



Portafolio de Proyectos



Efecto *Cluster*

¿Qué es Efecto *Cluster*?

Efecto *Cluster* es la primera Rueda de Financiamiento e Inversión para conectar las agendas de proyectos priorizadas por las empresas de las Iniciativas *Cluster* de Cali—Valle del Cauca con entidades especializadas con objetivos comunes de innovación y transformación productiva para impulsar una región más competitiva.

A continuación, se describe el tipo de proyectos que podrá encontrar en **Efecto *Cluster***

Tipología de Proyectos



Sofisticación y Acceso a Nuevos Mercados:

Estos proyectos están dirigidos a impulsar la diversificación y sofisticación de las empresas, a través del desarrollo de nuevos productos y/o servicios para mercados exigentes. Además, contribuyen al fortalecimiento de las capacidades regionales en innovación y servicios técnico-científicos.



Transferencia Tecnológica:

Estos proyectos buscan diseñar e implementar proyectos de transferencia de conocimiento y tecnología que permitan a las empresas mejorar las capacidades de innovación, apropiación y aplicación de conocimiento de tecnología para aumentar sus niveles de diversificación y sofisticación.



Conexiones Empresariales:

Estos proyectos buscan conectar a las empresas con aliados productivos, redes de conocimiento globales y nuevos clientes en temas especializados según los planes de acción de cada Iniciativa *Cluster*. Estas conexiones se desarrollan a través de ferias, misiones técnicas y/o comerciales y Ruedas de Negocio.



Inteligencia Competitiva:

Estos proyectos están diseñados para que empresas de todos los tamaños accedan a información y análisis que generen valor para la toma de decisiones. La inteligencia competitiva es una herramienta fundamental que las compañías utilizan en el mundo para enfrentar los desafíos y cambios en el mercado.



Gestión del Conocimiento:

Estos proyectos tienen como fin la actualización de conocimiento en temas especializados según los segmentos de negocio de cada Iniciativa *Cluster*.



Posicionamiento Estratégico:

Estos proyectos están dirigidos a promocionar y visibilizar los *Clusters* en los cuales el Valle del Cauca tiene liderazgo nacional y proyección internacional.

Portafolio de Proyectos



Macrosnacks

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1:	Fortalecimiento de la Plataforma de Innovación Regional para el Desarrollo de Productos Sofisticados	6
Proyecto 2:	Epicentro <i>Cluster</i> . Feria de Empaques, Gráficas, Ingredientes y Servicios Especializados	8
Proyecto 3:	ViNT - Inteligencia Competitiva	10
Proyecto 4:	Desarrollo de Negocio Internacional	12
Proyecto 5:	Misiones Tecnológicas y Comerciales	14
Proyecto 6:	Gestión del Conocimiento para el <i>Cluster</i> de Macrosnacks	16
Proyecto 7:	Plataforma Innovación para el Desarrollo de Productos Sofisticados a base de Café, Cacao y Miel Orgánica y su Inserción en Mercados Exigentes	18



Belleza

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1:	Impulso a la Competitividad y Ampliación de Mercados de las Empresas del <i>Cluster</i> de Belleza	21
Proyecto 2:	Desarrollo de Negocio Internacional	23
Proyecto 3:	ViNT - Inteligencia Competitiva	25



Bioenergía

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1:	Nuevos Modelos de Negocio para las Empresas de la Iniciativa <i>Cluster</i> de Bioenergía	28
Proyecto 2:	Generación de Energía a partir de Vinazas	30
Proyecto 3:	ViNT - Inteligencia Competitiva	32
Proyecto 4:	BI-ON Congreso Nacional de Bioenergía	34

Índice

Portafolio de Proyectos



Excelencia Clínica

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1:	Simposio de Innovación en Excelencia Clínica	37
Proyecto 2:	Impulso a la Competitividad del <i>Cluster</i> de Excelencia Clínica a través de la Consolidación de Unidades de Innovación	39
Proyecto 3:	Cali: destino de Excelencia Clínica para Pacientes Internacionales	41
Proyecto 4:	Mapa de Capacidades y Cumplimiento de Habilitadores de Mercado	43



Proteína Blanca

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1:	Aceleración de la Transferencia de Conocimiento y Tecnología	46
Proyecto 2:	Profundización de Nuevos Mercados Nacionales	48
Proyecto 3:	ViNT - Inteligencia Competitiva	50



Sistema Moda

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1:	Impulso a la Competitividad de las Empresas del <i>Cluster</i> Sistema Moda a través del Diseño y la Sofisticación de Nuevos Productos	53
Proyecto 2:	ViNT - Inteligencia Competitiva	55
Proyecto 3:	Jornadas Técnicas de Tendencias de Moda	57



Hábitat Urbano

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1:	ViNT - Inteligencia Competitiva	60
Proyecto 2:	Impulso a la Competitividad de la Iniciativa <i>Cluster</i> de Hábitat Urbano a través del Desarrollo de Productos y Servicios Diferenciados	62

Proyecto transversal

Proyecto 1:	<i>Cluster Business School</i>	65
-------------	--------------------------------	----

Iniciativa *Cluster*

Macrosnacks

NARRATIVA ESTRATÉGICA DEL *CLUSTER*

El *Cluster* de Macrosnacks está conformado por las empresas relacionadas con la cadena de producción de alimentos y bebidas no alcohólicas, ligeros y de fácil acceso para el consumidor que no requieren preparación, como los productos de confitería, frituras, extruidos y panadería empaquetada. La Cámara de Comercio de Cali ha identificado 139 empresas en el *Cluster* de Macrosnacks.

La Iniciativa *Cluster* de Macrosnacks del Valle del Cauca definió su plan estratégico de acción en junio de 2015, basado en dos líneas estratégicas priorizadas por las empresas del *Cluster*, las cuales pueden incidir en la competitividad de la industria regional productora de *Snacks*. Estas dos líneas estratégicas son: i) consolidación de una plataforma de acceso a mercados internacionales y ii) consolidación de un ecosistema regional para el desarrollo de productos.

Fichas de Proyectos



Macrosnacks

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

Fortalecimiento de la Plataforma de Innovación Regional para el Desarrollo de Productos Sofisticados

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Marilyn Rodriguez	Empresa:	Colombina S.A.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co mrodrigu@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Pablo Emilio Londoño
Teléfono:	886 13 00 Ext 423	Cargo:	Gerente de Mercadeo USA
		E-Mail:	plondono@colombina.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Acceso a Nuevos Mercados y Plataforma de Desarrollo de Producto

MESA DE TRABAJO: Ecosistema de Desarrollo de Producto

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

El proyecto brinda a las empresas metodologías para transformar sus procesos de desarrollo de nuevos productos a partir de las necesidades del mercado, a través de la incorporación de criterios de compra especializado de los mercados priorizados, el acompañamiento de investigadores altamente calificados durante el desarrollo y procesos de validación comercial. Este proyecto permite que la visión de futuro construida por los agentes del *Cluster*, sea alcanzada y de esta forma se impulse la realización de nuevos proyectos alineados con las opciones estratégicas del *Cluster*

OBJETIVO:

Contribuir al fortalecimiento de la plataforma de innovación regional para el desarrollo de productos sofisticados de las empresas del *Cluster* de Macrosnacks y su internacionalización

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Identificar criterios de compra especializados para productos sofisticados en los mercados priorizados por las empresas usuarias finales
2. Fortalecer las capacidades en innovación y desarrollo de nuevos productos sofisticados de las empresas usuarias finales, a través de un trabajo conjunto con la Universidad del Valle
3. Realizar un proceso de validación comercial en nuevos mercados para al menos un producto sofisticado desarrollado por las empresas usuarias finales

