN DISTANCIAS

SOMOS
UN VALLE DE
CIUDADES

SOMOS
UN VALLE
A LA CONQUISTA

SOMOS
UN VALLE DE
GENTE CREATIVA

SOMOS
UN VALLE
DE BONEGOCIOS





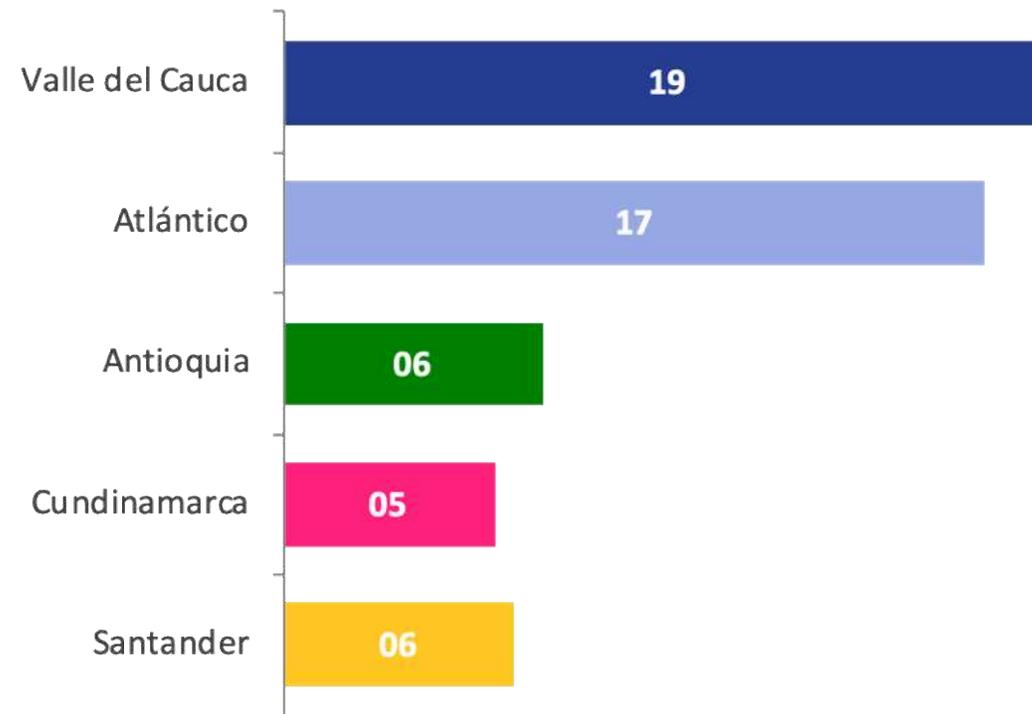
SOMOS
**UN VALLE
DE CIUDADES**



La alta concentración de población en la zona urbana de las principales ciudades del Valle del Cauca, aumenta las posibilidades de propagación de los contagios por COVID-19. No obstante, contar con una red de ciudades propicia mayor calidad de vida para sus habitantes y permite hacer frente a la emergencia sanitaria

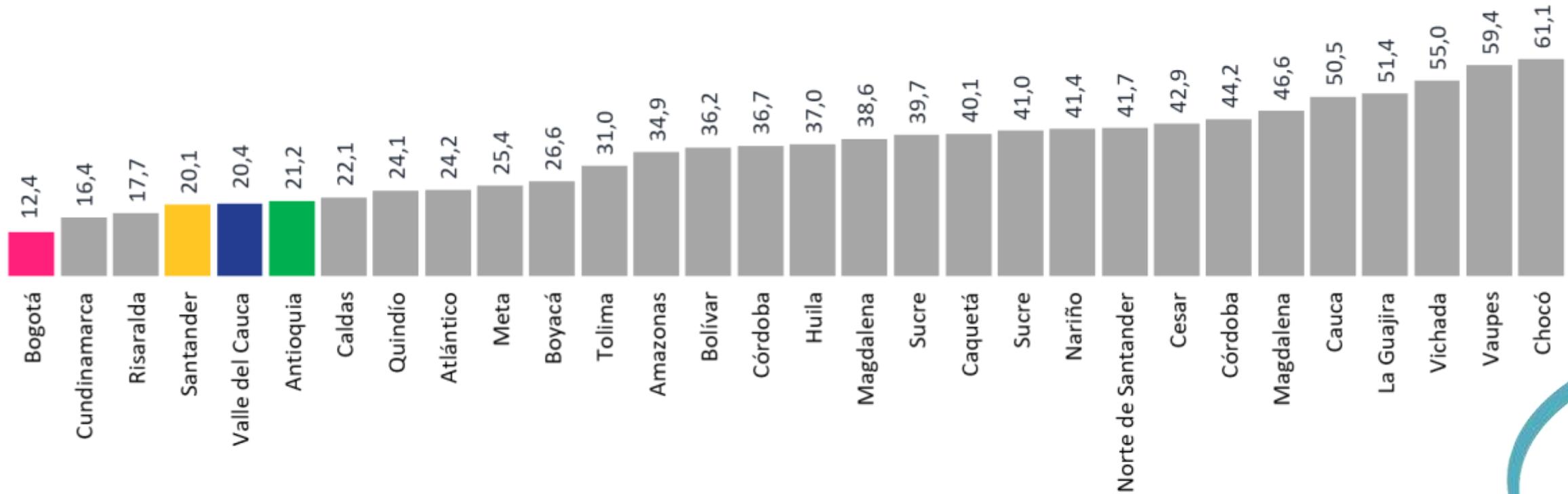
19,0% de los municipios del Valle tienen más de 100 mil habitantes, superando a Atlántico, Antioquia, Cundinamarca y Santander

Participación (%) municipios con más de 100 mil hab. de principales Departamentos 2018



En el Valle del Cauca, la incidencia de la **pobreza monetaria en 2018** fue **20,4%**, la quinta más baja entre los 32 departamentos y Bogotá

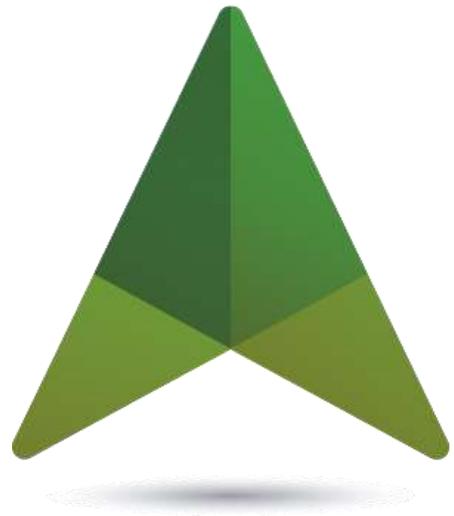
Incidencia (%) de la pobreza monetaria - departamentos 2018



El Valle del Cauca es la segunda región con mayor cobertura de hogares con servicios públicos de alcantarillado, gas y energía

Hogares con acceso a servicios públicos (%) - regiones y Colombia 2018





SOMOS
UN VALLE
DE BIONEGOCIOS



En la actual crisis sanitaria,
Valle del Cauca juega un rol
determinante en el abastecimiento
de alimentos a los demás
departamentos de Colombia y a los
países destino de exportación,
teniendo en cuenta su relevancia
como principal despensa del País



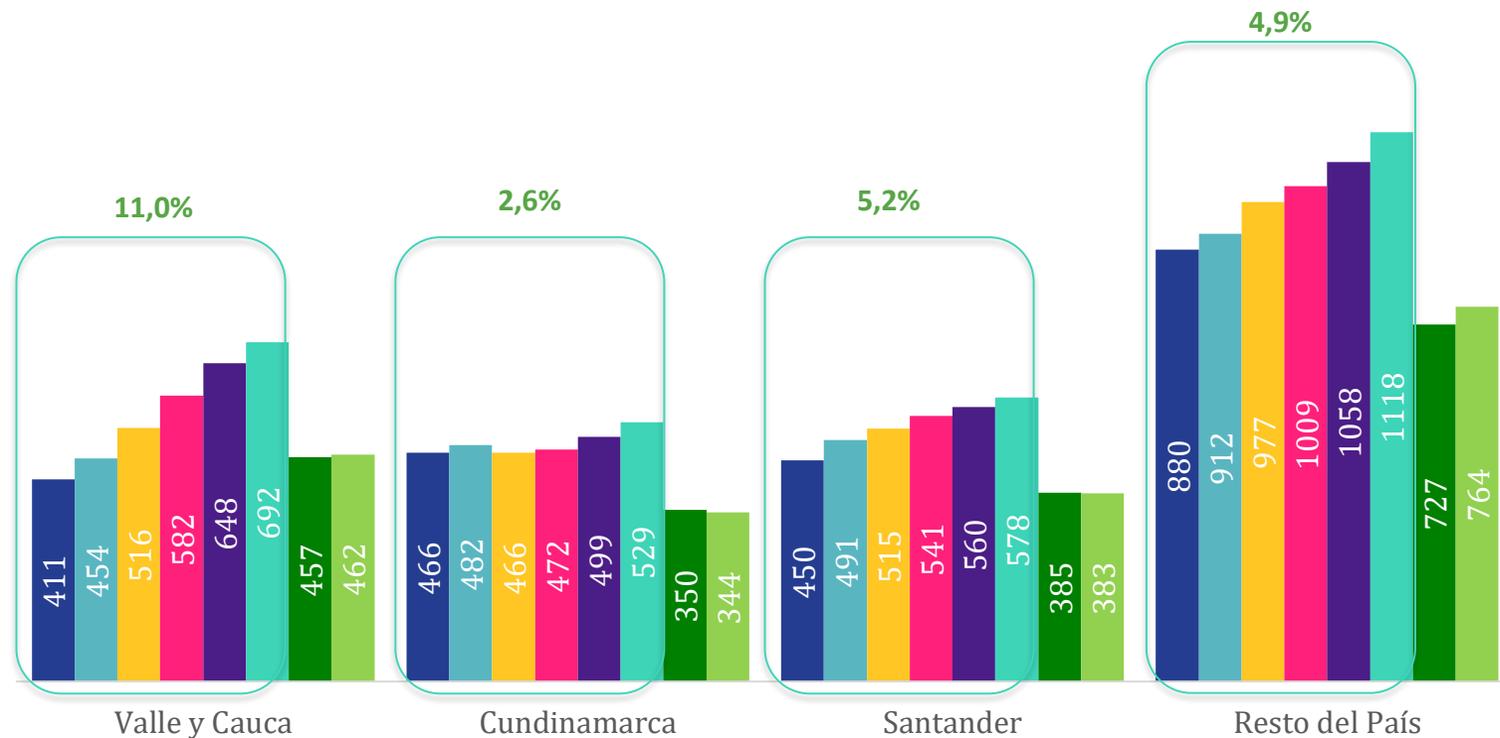
El Valle del Cauca es el principal productor agroindustrial del País

Con 2% del territorio nacional, el Departamento aporta **38,7% de la producción agrícola total**, lo que representa oportunidades para el abastecimiento de la cadena de alimentos del país y del mundo.



El Valle del Cauca y Cauca fue la principal región productora de Proteína Blanca en 2018 (692 mil toneladas) y registró el mayor crecimiento promedio anual en los últimos cinco años (11,0%)

— Volumen de la producción nacional de Proteína Blanca (miles de ton) - principales departamentos (2013-2019*)



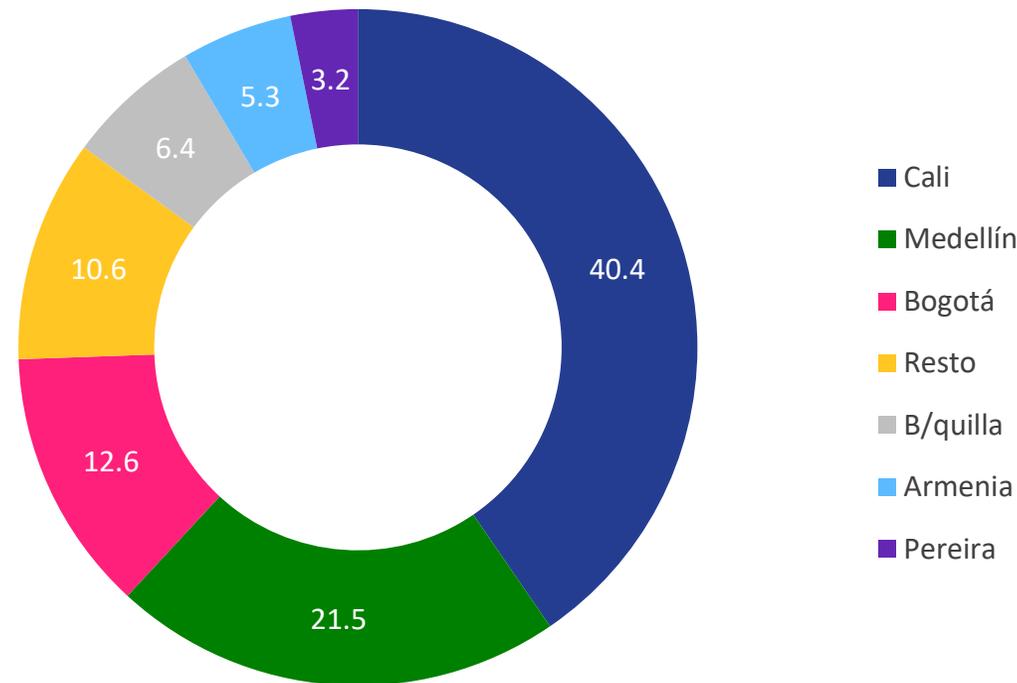
■ 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2018* ■ 2019*

Fuente: Fenavi, PorkColombia – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

*Datos acumulados a agosto

Entre enero y abril de 2020 se distribuyeron 121 mil toneladas de alimentos provenientes del Valle del Cauca a los principales mercados mayoristas de Colombia

— *Distribución (%) del abastecimiento de los mercados mayoristas* de Colombia por alimentos procedentes del Valle del Cauca – principales ciudades (enero – abril 2020)*