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

ALGUNOS MERCADOS DE INTERÉS: California (EE.UU.), España

DURACIÓN: 22 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas del *Cluster* de Macrosnacks

COSTO DEL PROYECTO: COP 740 millones (USD 239.250)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 5

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Universidad del Valle

Proyecto 1

Fortalecimiento de la Plataforma de Innovación Regional para el Desarrollo de Productos Sofisticados

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo e implementación de metodología para la priorización de mercados	1. Realizar un análisis del atractivo de mercado según los criterios de compra especializados			
	2. Identificar clientes potenciales nacionales e internacionales	1. Mercado sofisticado priorizado	5 meses	COP 120.000.000
	3. Realizar la validación pre comercial que permita identificar aspectos clave para el diseño del plan de negocio de cada producto	2. Número de clientes potenciales identificados		USD 38.797
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo y/o Sofisticación de productos	1. Desarrollar nuevos productos sofisticados en trabajo conjunto Universidad - empresas			
	2. Realizar un seminario de innovación y generación de valor para identificar oportunidades de innovación alineadas a las estrategias organizacionales	Número de sesiones de seguimiento y evaluación del desarrollo de producto realizadas	15 meses	COP 437.800.000
	3. Talleres de transferencia de conocimiento técnico-científico para la formulación de nuevos productos			USD 141.545
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Validación comercial de nuevos productos sofisticados en mercado destino	1. Etapa de validación comercial de los prototipos desarrollados con clientes sofisticados identificados.			
	2. Diseñar una hoja de ruta para el acceso a mercados que garantice continuidad de la validación comercial y contribuya a que los empresarios generen nuevas oportunidades de negocio a futuro sostenibles en el tiempo	Número de prototipos validados comercialmente	2 meses	COP 160.000.000 USD 51.730
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto			
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	25 meses	COP 22.200.000
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			USD 2.441

IMPACTO DEL PROYECTO

• Desarrollo de nuevos mercados	✓
• Desarrollo de nuevos productos	✓
• Aumento de las exportaciones	✓
• Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento	
• Creación de empleo	
• Nuevos destinos internacionales	✓
• Patentes	
• Incremento en ventas	✓
• Objetivos de Desarrollo Sostenible*	✓

NOTAS:

Proyecto 2

Epicentro *Cluster*. Feria de Empaques, Gráficas, Ingredientes y Servicios Especializados

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Marilyn Rodriguez	Empresa:	La Tour S.A.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co mrodrigu@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Eric Cuenca
Teléfono:	886 13 00 Ext 423	Cargo:	Gerente
		E-Mail:	ecuenca@la-tour.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Fortalecimiento de Proveedores Locales

MESA DE TRABAJO: Aliados Productivos

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual



JUSTIFICACIÓN:

Epicentro *Cluster* es una feria especializada en empaques, gráficas e ingredientes y servicios especializados que contribuye al fortalecimiento de las relaciones entre aliados productivos y las empresas productoras finales de los *Cluster* de Macrosnacks, Proteína Blanca, Belleza y Cuidado Personal y Sistema Moda

OBJETIVO:

Facilitar la conexión entre empresas productoras de Empaques, Gráficas e Ingredientes de la región y las empresas de Macrosnacks, Proteína Blanca, Belleza y Cuidado Personal y Sistema Moda, con el propósito de generar nuevos negocios y proyectos de desarrollo conjunto entre las mismas

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial de calidad para la industria en la región
2. Actualizar tendencias e información del mercado de empaque, gráficas e ingredientes para las industrias de alimentos, belleza y cuidado personal y moda
3. Facilitar la ampliación de red de proveedores de empaques, gráficas e ingredientes
4. Epicentro *Cluster* es una feria especializada en empaques, gráficas e ingredientes, en la que participan como expositores, las empresas que venden o prestan servicios de empaque, gráficas, ingredientes a las industrias de Macrosnacks, Proteína Blanca, Belleza y Cuidado Personal y Sistema Moda

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 6 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas de las Iniciativas Cluster de Macrosnacks, Proteína Blanca, Belleza y Cuidado Personal y Sistema Moda

COSTO DEL PROYECTO: COP 260 millones (USD 84.707)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS:

50 empresas proveedoras de la Industria + 10 Desarrollos tecnológicos con potencial de desarrollo en la industria

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Andi Valle, Andigraf, Reddi Colombia

Proyecto 2

Epicentro Cluster. Feria de Empaques, Gráficas, Ingredientes y Servicios Especializados

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Logística	Gestionar los requerimientos logísticos necesarios para llevar a cabo la Feria	Contratos y facturas por servicios contratados	6 meses	COP 85.000.000 USD 27.187
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona Académica	Gestionar los requerimientos logísticos necesarios para llevar a cabo la Feria	Número de empresas actualizadas en las temáticas relacionadas con la industria de Snacks	6 meses	COP 40.000.000 USD 12.900
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona Comercial	Visibilizar el portafolio de productos y servicios de las empresas proveedoras de insumos, materias primas y servicios especializados del Cluster	Número de empresas Aliadas Productivas Visibilizadas	6 meses	COP 100.000.000 USD 32.330
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona de Negocios	Generar conexiones entre empresas proveedoras de insumos, materias primas y servicios especializados y empresas productoras finales	Número de citas de negocios realizadas	6 meses	COP 10.000.000 USD 3.230
Componente No. 5	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona de Innovación	Visibilizar desarrollos tecnológicos realizado por empresas e investigadores aplicados a la industria de alimentos y cosmética	Número de desarrollos tecnológicos visibilizados	4 meses	COP 25.000.000 USD 8.080

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas ✓
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Marilyn Rodriguez	Empresa:	Agraf Industrial S.A.S.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Vagn Knudsen
	mrodrigu@ccc.org.co	Cargo:	Gerente línea de empaques
Teléfono:	886 13 00 Ext 423	E-Mail:	vagn@agraf.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Conocimiento del Cliente y Mercado Nacional e Internacional

MESA DE TRABAJO: Aliados Productivos

FRECUENCIA DE PROYECTO: Semestral

JUSTIFICACIÓN:

ViNT es un informe de inteligencia competitiva que ofrece a las empresas del *Cluster* de Macrosnacks, un panorama completo sobre tendencias, tecnologías y análisis de mercados para la industria de Macrosnacks. ViNT genera información de valor que contribuye a la toma de decisiones de la empresas en temas relacionados con acceso a nuevos mercados y

OBJETIVO:

Impulsar la competitividad de las empresas del *Cluster*, generando información de valor sobre mercados, tecnología, tendencias y patentes

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Presentar información del mercado mundial y la dinámica, sobre temáticas relacionadas con la industria de Macrosnacks
2. Realizar seguimiento a los lanzamientos de producto en los últimos cinco años, de las temáticas relacionadas con la industria de Macrosnacks
3. Identificar nuevos materiales y tecnologías utilizados en la industria mundial, en las temáticas relacionadas con la industria de Macrosnacks
4. Registrar tendencias de patentes en tecnologías y procesos industriales de dominio público en las relacionadas con la industria de Macrosnacks

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

TEMAS IDENTIFICADOS: Bioempaques, snacks y nutrición, alimentos funcionales, ingredientes innovadores para alimentos

DURACIÓN: 3 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Macrosnacks

COSTO DEL PROYECTO: COP 20 millones (USD 6.466) / ViNT

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: Acceso a las empresas del *Cluster*