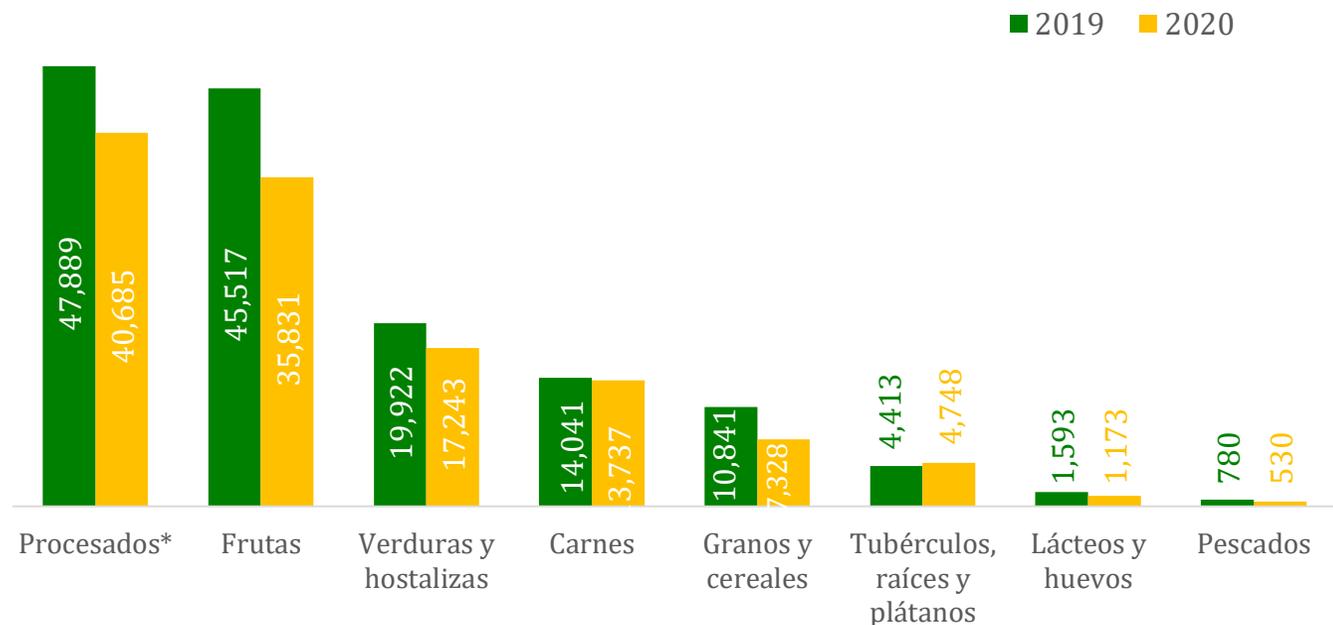


Fuente: SIPSA, DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

*Cali (CAVASA y Santa Helena), Medellín (Central Mayorista de Antioquia y Plaza José María Villa), Bogotá (Corabastos, Plaza Samper Mendoza, Plaza las Flores y Paloquemao), Barranquilla (Granabastos y Barranquillita), Armenia (Mercar) y Pereira (Mercasa)

Entre los productos con origen del Valle del Cauca distribuidos por el País se encuentran procesados (40 mil toneladas), frutas (35 mil toneladas) y verduras y hortalizas (17 mil toneladas)

Distribución (toneladas) del abastecimiento de los mercados mayoristas de Colombia por alimentos procedentes del Valle del Cauca según grupo de productos enero - abril (2019 vs 2020)

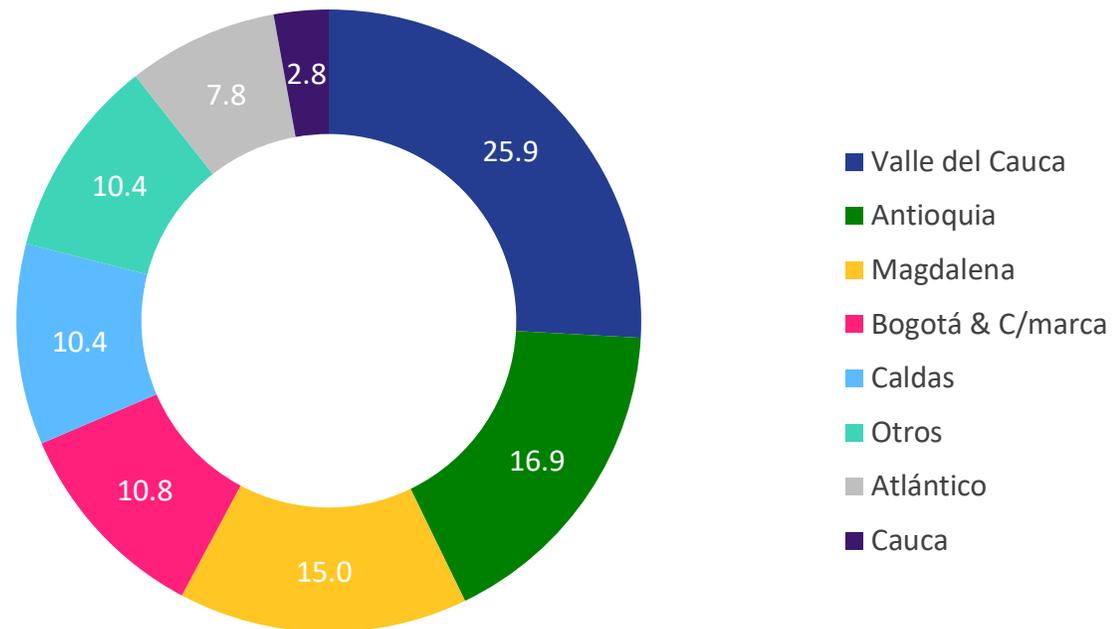


Fuente: SIPSA, DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

*Incluye azúcar, harinas, aceites, panela, pasta, gaseosas y maltas, café, cervezas, carnes frías y embutidos, confitería, entre otros.

El Valle del Cauca es el departamento con mayor participación en las exportaciones agroindustriales del País en enero 2019

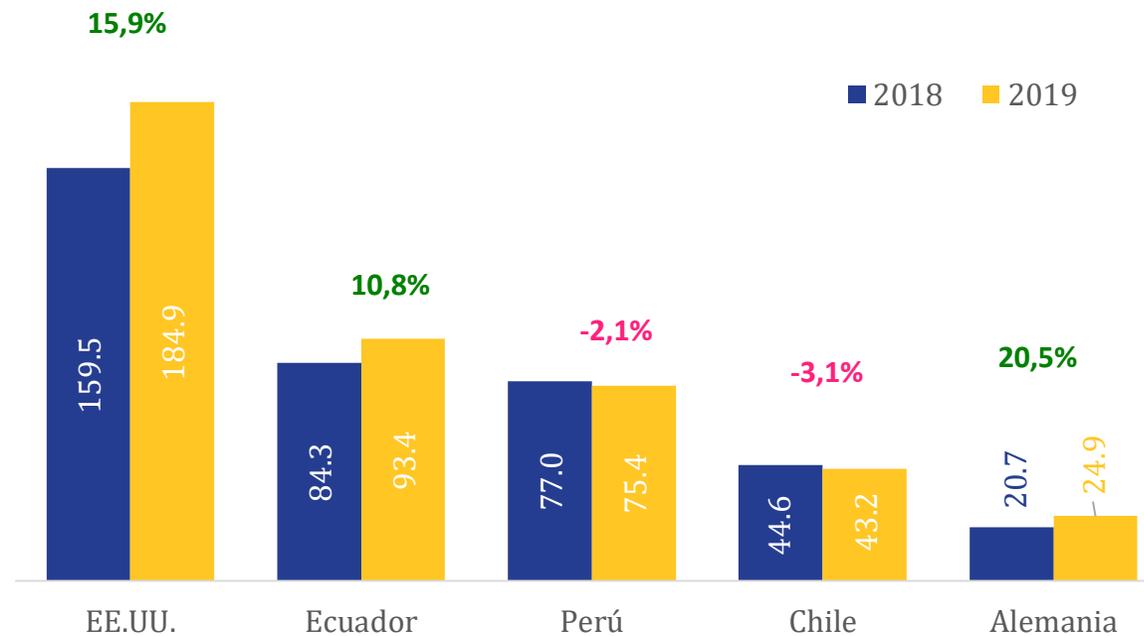
*Distribución de las exportaciones agroindustriales por departamento (%)
(2019)*



Fuente: DANE, MINCIT – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Alemania (20,5%), EE.UU. (15,9%) y Ecuador (10,8%), fueron los mercados con mayor crecimiento anual dentro de los cinco principales socios comerciales de productos agropecuarios y agroindustriales

Cinco principales destinos de exportación de los productos agropecuarios y agroindustriales del Valle del Cauca (USD millones) (2018 vs 2019)