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Inteligencia de Mercados	Facilitar información acerca del valor del mercado y la dinámica, principales jugadores y tendencias de los últimos lanzamientos en las industrias relacionadas con la producción de Macrosnacks	# Informes de inteligencia de mercados	3 meses	COP 3.000.000 USD 970
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Vigilancia Tecnológica y Comercial	Presentar un panorama mundial, el contexto latinoamericano y nacional de las tendencias tecnológicas, ejemplos y mercados atractivos identificados en la industria de Macrosnacks	# Informes de inteligencia de mercados	4 meses	COP 16.400.000 USD 4.202
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	5 meses	COP 600.000 USD 194

IMPACTO DEL PROYECTO

• Desarrollo de nuevos mercados	✓
• Desarrollo de nuevos productos	✓
• Aumento de las exportaciones	
• Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento	✓
• Creación de empleo	
• Nuevos destinos internacionales	
• Patentes	✓
• Incremento en ventas	
• Objetivos de Desarrollo Sostenible*	✓

NOTAS:

* Generación de Conocimiento | Acceso a Información | Fortalecimiento de Capacidades de la Industria

Proyecto 4

Desarrollo de Negocio Internacional

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Marilyn Rodriguez	Empresa:	DEL ALBA S.A.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co mrodrigu@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Juliana Dorrnsoro
Teléfono:	886 13 00 Ext 423	Cargo:	Gerente de Mercadeo
		E-Mail:	Julianadorronsoro@delalba.com.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Plataforma de Acceso a Mercados Internacionales

MESA DE TRABAJO: Plataforma de Acceso a Mercados Internacionales

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

El concepto de mercados cercanos nace en la búsqueda de encontrar países que presenten un comportamiento de mercado similar al de Colombia, con una relación comercial sólida y una dinámica de mercado, que lo posiciona como una región potencial para exportar

OBJETIVO:

Aumentar las exportaciones de las empresas del *Cluster* de Macrosnacks a partir de la oferta exportable actual

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Identificar y aprovechar las oportunidades comerciales del tejido empresarial del Valle del Cauca
2. Preparar las empresas para acceder a nuevos mercados de exportación con la oferta exportable actual
3. Realizar acercamiento entre las empresas del Valle del Cauca y potenciales compradores en mercados cercanos
4. Realizar adaptación de productos acorde a los estándares del mercado internacional

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

ALGUNOS MERCADOS IDENTIFICADOS: Chile, Costa Rica

DURACIÓN: 12 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas productoras de Macrosnacks

COSTO DEL PROYECTO: COP 250 millones (USD 80.828)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 10

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Procolombia

Proyecto 4

Desarrollo de Negocio Internacional

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Logística	Gestionar los requerimientos logísticos necesarios para llevar a cabo la Feria	Contratos y facturas por servicios contratados	6 meses	COP 85.000.000 USD 27.187
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona Académica	Gestionar los requerimientos logísticos necesarios para llevar a cabo la Feria	Número de empresas actualizadas en las temáticas relacionadas con la industria de Snacks	6 meses	COP 40.000.000 USD 12.900
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona Comercial	Visibilizar el portafolio de productos y servicios de las empresas proveedoras de insumos, materias primas y servicios especializados del <i>Cluster</i>	Número de empresas Aliadas Productivas Visibilizadas	6 meses	COP 100.000.000 USD 32.330
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona de Negocios	Generar conexiones entre empresas proveedoras de insumos, materias primas y servicios especializados y empresas productoras finales	Número de citas de negocios realizadas	6 meses	COP 10.000.000 USD 3.230
Componente No. 5	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona de Innovación	Visibilizar desarrollos tecnológicos realizado por empresas e investigadores aplicados a la industria de alimentos y cosmética	Número de desarrollos tecnológicos visibilizados	4 meses	COP 25.000.000 USD 8.080

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados ✓
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones ✓
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales ✓
- Patentes
- Incremento en ventas ✓
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 5

Misiones Tecnológicas y Comerciales

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Marilyn Rodriguez	Empresa:	Sero Colombia S.A.S.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co mrodrigu@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Rodrigo Londoño
Teléfono:	886 13 00 Ext 423	Cargo:	Gerente Comercial
		E-Mail:	Rodrigo.londono@serocolombia.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Desarrollo de Negocio Internacional
MESA DE TRABAJO: Plataforma de Acceso a Mercados Internacionales
FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

La participación en ferias internacionales, así como la visita a centros de desarrollo tecnológico, se ha consolidado como una importante herramienta para la generación de oportunidades comerciales, conocer tendencias globales y desarrollar estrategias de marketing para las empresas del *Cluster* de Macrosnacks

OBJETIVO:

Realizar viajes de referencia tecnológica y comercial, para el desarrollo de nuevos productos y facilitar el acceso a nuevos mercados a las empresas del *Cluster* de Macrosnacks

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Realizar acercamiento a nuevos mercados internacionales
2. Desarrollar capacidades tecnológicas y comerciales para el desarrollo de nuevos productos
3. Realizar relaciones comerciales con potenciales clientes
4. Fortalecer relaciones comerciales con potenciales entidades aliadas internacionales

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 1 semana

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas Aliados Productivos y Productoras del *Cluster* de Macrosnacks

COSTO DEL PROYECTO: COP 50 millones (USD 16.165)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 5

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Procolombia

Proyecto 5

Misiones Tecnológicas y Comerciales

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Priorización de Destino	1. Investigar, evaluar y priorizar los destinos para Misión Tecnológica y Comercial	# de destinos y eventos identificados	2 meses	COP 3.000.000
	2. Gestionar los contacto con entidades aliadas en el destino priorizado			USD 970
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Logística	Gestionar los requerimientos logísticos necesarios para llevar la Misión Tecnológica y Comercial	# Tiquetes, hospedajes y transporte reservado	1 mes	COP 35.000.000 USD 11.316
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Misión Tecnológica y Comercial	1. Realizar Jornada de formación en las temáticas priorizadas	# potenciales aliados identificados	5 días	COP 10.500.000
	2. Realizar jornada de <i>Networking</i>			USD 3.395
	3. Realizar visita a tiendas y <i>benchmarking</i> de producto			
Componente No. 5	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	3 meses	COP 1.500.000
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			USD 469
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

• Desarrollo de nuevos mercados	✓
• Desarrollo de nuevos productos	✓
• Aumento de las exportaciones	
• Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento	✓
• Creación de empleo	
• Nuevos destinos internacionales	✓
• Patentes	
• Incremento en ventas	✓
• Objetivos de Desarrollo Sostenible*	✓

NOTAS:

Proyecto 6

Gestión del Conocimiento para el *Cluster* de Macrosnacks

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Marilyn Rodriguez	Empresa:	Incauca S.A.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Hebert Salazar
	mrodrigu@ccc.org.co	Cargo:	Director Comercial
Teléfono:	886 13 00 Ext 423	E-Mail:	hsalazar@incauca.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Desarrollo de Talento Humano Especializado
MESA DE TRABAJO: Ecosistema de Desarrollo de Producto
FRECUENCIA DE PROYECTO: Semestral

JUSTIFICACIÓN:

Los seminarios de formación especializada contribuyen al fortalecimiento de las capacidades de las empresas del *Cluster* de Macrosnacks para el acceso a nuevos mercados y desarrollo de producto, a través del cierre de brechas de conocimiento en las temáticas priorizadas por la Mesa de Trabajo Ecosistema de Desarrollo de Producto

OBJETIVO:

Impulsar la competitividad de las empresas del *Cluster* de Macrosnacks, a través del fortalecimiento en herramientas y metodologías que permitan mejorar los procesos de innovación y desarrollo de producto