Proyecto: Centro de Desarrollo Tecnológico de Alimentos para el Valle del Cauca

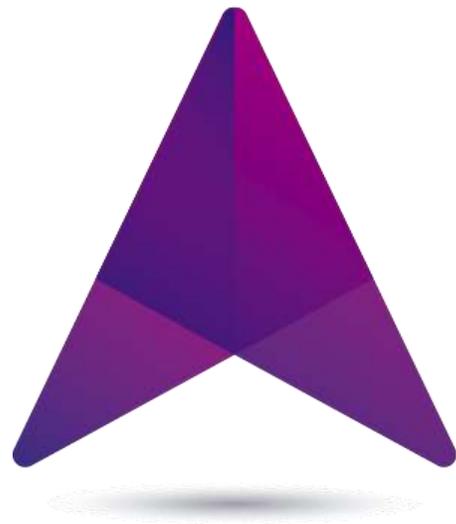
Objetivo

Fortalecer las capacidades científicas y tecnológicas de la región para el desarrollo y/o sofisticación de nuevos productos en la industria de alimentos

Beneficios

- Fortalecimiento del capital humano de la región para soportar el crecimiento de la industria de alimentos
- Infraestructura especializada que permita el desarrollo de proyectos de I+D+i
- Servicios a las empresas y emprendedores de la industria (labs, plantas piloto, pruebas específicas)





SOMOS
**UN VALLE
SIN DISTANCIAS**



Las ventajas de ubicación geográfica, conectividad, dotación de infraestructura y diversidad del tejido empresarial del Valle del Cauca, abre la posibilidad a las empresas de la región para abastecer no solo al mercado interno sino también a los países más afectados por contagios de COVID-19, a través de la cadena logística existente en el

Ubicación Privilegiada para abastecer el mercado externo



Valle del Cauca es **la región más costo-efectiva** para distribuir al **mercado interno** y al **mercado internacional** a través **acuerdos comerciales con +60 países** y su acceso al mercado de la Alianza del Pacífico.

Acuerdos comerciales:

Activo

Suscrito

En negociación

Ubicación Privilegiada para abastecer el mercado interno

El Valle del Cauca es la mejor ubicación para atender al mercado interno

Costo de referencia de transporte de carga general en furgón de 17 toneladas desde la costa pacífica hacia:

- Bogotá: USD \$849
- Medellín: USD \$827
- Cali: USD \$446



Sobrecostos de traslado de carga general en furgón de 17 toneladas desde la costa atlántica hacia:

- Bogotá: +34%
- Medellín: +8%
- Cali: 195%



Infraestructura y conectividad

El Puerto de Buenaventura mueve

42% del comercio exterior

de Colombia (excluye el sector minero-energético).



Conexión directa

360 puertos



Conexión indirecta

920 puertos

alrededor del mundo

Puerto marítimo MÁS CERCANO a Bogotá (506 km)



Sociedad Portuaria de Buenaventura: Terminal portuario más grande del país, la cual tiene una participación del 34% del comercio exterior nacional. Recibe a más de 13 líneas navieras



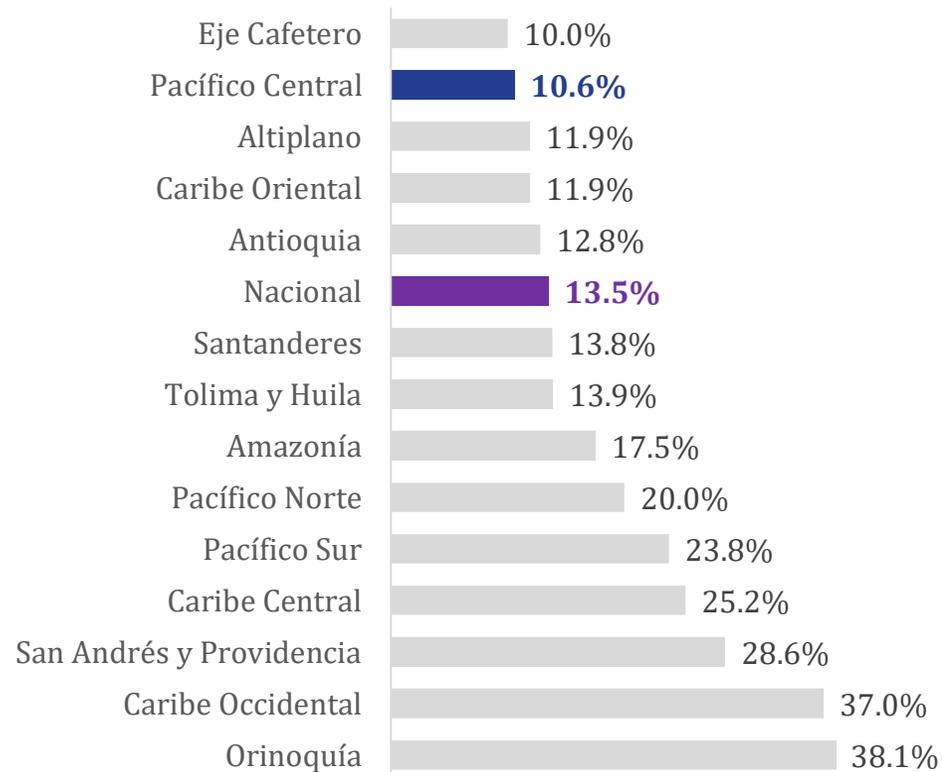
TCBuen (Maersk): Pertenece a la compañía holandesa APM Terminals, empresa del Maersk Group, la cual tiene 57 puertos en 36 países. Sus mayores líneas navieras son Maersk Line y APL Line



Sociedad Puerto Industrial de Aguadulce: Inversión asiática de International Container Terminal Services de Filipinas y PSA International de Singapur. Fue inaugurada en noviembre de 2016

El Valle del Cauca es la segunda región de Colombia con un costo logístico como porcentaje de las ventas (10.6%) menor al promedio nacional (13.5%)

Costos logísticos por regiones logísticas* de Colombia (2018)

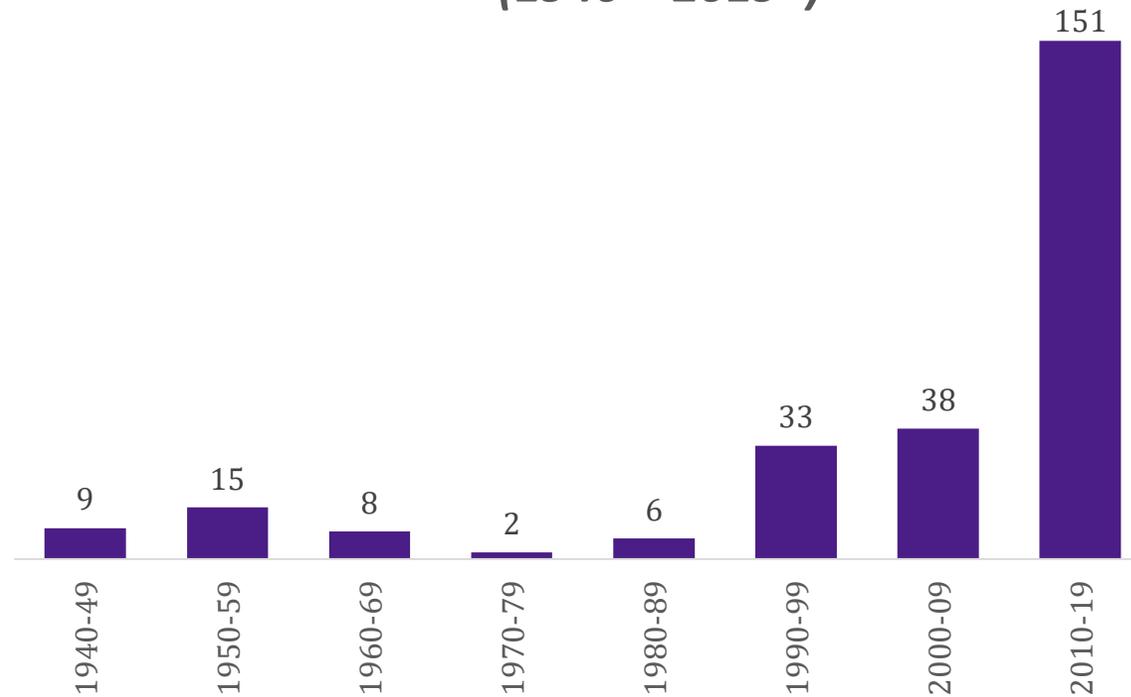


Fuente: Encuesta Nacional Logística, DNP – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