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Profundizar los conocimientos sobre las diferentes temáticas relevantes para el impulso de la competitividad de las empresas de la industria de Macrosnacks
2. Brindar herramientas metodológicas para el mejoramiento de los procesos en la industria de Macrosnacks
3. Cerrar brechas técnicas identificadas frente a la mejores prácticas internacionales
4. Realizar seminarios de formación especializada que fortalezca las capacidades de las empresas del *Cluster* de Macrosnacks en metodologías, procesos y análisis de resultados

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

TEMAS IDENTIFICADOS:

Análisis Sensorial, desarrollo de prototipos, Conceptualización de nuevos productos, declaraciones nutricionales

DURACIÓN: indefinido

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Macrosnacks

COSTO DEL PROYECTO: COP 41.440.000 (USD 13.398)/seminario

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 40 personas por seminario

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Universidad del Valle, Oregon Food Innovation Center, Universidad Javeriana Cali

Proyecto 6

Gestión del Conocimiento para el *Cluster* de Macrosnacks

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Selección de Expertos	Identificar y convocar expertos en las temáticas prioritizadas por la empresas para actividades de formación	# Contratos gestionados	1 mes	COP 15.243.000 USD 4.763
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Logística	Garantizar la condiciones para la realización del seminario	Agenda de formación realizada	1 mes	COP 14.000.000 USD 3.437

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

* Acceso a Información | Fortalecimiento de Capacidades de la Industria

NOTAS:

Proyecto

Plataforma Innovación para el Desarrollo de Productos Sofisticados a base de Café, Cacao y Miel Orgánica y su Inserción en Mercados Exigentes

ENTIDAD FORMULADORA

Contacto Responsable: Marilyn Rodriguez
E-Mail: plataformacluster@ccc.org.co
mrodrigu@ccc.org.co
Teléfono: 886 13 00 Ext 423

LÍDER EMPRESARIAL

Institución: Cámara de Comercio de Cali
Contacto Responsable: Marilyn Rodriguez Dominguez
Cargo: Coordinadora *Clusters*
E-Mail: mrodrigu@ccc.org.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Acceso a Nuevos Mercados y Plataforma de Desarrollo de Producto

MESA DE TRABAJO: Ecosistema de Desarrollo de Producto

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

El proyecto brinda a las empresas metodologías para transformar sus procesos de desarrollo de nuevos productos a partir de las necesidades del mercado, a través de la incorporación de criterios de compra especializado de los mercados priorizados, el encadenamiento de productores de café cacao y miel, el acompañamiento de investigadores altamente calificados durante el desarrollo y procesos de validación comercial. Este proyecto permite que la visión de futuro construida por los agentes del *Cluster*, sea alcanzada y de esta forma se impulse la realización de nuevos proyectos alineados con las opciones estratégicas del *Cluster*

OBJETIVO:

Contribuir al fortalecimiento de la Plataforma de innovación regional para el desarrollo de nuevos productos sofisticados a base de café, cacao y miel orgánica de las empresas del *Cluster* de Macrosnacks

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Identificar criterios de compra especializados para productos sofisticados en los mercados priorizados por las empresas usuarias finales
2. Fortalecer las capacidades en innovación y desarrollo de nuevos productos sofisticados a base de café, cacao y miel de las empresas usuarias finales
3. Realizar un proceso de validación comercial en nuevos mercados para al menos un producto sofisticado a base de café, cacao y miel desarrollado por las empresas usuarias finales

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

ALGUNOS MERCADOS DE INTERÉS: EE.UU. (California), Europa

DURACIÓN: 20 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas del *Cluster* de Macrosnacks y productores de café, cacao y miel

COSTO DEL PROYECTO: COP 798 millones (USD 258.002)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 5 empresas del *Cluster*, 5 empresas productoras de café cacao y miel

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Universidad del Valle

Proyecto 7

Plataforma Innovación para el Desarrollo de Productos Sofisticados a base de Café, Cacao y Miel Orgánica y su Inserción en Mercados Exigentes

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo e implementación de metodología para la priorización de mercados	1. Realizar Inteligencia competitiva y priorización de mercado objetivo			
	2. Realizar un seminario de Metodologías de Innovación y Generación de Valor	1. Mercado sofisticado priorizado	5 meses	COP 239.748.000
	3. Desarrollo de concepto del nuevo producto sofisticado	2. Número de clientes potenciales identificados		USD 77.513
	4. Realizar viaje de validación pre-comercial en el mercado priorizado: Benchmarking de producto, barreras de entrada, Análisis de competencia y Canales potenciales de comercializa-			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo y/o Sofisticación de productos	1. Análisis de propiedades funcionales de café, cacao y miel para el desarrollo de <i>snacks</i>	Numero de talleres en el área de la ciencia y tecnología de alimentos	15 meses	COP 263.086.000
	2. Transferencia de conocimiento en el área de la ciencia y tecnología de alimentos	Número de sesiones de seguimiento y evaluación del desarrollo de producto		USD 85.059
	3. Desarrollo de nuevos productos sofisticados: pruebas de laboratorio, Vida útil y Análisis sensorial			
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Validación comercial de nuevos productos sofisticados en mercado destino	1. Etapa de validación comercial de los prototipos desarrollados		2 meses	COP 198.862.000
	2. Diseñar una hoja de ruta para el acceso a mercados que garantice continuidad de la validación comercial y contribuya a que los empresarios generen nuevas oportunidades de negocio a futuro sostenibles en el tiempo	Número de prototipos validados comercialmente		USD 87.855
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto		25 meses	COP 96.762.000
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado		USD 31.284
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

• Desarrollo de nuevos mercados	✓
• Desarrollo de nuevos productos	✓
• Aumento de las exportaciones	✓
• Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento	✓
• Creación de empleo	
• Nuevos destinos internacionales	✓
• Patentes	
• Incremento en ventas	✓
• Objetivos de Desarrollo Sostenible*	✓

NOTAS:

* Crecimiento Económico | Industria, Innovación e Infraestructura | encadenamiento y alianzas para lograr los Objetivos

Iniciativa *Cluster*

Belleza

NARRATIVA ESTRATÉGICA DEL *CLUSTER*

El *Cluster* de Belleza está conformado por las empresas relacionadas con la producción de cosméticos y artículos para el cuidado personal, junto a proveedores de empaques, químicos, ingredientes naturales y los distintos canales de distribución. Este *Cluster* en el Valle del Cauca está compuesto por 137 empresas distribuidas en 7 segmentos de negocio que en 2017 facturaron COP 4,6 billones y registraron un crecimiento en sus ventas de 5,9% entre 2013 y 2017. En particular, las 10 principales empresas productoras de bienes finales registraron ventas por COP 3,5 billones en 2017.

Fichas de Proyectos



Belleza

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

Impulso a la Competitividad y Ampliación de Mercados de las Empresas del *Cluster* de Belleza

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Luis David Casanova	Empresa:	Droguería San Jorge
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co lcasanov@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Felipe Bernal
Teléfono:	886 13 00 Ext 132	Cargo:	Director Comercial
		E-Mail:	Felipe.bernal@drogueriasanjorge.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Internacionalización

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

Las ventas externas del *Cluster* de Belleza sumaron USD 130 millones en 2017 y representaron 22,5% del total de Colombia, ubicándose como el segundo mayor exportador de estos productos; cabe mencionar que el crecimiento de ventas del *Cluster* entre 2013 y 2017 fue de 25%

OBJETIVO:

Empresas del *Cluster* de Belleza con conocimientos y capacidades para el desarrollo de productos sofisticados y acceso a nuevos mercados

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Empresas del *Cluster* de Belleza con conocimientos fortalecidos en criterios de compra para productos sofisticados en países priorizados
2. Empresas del *Cluster* de Belleza con capacidades en innovación y desarrollo de nuevos productos sofisticados
3. Empresas del *Cluster* de Belleza con procesos de validación comercial en nuevos mercados para al menos un producto sofisticado

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

ALGUNOS MERCADOS IDENTIFICADOS: California, Corea del Sur

DURACIÓN: 22 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas productoras de cosméticos, artículos para cuidado personal, ingredientes, y empaques

COSTO DEL PROYECTO: COP 740 millones (USD 239.250)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 6

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Universidad ICESI

Proyecto 1

Impulso a la Competitividad y Ampliación de Mercados de las Empresas del Cluster de Belleza

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo e implementación de metodología para la priorización de mercados	1. Realizar un análisis del atractivo de mercado según los criterios de compra especializados	Mercado sofisticado priorizado Número de clientes potenciales identificados	5 meses	COP 120.000.000 USD 38.797
	2. Identificar clientes potenciales nacionales e internacionales			
	3. Realizar la validación pre comercial que permita identificar aspectos clave para el diseño del plan de negocio de cada producto			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo y/o Sofisticación de productos	1. Desarrollar nuevos productos sofisticados en trabajo conjunto universidad - empresas	Número de sesiones de seguimiento y evaluación del desarrollo de producto realizadas	15 meses	COP 437.800.000 USD 141.545
	2. Realizar un seminario de innovación y generación de valor para identificar oportunidades de innovación alineadas a las estrategias organizacionales			
	3. Talleres de transferencia de conocimiento técnico - científico para la formulación de nuevos productos			
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Validación comercial de nuevos productos sofisticados en mercado destino	1. Etapa de validación comercial de los prototipos desarrollados con clientes sofisticados identificados.	Número de prototipos validados comercialmente	2 meses	COP 160.000.000 USD 51.730
	2. Diseñar una hoja de ruta para el acceso a mercados que garantice continuidad de la validación comercial y contribuya a que los empresarios generen nuevas oportunidades de negocio a futuro sostenibles en el tiempo			
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	15 meses	COP 22.200.000 USD 2.441
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

• Desarrollo de nuevos mercados	✓
• Desarrollo de nuevos productos	✓
• Aumento de las exportaciones	✓
• Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento	
• Creación de empleo	
• Nuevos destinos internacionales	✓
• Patentes	
• Incremento en ventas	
• Objetivos de Desarrollo Sostenible*	✓

NOTAS:

Proyecto 2

Desarrollo de Negocio Internacional

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Luis David Casanova	Empresa:	Grupo Eurobelleza
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Carlos Andrés Gómez
	lcasanov@ccc.org.co	Cargo:	Gerente
Teléfono:	886 13 00 Ext 132	E-Mail:	gerencia@eurobelleza.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Internacionalización

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

El concepto de mercados cercanos nace en la búsqueda de encontrar países que presenten un comportamiento de mercado similar al de Colombia, con una relación comercial sólida y una dinámica de mercado, que lo posiciona como una región potencial para exportar

OBJETIVO:

Aumentar las exportaciones de las empresas del *Cluster* de Belleza a partir de la oferta exportable actual

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Identificar y aprovechar las oportunidades comerciales del tejido empresarial del Valle del Cauca
2. Preparar las empresas para acceder a nuevos mercados de exportación con la oferta exportable actual
3. Realizar acercamiento entre las empresas del Valle del Cauca y potenciales compradores en mercados cercanos
4. Realizar adaptación de productos acorde a los estándares del mercado internacional

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

ALGUNOS MERCADOS IDENTIFICADOS: Chile

DURACIÓN: 12 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas productoras de cosméticos, artículos para cuidado personal, ingredientes, y empaques

COSTO DEL PROYECTO: COP 250 millones (USD 80.828)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 10

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Procolombia

Proyecto 2

Desarrollo de Negocio Internacional

COMPONENTES				
Componente No.	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Componente No. 1				
Análisis legal general de acceso	Realizar un análisis legal general de requisitos de entrada al mercado destino	Sesiones realizadas de análisis legal	2 meses	COP 15.000.000 USD 4.850
Componente No. 2				
Inteligencia de mercados	Realizar un análisis del mercado y los productos de las empresas seleccionadas	Sesiones realizadas de análisis de mercado	2 meses	COP 15.000.000 USD 4.850
Componente No. 3				
Validación pre-comercial	Validación pre-comercial con clientes potenciales de los productos seleccionados	Número de citas con clientes potenciales	3 meses	COP 42.500.000 USD 49.998
Componente No. 4				
Adaptación de producto	Adaptación de producto según el análisis del estudio de mercado y la validación pre-comercial	Sesiones de seguimiento de adaptación de producto	3 meses	COP 50.000.000 USD 16.166
Componente No. 5				
Misión Comercial	Citas con clientes potenciales en mercado destino	Número de citas con clientes potenciales	2 meses	COP 120.000.000 USD 38.797
Componente No. 6				
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto 2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes 3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	15 meses	COP 7.500.000 USD 2.425

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados ✓
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones ✓
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales ✓
- Patentes
- Incremento en ventas ✓
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Luis David Casanova	Empresa:	Recamier
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co lcasanov@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Greys Suarez
Teléfono:	886 13 00 Ext 132	Cargo:	Directora Técnica
		E-Mail:	gsuarez@recamier.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Ecosistema de Innovación

FRECUENCIA DE PROYECTO: Semestral

JUSTIFICACIÓN:

ViNT es un boletín de inteligencia competitiva que ofrece a las empresas del *Cluster* de Belleza un panorama completo sobre tendencias, tecnologías y análisis de mercados para la industria cosmética. ViNT genera información de valor que contribuye a la toma de decisiones de las empresas en temas relacionados con acceso a nuevos mercados y desarrollo de producto

OBJETIVO:

Impulsar la competitividad de las empresas del *Cluster*, generando información de valor sobre mercados, tecnología, tendencias y patentes

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Presentar información del mercado mundial y la dinámica, sobre temáticas relacionadas con la industria de Belleza
2. Realizar seguimiento a los lanzamientos de producto en los últimos cinco años, de las temáticas relacionadas con la industria de Belleza
3. Identificar nuevos materiales y tecnologías utilizados en la industria mundial, en las temáticas relacionadas con la industria de Belleza
4. Registrar tendencias de patentes en tecnologías y procesos industriales de dominio público relacionadas con la industria de Belleza

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

ALGUNAS TEMÁTICAS IDENTIFICADAS:

Productos de cuidado facial; nuevos desarrollos de limpieza capilar, productos de protección solar, ingredientes

DURACIÓN: 4 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas de la Iniciativa Cluster de Belleza

COSTO DEL PROYECTO: COP 20 millones (USD 6.466) / ViNT

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: Acceso libre para las empresas del *Cluster* identificadas (137)

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Inteligencia de Mercados	Facilitar información acerca del valor del mercado y la dinámica, principales jugadores y tendencias de los últimos lanzamientos en las industrias relacionadas con la producción de cosméticos	# Informes de inteligencia de mercados	2 meses	COP 3.000.000 USD 970
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Vigilancia Tecnológica y Comercial	Presentar un panorama mundial, el contexto latinoamericano y nacional de las tendencias tecnológicas, ejemplos y mercados atractivos identificados en la industria de Belleza	# Informes de inteligencia de mercados	2 meses	COP 16.400.000 USD 4.202
Componente No. 6	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	6 meses	COP 600.000 USD 194

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes ✓
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Iniciativa *Cluster* Bioenergía

NARRATIVA ESTRATÉGICA DEL *CLUSTER*

El *Cluster* de Bioenergía agrupa a las empresas relacionadas con el proceso de generación de energía y combustibles a partir de biomasa (agrícola, forestal, pecuaria y urbana) en el valle geográfico del Río Cauca. La Cámara de Comercio de Cali ha identificado 80 empresas en este Cluster.