**Se conforman de la siguiente manera: Altiplano (Bogotá, Boyacá y Cundinamarca), Amazonía (Caquetá, Putumayo, Amazonas, Guaviare y Vaupés), Antioquia (Antioquia), Caribe Central (Atlántico, Bolívar y Magdalena) Caribe Occidental (Córdoba y Sucre), Caribe Oriental (Cesar y La Guajira), Eje Cafetero (Caldas, Quindío y Risaralda), Orinoquía (Meta, Arauca, Casanare y Vichada), Pacífico Central (Valle del Cauca), Pacífico Norte (Chocó), Pacífico Sur (Cauca y Nariño), San Andrés y Providencia, Santanderes (Norte de Santander y Santander) y Tolima y Huila.

Entre 1940 y 2019 llegaron al Valle y norte del Cauca 262 empresas de capital extranjero, 179 de estas empresas se encontraban en operación a diciembre de 2019

Llegada de empresas multinacionales al Valle del Cauca y norte del Cauca por décadas (1940 – 2019)*



Fuente: Historia del Valle del Río Cauca (Luis Eduardo Ayala Ruíz) e Invest Pacific – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

*Se registran empresas nacionales que han sido adquiridas por inversionistas extranjeros

La capacidad que tienen las empresas de capital extranjero para operar a gran escala, les permite reorientar su producción para mantener su carrera por abastecer no sólo el mercado interno, sino a sus principales socios comerciales en los mercados internacionales



56 empresas de capital extranjero exportadoras en 2019



466 productos exportados por USD 668,9 millones



47,7% del total de exportaciones del Valle del Cauca



Principales destinos:
Ecuador (28,2%)
Perú (17,1%)
EE.UU. (13,4%)



SOMOS
UN VALLE
A LA CONQUISTA

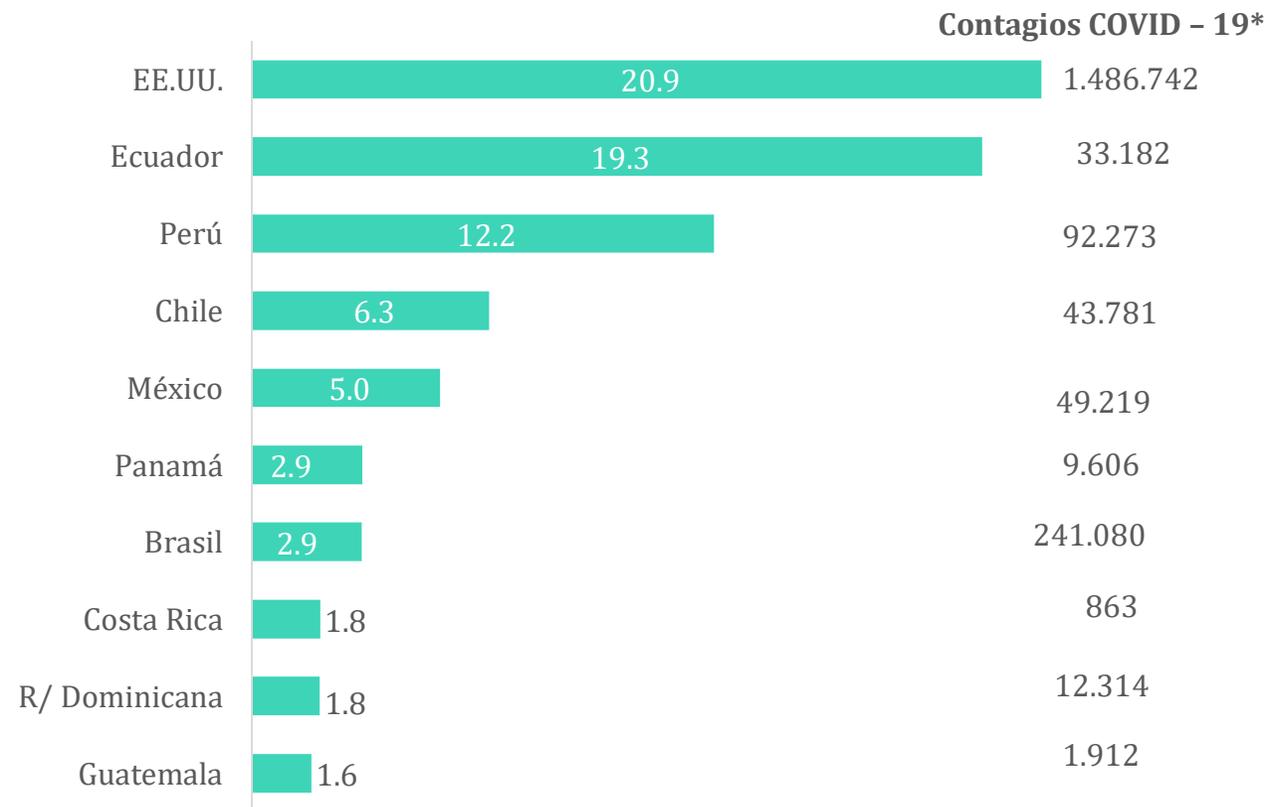


El posicionamiento de varias empresas del Valle del Cauca en mercados locales e internacionales con altos grados de diversificación y sofisticación productiva, genera oportunidades para responder a la demanda de ciertos bienes y servicios debido a la crisis sanitaria del COVID-19, especialmente para el *cluster* de Excelencia Clínica



Los principales socios comerciales del Valle del Cauca durante 2019 fueron EE.UU. (20.9%), Ecuador (19.3%) y Perú (12.2%)