El *Cluster* está conformado por **2.891 empresas**, de las cuales 2.839 son productores de biomasa (incluye 2.700 cultivadores + 139 empresas agroforestales, avícolas y porcícolas) y 52 se agrupan en 9 eslabones: destiladores, generadores de energía, maquinaria agrícola, transporte y logística, fertilizantes, distribuidores de energía y centros de investigación, que en conjunto registraron ventas en 2014 de USD 2,9 miles de millones con un crecimiento de 1,2% frente a 2013.

Fichas de Proyectos



Bioenergía

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

Nuevos Modelos de Negocio para las Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Bioenergía

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Carolina Ramírez	Empresa:	Mobius S.A.S.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co cramirez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Sebastián Reyes
Teléfono:	886 13 00 Ext 459	Cargo:	Director Administrativo
		E-Mail:	Sebastian.reyes@mobius.net.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Estructuración de Proyectos del Cluster

MESA DE TRABAJO Plataforma de Proyectos

FRECUENCIA DE PROYECTO: Bienal

JUSTIFICACIÓN:

El aprovechamiento energético de los residuos orgánicos representa una oportunidad de negocio para empresas de diferentes industrias en la región. En este sentido, es necesario expandir la información actual sobre las biomásas disponibles en la región y los modelos de negocio derivados de su aprovechamiento energético.

OBJETIVO:

Estructurar nuevos modelos de negocio para las empresas de la Iniciativa *Cluster* de Bioenergía, soportados en la utilización de fuentes de biomasa disponibles en el valle geográfico del Río Cauca y aprovechando su potencial de generación de energía

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Cuantificar y caracterizar fisicoquímicamente las biomásas priorizadas en el valle geográfico del Río Cauca
2. Evaluar las alternativas tecnológicas y logísticas para el aprovechamiento de las biomásas priorizadas
3. Estructurar modelos de negocio para el aprovechamiento energético de las biomásas priorizadas

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 18 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas generadoras de biomasa, maquinaria agrícola, logística, comercializadoras y/o distribuidoras de energía y/o gas del *Cluster* de Bioenergía

COSTO DEL PROYECTO: COP 711.500.000 (USD 230.036)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 15

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Universidad Nacional - Sede Palmira, Price Waterhousecoopers, Fenavi Valle, Universidad Icesi, Cerrito Capital, Porkolombia, Asocaña, Cenicaña

Proyecto 1

Nuevos Modelos de Negocio para las Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Bioenergía

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Caracterización de las biomasas	1. Cuantificación y georeferenciación de las biomasas prioritizadas en el valle geográfico del Río Cauca	Al menos 2 nuevas biomasas cuantificadas y caracterizadas	8 meses	COP 172.500.000
	2. Caracterización fisicoquímica de biomasas			USD 55.771
	3. Presentación de resultados a usuarios finales (acomodación y refrigerio)			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Alternativas de aprovechamiento de biomasas	1. Evaluación de alternativas tecnológicas y logísticas para las biomasas caracterizadas	Al menos 1 alternativa tecnológica y logística por cada biomasa	5 meses	COP 122.500.000
	2. Presentación de resultados a usuarios finales (acomodación y refrigerio)			USD 39.605
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Modelos de Negocio para Bioenergía	1. Estructuración de modelos de negocio para las empresas del <i>Cluster</i> de Bioenergía a partir de las biomasas caracterizadas	Al menos 1 modelo de negocio estructurado por cada biomasa	5 meses	COP 352.500.000
	2. Presentación de resultados a usuarios finales (acomodación y refrigerio)			USD 113.967
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	18 meses	COP 22.200.000
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			USD 2.441
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados ✓
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

* Energía Asequible y no Contaminante | Producción Responsable | Acción por el Clima | Vida de Ecosistemas Terrestres | Trabajo Decente y Crecimiento Económico | Industria, Innovación e Infraestructura | Ciudades y

Proyecto 2

Generación de Energía a partir de Vinazas

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Carolina Ramírez	Empresa:	Imecol S.A.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co cramirez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Germán Barrera
Teléfono:	886 13 00 Ext 459	Cargo:	Ingeniero de Proyectos
		E-Mail:	gbarrera@imecol.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Estructuración de Proyectos del Cluster

MESA DE TRABAJO Plataforma de Proyectos

FRECUENCIA DE PROYECTO: Una vez

JUSTIFICACIÓN:

El aprovechamiento energético de los residuos orgánicos representa una oportunidad de negocio para empresas de distintos sectores en la región. Uno de los residuos que se genera en considerables cantidades en el Valle del Cauca son las vinazas. El aprovechamiento energético de este residuos supone un potencial modelo de negocio para las destilerías de los ingenios. El modelo y su rentabilidad dependerán de la tecnología que se use para aprovechar las vinazas.

OBJETIVO:

Estructurar un modelo de negocio a partir del aprovechamiento energético de las vinazas generadas en el Valle del Cauca

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Realizar un diagnóstico de las vinazas disponibles en las destilerías de la región para aprovechamiento energético
2. Evaluar alternativas tecnológicas para el aprovechamiento energético de vinazas
3. Estructurar un modelo de negocio según las tecnologías evaluadas para cada tipo de vinaza diagnosticada

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 12 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

2 destilerías, 1 empresa de equipos eléctricos, 1 comercializadora de energía o de gas, 1 proveedor de tecnología

COSTO DEL PROYECTO: COP 470.000.000 (USD 151.956)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 5

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS:

Universidad del Valle (laboratorio de combustión), Cenicaña, Asocaña

Proyecto 2

Generación de Energía a partir de Vinazas

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Diagnóstico de vinazas	1. Visita a destiladoras para recolección de muestras	Al menos 1 diagnóstico de vinaza	4 meses	COP 12.500.000 USD 4.041
	2. Análisis de vinazas en laboratorio			
	3. Presentación de resultados de diagnóstico de vinazas			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Evaluación de alternativas tecnológicas para el aprovechamiento energético de las vinazas	1. Evaluación de tecnologías de aprovechamiento energético de vinaza	5 alternativas tecnológicas evaluadas	4 meses	COP 87.500.000 USD 28.290
	2. Presentación de resultados de evaluación tecnológica para aprovechamiento energético de vinazas			
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Estructuración de modelo de negocio para aprovechamiento de vinazas	1. Estructuración de modelo de negocio de aprovechamiento energético de vinazas diagnosticadas en el Valle del Cauca	Al menos 1 modelo de negocio para cada destilería	4 meses	COP 352.500.000 USD 113.967
	2. Presentación de modelos de negocio estructurados			
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	18 meses	COP 13.575.000 USD 4.389
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados ✓
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Carolina Ramírez	Empresa:	Cartón de Colombia S.A.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co cramirez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Liliana Noreña
Teléfono:	886 13 00 Ext 459	Cargo:	Ingeniera de Procesos
		E-Mail:	Liliana.norena@smurfitkppa.com.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Vigilancia Tecnológica para los segmentos de negocio del Cluster

MESA DE TRABAJO Acceso a Conocimiento Especializado

FRECUENCIA DE PROYECTO: Semestral

JUSTIFICACIÓN:

La vigilancia tecnológica es una herramienta desarrollada con el fin de generar conocimiento en las empresas, específicamente, sobre tecnología disponible en el mercado, sus inventores, países donde está protegida y formas de acceso a tecnología. Los informes de vigilancia tecnológica responden a una necesidad puntual en las empresas, en busca de resolver un reto específico. Las empresas del *Cluster* de Bioenergía, por naturaleza, contienen un factor tecnológico en sus modelos de negocio, el cuál se verá impulsado siempre que exista el conocimiento adecuado en cuánto a últimas tecnologías y formas de acceso a ellas. Este tipo de información es accesible a través de la vigilancia tecnológica

OBJETIVO:

Generar conocimiento en las empresas del *Cluster* de Bioenergía sobre tecnologías disponibles en el mercado, su estado y formas de acceso

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Determinar el estado del arte actual de la tecnología que se está consultando
2. Caracterizar la tecnología disponible en el mundo frente a un reto específico
3. Ofrecer mecanismos de acceso a las tecnologías encontradas

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 5 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Bioenergía con retos tecnológicos identificados

COSTO DEL PROYECTO: COP 20.000.000 (USD 6.466) / ViNT

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: Las empresas del *Cluster* de Bioenergía (80)

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Informe de vigilancia tecnológica	1. Vigilancia tecnológica	Número de soluciones encontradas a un reto en particular	5 meses	COP 38.800.000 USD 12.544
	2. Inteligencia de mercados			
	3. Diseño del informe ViNT			
	4. Presentación del informe ViNT			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	5 meses	COP 1.200.000 USD 388
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados ✓
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes ✓
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

* Crecimiento económico | Educación de calidad | Industria, Innovación e Infraestructura

Proyecto 4

BI-ON Congreso Nacional de Bioenergía

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Carolina Ramírez	Empresa:	Ingenio Mayagüez
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co cramirez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	John Enrique Vargas
Teléfono:	886 13 00 Ext 459	Cargo:	Director de Energía Sostenible
		E-Mail:	jovargas@ingeniomayaguez.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN:	Posicionamiento Estratégico
MESA DE TRABAJO	Acceso a Mercados, Regulación y Posicionamiento
FRECUENCIA DE PROYECTO:	Bienal

JUSTIFICACIÓN:

BI-ON es un espacio en el cual se dan cita las principales empresas generadoras de biomasa del País, las generadoras, distribuidoras y comercializadoras de energía y gas, las empresas de maquinaria agrícola, equipos eléctricos y transporte y logística, entidades financieras y del gobierno nacional y local. También cuenta con la participación de las principales universidades y centros de investigación del País que trabajan en temas relacionados con la industria de la Bioenergía

OBJETIVO:

Generar conexiones para facilitar el acceso a conocimiento especializado sobre el estado actual y tendencias del mercado de Bioenergía en el mundo y en Colombia, nuevas tecnologías, avances regulatorios y nuevos modelos de negocio

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Presentar las tendencias de mercado y tecnológicas de la bioenergía en el mundo
2. Identificar oportunidades de inversión en nuevos proyectos en Colombia
3. Fortalecer la red académica, empresarial y de entidades de apoyo que desarrollan proyectos de Bioenergía
4. Divulgar los avances y oportunidades en temas regulatorios para la generación de Bioenergía en Colombia
5. Presentar casos de éxito nacionales e internacionales en el desarrollo de la Bioenergía

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 2 días

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Sector energético y gas, productores agroindustriales de biomasa, industria auxiliar, Universidades y centros de investigación (profesores y estudiantes), gobierno nacional y regional, sector financiero e Inversionistas

COSTO DEL PROYECTO: COP 310,5 millones (USD 100.388)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: Las empresas del *Cluster* de Bioenergía (80)

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Gobernación del Valle, Alcaldía de Cali, Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, Ministerio de Minas y Energía, entidades de desarrollo regional y empresarial, entidades de financiación, universidades y centros de investigación, entre otros.

Proyecto 4

BI-ON Congreso Nacional de Bioenergía

COMPONENTES				
Componente No.	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Componente No. 1				
Zona de Agenda Académica	Desarrollar conferencias sobre temáticas priorizadas y de actualidad relacionadas con la generación de bioenergía en el mundo y en Colombia	Agenda académica definida con contenido de valor para los asistentes al evento	8 meses	COP 20.000.000 USD 6.466
Componente No. 2				
Zona de Innovación: <i>Experience Day</i>	Promover y fortalecer la innovación en la industria de la bioenergía, conectando los retos empresariales con la generación de	Tecnologías presentadas en la Zona de Inno-	4 meses	COP 20.000.000 USD 6.466
Componente No. 3				
Zona de Posters	Visibilizar las principales investigaciones para el desarrollo de la Bioenergía en el País lideradas por universidades, centros de investigación y empresas	Posters publicados durante el Congreso	4 meses	COP 6.000.000 USD 1.940
Componente No. 4				
Zona Comercial	Generar un espacio en el cual las empresas relacionadas con la Industria de Bioenergía en Colombia (empresas agroindustriales, de energía, gas, biocombustibles y proveedores de insumos, maquinaria y servicios) puedan presentar su portafolio de negocios	Conexiones empresariales generadas	8 meses	COP 37.500.000 USD 12.124
Componente No. 5				
Ejecución de Actividades Transversales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar la conceptualización del evento 2. Alquiler de los espacios para la realización del Congreso 3. Alquiler de servicios audiovisuales 4. Servicio de alimentación para los asistentes 5. Servicio de operación logística del evento (montaje y <i>branding</i>) 6. Difusión de piezas publicitarias en medios de comunicación (incluye video) 7. Servicio de traducción 8. Maestra de ceremonia 	Lista de chequeo con actividades ejecutadas	10 meses	COP 218.000.000 USD 70.482
Componente No. 6				
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructurar el proyecto 2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes 3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	10 meses	COP 9.000.000 USD 2.910

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes ✓
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

* Energía Asequible y no Contaminante | Producción Responsable | Acción por el Clima | Vida de Ecosistemas Terrestres | Trabajo Decente y Crecimiento Económico | Industria, Innovación

Iniciativa *Cluster*

Excelencia Clínica

NARRATIVA ESTRATÉGICA DEL *CLUSTER*

El *Cluster* de Excelencia Clínica está conformado por las empresas relacionadas con la producción de bienes y prestación de servicios clínicos y médicos especializados con altos estándares de calidad en el Valle del Cauca. En 2017 se identificaron 459 empresas distribuidos en 12 segmentos de negocio: clínicas y hospitales (40,8%), industria farmacéutica (28,4%), prótesis e implantes (0,02%), centros especializados (6,7%), servicios relacionados (3,4%), empaques y gráficas (4,8%), servicios de apoyo (diagnóstico, *outsourcing* especializado, investigación especializada)(1,1%), clínicas estéticas (1,3%), comercio de medicamentos (2,6%), químicos (1,2%), equipos médicos (1,3%) e insumos médicos (8,4%).

Las empresas del *Cluster* de Excelencia Clínica, registraron ventas en 2017 por \$11 billones y un crecimiento promedio de 10,2% en los últimos 5 años. Lo anterior evidencia que el Departamento cuenta una importante red empresarial en la industria de la salud.