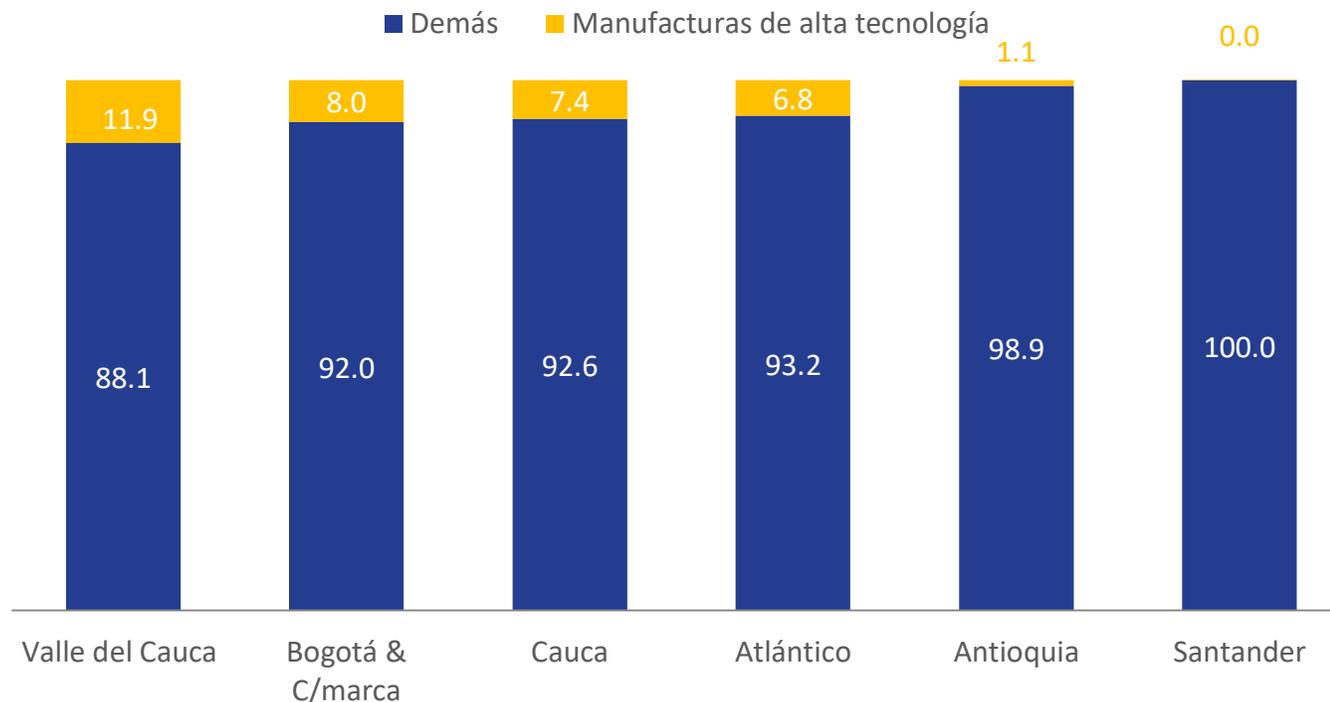
Participación (%) las exportaciones del Valle del Cauca - 10 principales socios comerciales y número de contagios COVID-19 (2019)



Fuente: DIAN, DANE, Universidad Johns Hopkins - Cálculos Cámara de Comercio de Cali
*Número de contagios a 17 de mayo de 2020

El Valle del Cauca fue el departamento con mayor participación de productos de alta intensidad tecnológica dentro de su propia canasta exportadora (11,9%)

— **Participación (%) de las exportaciones según intensidad tecnológica incorporada – principales departamentos (2019)**



Fuente: DANE, MINCIT – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Durante 2019, medicamentos fue el producto con mayor valor exportado (USD 61,4 millones), con una participación de 58,3%, seguido de esparadrapos y vendas (14,6%) e instrumentos y aparatos de medicina (14,2%)

Principales productos exportados por el Cluster de Excelencia Clínica (USD millones) y su participación (%) (2019)

Descripción Partida	2019	Part.(%)
Medicamentos para uso humano	61,4	58,3
Esparadrapos y vendas.	15,4	14,6
Instrumentos y aparatos de medicina y cirugía, odontología, o veterinaria.	15,0	14,2
Medicamentos para uso humano que contienen vitaminas	3,9	3,7
Preparaciones químicas anticonceptivas a base de hormonas o de espermicidas.	3,2	3,0
Apósitos y artículos, con una capa adhesiva.	1,1	1,1
Medicamentos para uso humano que contienen antibióticos	1,1	1,0
Medicamentos que contengan hormonas corticosteroides o sus derivados	1,0	0,9
Vendas no adhesivas.	0,5	0,5
Cultivos de microorganismos.	0,4	0,3

Fuente: DANE, MINCIT – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Proyecto: Mapa de Capacidades y Cumplimiento de Habilitadores de Mercado en las empresas del Cluster de Excelencia Clínica

Objetivo

Evaluar las capacidades actuales de cada institución en especialidades priorizadas y sistematizar la información de clientes sofisticados a través de la implementación de un programa de cierre de brechas

Principales resultados

Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica cuentan con:

- Un mapa de capacidades actuales por especialidades clínicas priorizadas
- Conocimiento sobre habilitadores de mercado
- Plan de cierre de brechas para acceder a mercados más exigentes

Beneficiados



1 activo público para el sector salud



13

Clínicas/hospitales directamente

Empresas participantes



Universidades

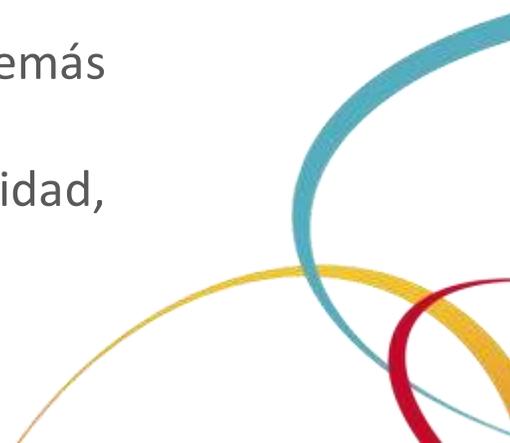


Proyecto: Exportación de elementos de Bioseguridad, equipos e insumos hospitalarios

Objetivo

Promover el acceso a mercados internacionales de elementos de bioseguridad, equipos e insumos hospitalarios desarrollados por las empresas del Valle del Cauca

Principales resultados

- Identificar las necesidades de elementos de bioseguridad, equipos e insumos hospitalarios en mercados internacionales
 - Priorizar mercados de acceso según los requisitos exigidos, la normatividad y los elementos de bioseguridad desarrollados por las empresas de la región
 - Brindar acompañamiento técnico especializado en normatividad, etiquetado y demás reglamentación pertinente
 - Realizar conexiones entre las empresas fabricantes de elementos de bioseguridad, equipos e insumos hospitalarios y potenciales compradores
- 

Proyecto: A partir de las ventajas competitivas del Valle del Cauca, Cauca y Nariño consolidar la plataforma exportadora del Suroccidente Colombiano





SOMOS
**UN VALLE
DE GENTE CREATIVA**

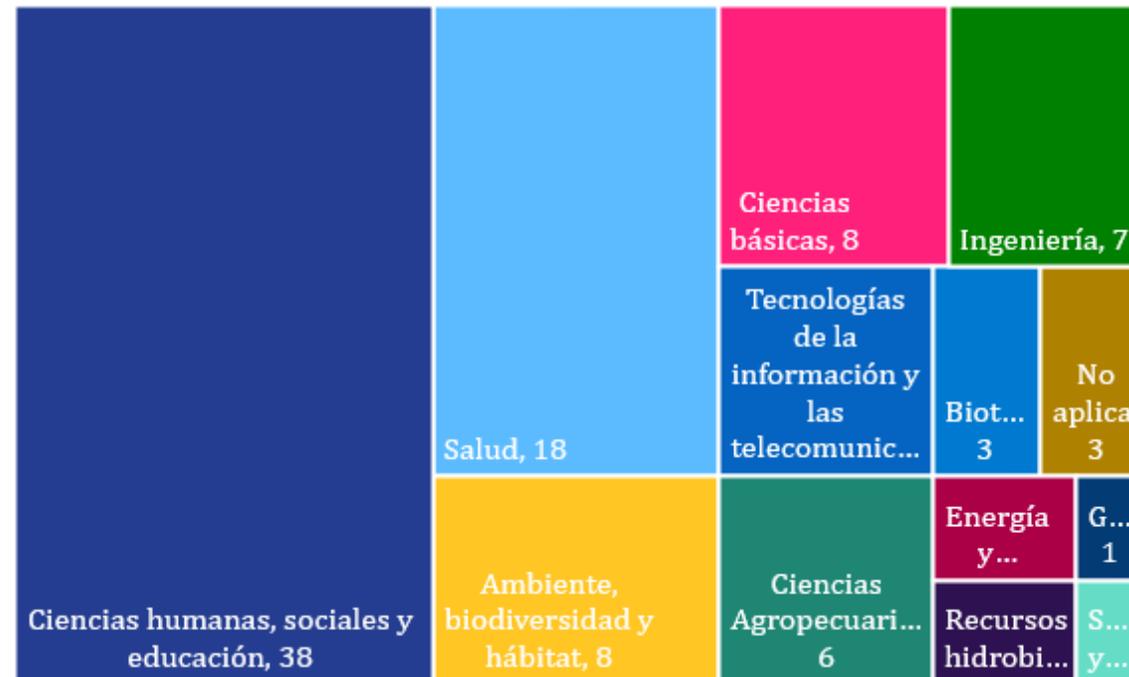


La coyuntura social y económica a causa del COVID-19 ha representado grandes retos para las empresas de diferentes sectores, obligándolas a reaccionar rápidamente ante un mercado diferente y un consumidor con necesidades y exigencias cambiantes, enfrentándose a procesos innovadores y creativos



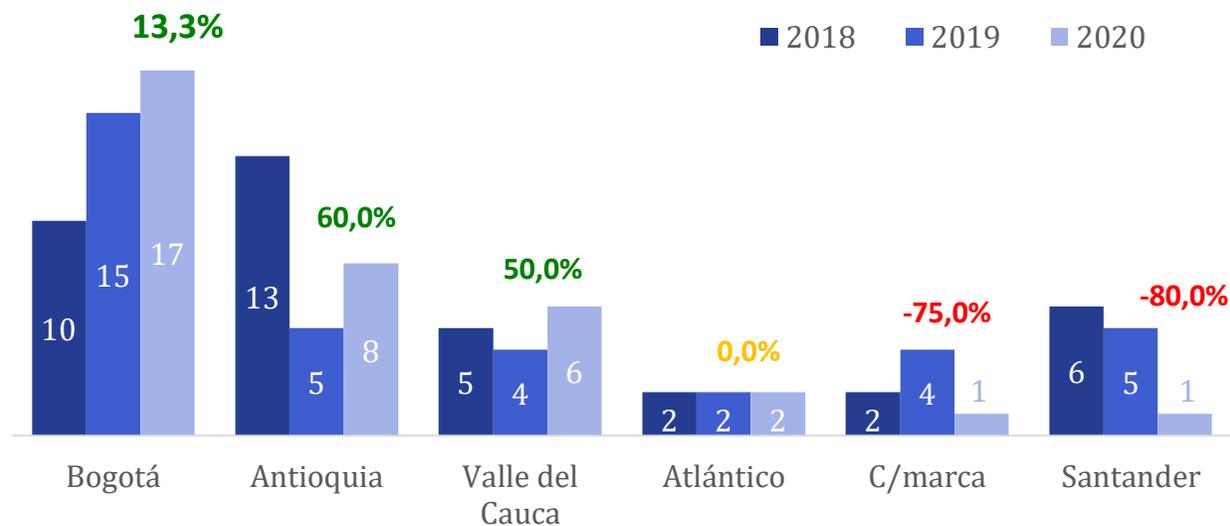
En 2019, el Valle del Cauca contaba con 450 grupos de investigación reconocidos, de los cuales más de la mitad estaba relacionando con ciencias humanas, sociales y educación (38%) y salud (18%)

— *Distribución (%) de los grupos de investigación reconocidos en el Valle del Cauca según programa de CTel primario (2019)*

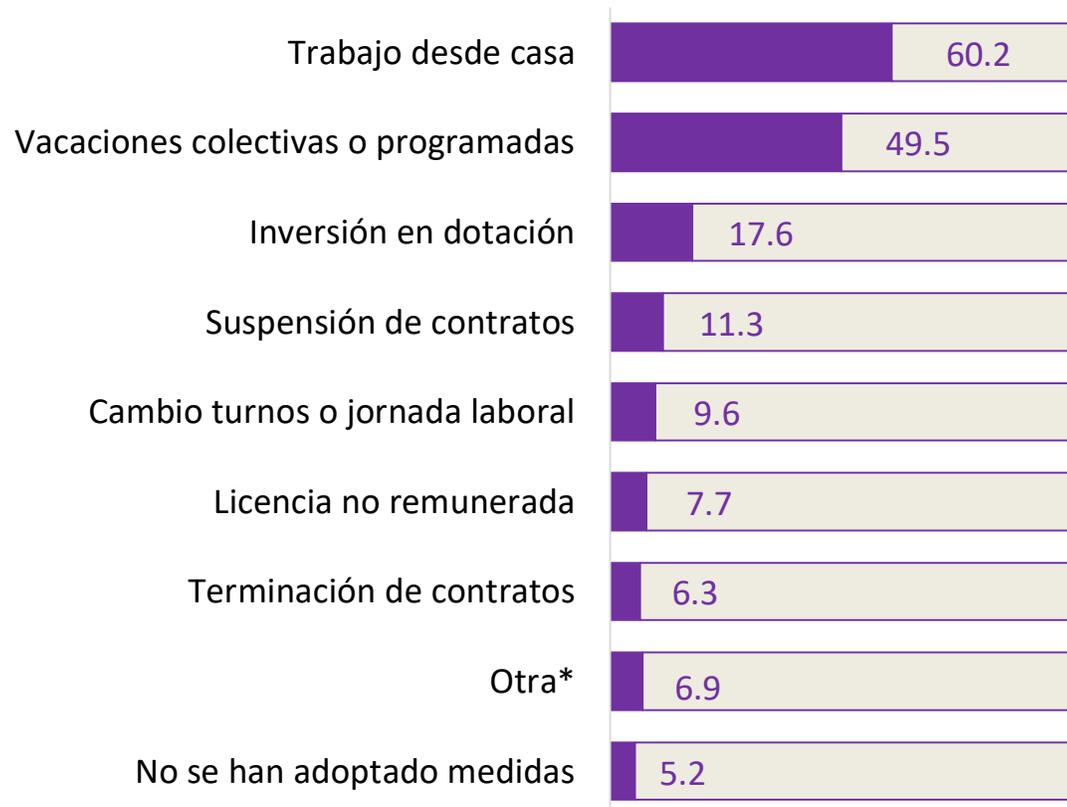


Entre enero y febrero de 2020, las solicitudes de patentes en el Departamento registraron un crecimiento de 50,0%

Solicitudes de patentes principales departamentos, enero – febrero (2018 – 2020)



Medidas adoptadas respecto al número de trabajadores por coyuntura de pandemia de COVID-19 empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Cali



*Apertura programada, reducción de sueldos, licencia remunerada, no renovación de contratos, permisos, reposición de tiempos de cuarentena

60,2% de las empresas informó que ha adoptado medidas de trabajo desde casa para sus empleados durante la coyuntura del COVID-19, 49,5% indicó que sus trabajadores se encuentran en vacaciones colectivas o programadas y 17,6% de las empresas informó que tomó medidas de inversión en dotación

En el Valle del Cauca se ubican 5 de las empresas de tecnología e información más grandes de Colombia, las cuales hacen presencia en el mercado de Latinoamérica



3 empresas del *cluster* de Economía Digital ofrecieron sus soluciones tecnológicas de manera gratuita a las empresas y ciudadanos



Carvajal
TECNOLOGÍA
Y SERVICIOS

- Marketplace B2B que conecta oferta y demanda de todas las industrias
- Sin costo para las empresas por la coyuntura

optima
Consulting

- App de videoconferencia que permite diagnóstico con médicos especializados sin tener que desplazarse a las IPS

helppeople
cloud

- Dar a conocer demanda de insumos de las IPS de manera digital
- Realizar autodiagnóstico del virus
- Emitir permisos de movilidad

Proyecto: Transformación digital para la reactivación económica de los *Clusters*

Objetivo

Fortalecer capacidades entre las empresas de los diferentes *clusters* de Cali - Valle del Cauca y del *Cluster* de Economía Digital, para el desarrollo e implementación de tecnologías maduras o avanzadas que contribuyan a la productividad y competitividad de las empresas en un contexto post COVID-19

Tecnologías digitales maduras: son aquellas tecnologías consolidadas en el mercado como software o aplicativos de gestión documental, administrativa, de procesos, entre otros. Ejemplo: banda ancha, tecnologías móviles y plataformas de gestión (CRM, ERP)

Tecnologías digitales avanzadas: se refiere a soluciones basadas en *Big Data*, *Data Analytics*, *Blockchain*, Internet de las Cosas, Inteligencia Artificial, Realidad virtual y aumentada, ciberseguridad, computación en la nube, Robótica, etc.





El Desafío de la Reactivación Económica: Un Valle que se Atreve

Comisión Regional de Competitividad e Innovación - Planaria



GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA

Preside



ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI



7 Cámaras de Comercio



1 Alcalde por subregión



3 Gremios Regionales



2 Universidades



Instancias Competitividad



Comité Ejecutivo



GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI



Cámara de Comercio de Cali



CAMACOL VALLE



RUIV

Secretaría Técnica



Cámara de Comercio de Cali

Gerencia

Estrategias necesarias para la mitigación y reactivación económica por los efectos del COVID-19

Aislamiento Obligatorio

Procesos de reconversión productiva que garanticen el suministro de las cadenas prioritarias para atender la emergencia: alimentos, aseo e insumos médicos y de bioseguridad

Aislamiento Inteligente

Sectores productivos necesarios y con capacidad para garantizar directrices orientadas a prevenir el contagio

Reactivación Económica

Apuestas para incentivar la demanda y el consumo de bienes y servicios para reactivar la economía y la generación de empleo

Estrategias necesarias para la mitigación y reactivación económica por los efectos del COVID-19

Aislamiento Obligatorio

- Preservar la capacidad productiva y el talento humano estratégico
- Garantizar abastecimiento de las cadenas de alimentos, aseo, cuidado personal e insumos médicos.

Aislamiento Inteligente

- Adecuación de la estructura productiva y la institucionalidad al nuevo contexto
- Sustitución de importaciones

Reactivación Económica

- Incremento en la productividad
- Innovación en los modelos de negocio
- Recuperación y generación de empleo

Fortalezas Competitivas Departamentales



Apuestas Productivas de Cali y el Valle del Cauca



Emprendimiento

Formalización

Productividad

Fortalecimiento de
Proveedores

Comercio Exterior -
Internacionalización

Atracción de
Inversión

Formación de capital
humano para el
trabajo

Desarrollo
Tecnológico

Innovación y
Sofisticación
Productiva

Financiación



Proyecto: Academia Cluster

Objetivo

Contribuir al desarrollo de conocimiento y de competencias en **Innovación y Desarrollo Tecnológico** de las Iniciativas Cluster para aumentar los niveles de productividad y sofisticación de las empresas de las Iniciativas Cluster de Cali y Valle del Cauca.

Componentes

• **Análisis de Capacidades y Competencias Requeridas**

Identificación de fortalezas de formación existentes y conceptualización de programas

Diseño y Validación de los Programas de Formación

Proyecto: Impulso a la competitividad de las empresas de los *Clusters* a través del fortalecimiento de proveedores

Objetivo

Impulsar la competitividad de las empresas de Cali - Valle del Cauca a través del fortalecimiento de aliados productivos más innovadores y sofisticados

Componentes

Desarrollo de Negocios Competitivos

Fortalecimiento de capacidades operativas

Desarrollo de productos y Consolidación del Cliente

Proyecto Reto *Cluster*: impulso a la innovación y acceso a nuevos mercados

Objetivo

Diseñar y ejecutar instrumentos que tengan por objeto adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables para el fortalecimiento de los clusters, a través de procesos de innovación que conlleven a la sofisticación y/o diversificación de sus productos y/o servicios

Componentes

Sofisticación de productos

Acceso a nuevos mercados

Capacidades de innovación



Proyecto: Transferencia de Conocimiento & Tecnología

Objetivo

Diseñar y ejecutar instrumentos que tengan por objeto adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables para promover procesos de transferencia de conocimiento y tecnología en las empresas de los *clusters*

Componentes

Priorización de oportunidades de negocio

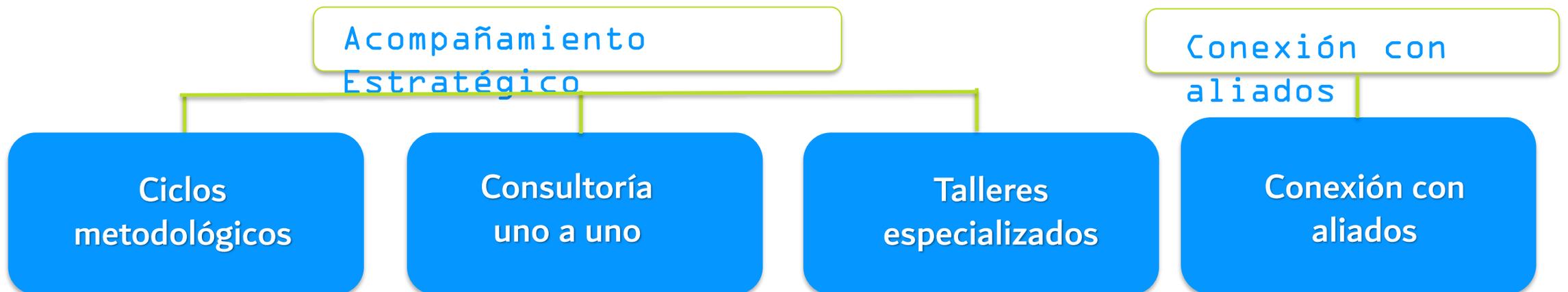
Roadmaps tecnológicos

Diseño de estrategias de TCT

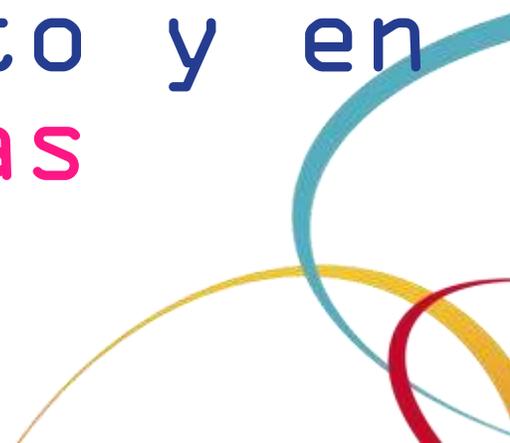


Diseño de programa para escalar emprendimientos de alto impacto verdes

- Programa de escalamiento para empresas Verdes-Sostenibles que se encuentran en etapa de crecimiento y consolidación.
- Acompañamiento estratégico y conexión con diferentes aliados especializados en vehículos de financiamiento para proyectos verdes y expertos en sostenibilidad.



Los impactos sociales y económicos del COVID19 hacen necesario reorientar y alinear los esfuerzos institucionales y empresariales para avanzar en una estrategia que conduzca a superar la crisis, apalancándonos en las fortalezas competitivas del Departamento y en las apuestas productivas priorizadas





El Desafío de la Reactivación Económica: Un Valle que se Atreve

Maria Victoria Vásquez
 ***@mv_vasquezv***