Fichas de Proyectos



Excelencia Clínica

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

Simposio de Innovación en Excelencia Clínica

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Lina Fernanda Dávila	Empresa:	Angiografía de Occidente
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co lfdavila@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Miguel Ortiz
		Cargo:	Coordinador de Investigaciones e Innovación
Teléfono:	886 13 00 Ext 616	E-Mail:	Investigación @angiografiadeoccidente.com.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Fortalecimiento de la Especialización y del Destino de Salud

MESA DE TRABAJO Acceso a Mercados Internacionales y Posicionamiento

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

El Simposio de Innovación en Excelencia Clínica surge a partir de la necesidad de convertir a Cali y el Valle del Cauca como un *hub* de innovación en salud relevante en Colombia y Latinoamérica. A través de la generación de este espacio de conexión empresarial, se pretende impulsar la agenda de innovación en Excelencia Clínica, competitividad y crecimiento de la industria de salud

OBJETIVO:

Generar conexiones entre investigadores, empresarios e instituciones interesadas sobre los diferentes aspectos relacionados con la innovación en salud, con un enfoque interdisciplinario basado en el desarrollo científico, tecnológico, regulatorio, comercial y de mercadeo, que permitan implementar nuevos modelos de negocio

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Facilitar el acceso a conocimiento por parte de las empresas para implementar modelos de innovación
2. Fortalecer la red académica, clínica, empresarial y de entidades de apoyo relacionada con la Industria del cuidado de la salud en la región
3. Promover el posicionamiento de Cali como destino de Excelencia Clínica

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 1 día y medio

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas relacionadas con la producción de bienes y prestación de servicios clínicos y médicos especializados, universidades, Centros de Investigación

COSTO DEL PROYECTO: COP 120 millones (USD 38.797)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 300—400

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Gobernación, Clínicas/hospitales Universidades, Empresas de tecnología, dispositivos médicos, aseguradoras, farmacéuticas

Proyecto 1

Simposio de Innovación en Excelencia Clínica

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Agenda Académica	Generar información relevante y conexiones de valor entre las empresas del <i>Cluster</i> de Excelencia Clínica y los expertos nacionales e internacionales	Agenda académica del Simposio de Innovación definida con contenido de valor para los asistentes al evento	6 meses	COP 75.000.000 USD 24.248
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona de Innovación: <i>Experience Day</i>	Promover y fortalecer la innovación en la industria de la salud, conectando los retos empresariales con la generación de conocimiento y el desarrollo de nuevas tecnologías y servicios	Tecnologías presentadas en la Zona de Innovación <i>Experience Day</i>	3 meses	COP 25.000.000 USD 8.082
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Zona Comercial	Generar un espacio de Networking entre las empresas del <i>Cluster</i> de Excelencia Clínica	Conexiones empresariales generadas	1 día	COP 16.400.000 USD 5.302
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	6 meses	COP 3.600.000 USD 1.164

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes ✓
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 2

Impulso a la Competitividad del *Cluster* de Excelencia Clínica a través de la Consolidación de Unidades de Innovación

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Lina Fernanda Dávila	Empresa:	Fundación Valle del Lili
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co lfdavila@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Fernando Rosso
Teléfono:	886 13 00 Ext 616	Cargo:	Director de Investigaciones Clínicas
		E-Mail:	Fernando.rosso@fvl.org.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Desarrollo y Comercialización de Productos y Servicios Basados en Conocimiento

MESA DE TRABAJO Desarrollo de Negocios Basados en Conocimiento y Especialización

FRECUENCIA DE PROYECTO: Una vez

JUSTIFICACIÓN:

Como parte la implementación del Plan de Acción de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica, las empresas definieron como uno de los focos principales la implementación de modelos de innovación e I+D trasnacional y/o básica en las instituciones como base para el desarrollo de conocimiento diferenciador y nuevos modelos de negocio que generen ingresos adicionales que no estén relacionados directamente con la prestación de servicios de salud. Las Unidades de Innovación son la herramienta para impulsar y gestionar la generación de ideas en las clínicas a través de políticas de innovación y valorización que permitan llevar nuevos desarrollos de productos o servicios al mercado.

OBJETIVO:

Consolidar las Unidades de Innovación y valorizar los servicios/productos clínicos especializados (sofisticación de servicios, paquetización y valorización del conocimiento)

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Consolidar las Unidades de Innovación y Valorización de Servicios Clínicos Especializados creadas en el Proyecto Reto *Cluster* de Excelencia Clínica
2. Valorizar los servicios/productos clínicos especializados, llevando el servicio/producto al mercado

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 18 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Clínicas de cuarto nivel de atención

COSTO DEL PROYECTO: COP 300 millones (USD 96.993)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 5

Proyecto 2

Impulso a la Competitividad del *Cluster* de Excelencia Clínica a través de la Consolidación de Unidades de Innovación

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Fortalecimiento de las Unidades de Innovación	Consolidar las Unidades de Innovación creadas para potencializar su capacidad de gestión en impacto en las clínicas participantes	Unidades de Innovación consolidadas	10 meses	COP 100.000.000 USD 32.331
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Valorización y Comercialización de nuevos Servicios/ Productos	Valorizar los servicios/productos clínicos especializados, llevando el servicio/producto al mercado	Servicios/productos valorizados y con plan de comercialización definidos listos para entrar al mercado	8 meses	COP 191.000.000 USD 61.752
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	20 meses	COP 9.000.000 USD 2.873

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes ✓
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 3

Cali: destino de Excelencia Clínica para Pacientes Internacionales

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Lina Fernanda Dávila	Empresa:	Clínica de Otorrinolaringología
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co lfdavila@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Beatriz Manrique
Teléfono:	886 13 00 Ext 616	Cargo:	Gerente General
		E-Mail:	gerencia@otorrinoscali.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Acceso y Posicionamiento en Canales Especializados / Fortalecimiento del Destino de Salud

MESA DE TRABAJO Acceso a Mercados Internacionales y Posicionamiento

FRECUENCIA DE PROYECTO: Una vez

JUSTIFICACIÓN:

Las empresas del *Cluster* de Excelencia Clínica identificaron la necesidad de fortalecer el acceso a mercados objetivo nacional e internacional con metodologías de desarrollo de negocio y estrategias de posicionamiento médico, por esta razón y a partir de un plan de cierre de brechas en los procesos de atención a pacientes internacionales, se considera relevante acceder a acreditaciones y certificaciones que den cuenta de la calidad de los procesos implementados en las entidades. En este sentido, y tras haber realizado un Proyecto en 2016 con Temos International, se priorizó la realización de un Proyecto que pretende certificar un grupo de clínicas en la atención de pacientes internacionales con estándares europeos. Adicionalmente, como parte del Proyecto priorizado en el Plan de Acción desde la línea fortalecimiento del destino de salud en función al acceso a mercados internacionales y posicionamiento de la región como destino de salud alineados con la Excelencia Clínica.

OBJETIVO:

Posicionar la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica en el contexto nacional e internacional a través la certificación conjunta de las clínicas en la atención de pacientes internacionales

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Posicionar las empresas Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica en la atención de pacientes internacionales
2. Posicionar la Región como un centro de Excelencia Clínica con calidad en la atención de pacientes internacionales

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 12 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas del *Cluster* de Excelencia Clínica con Oficina de Pacientes Internacionales

COSTO DEL PROYECTO: COP 568 millones (USD 183.640)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 5

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Temos International

Proyecto 3

Cali: destino de Excelencia Clínica para Pacientes Internacionales

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Fortalecimiento del área de atención a pacientes internacionales	Fortalecer las capacidades de las empresas de conocer y aplicar conceptos y buenas prácticas en el manejo de pacientes internacionales	Talleres grupales y sesiones de reconocimiento del estado actual de las clínicas en la aplicación de buenas prácticas en el manejo de pacientes internacionales	6 meses	COP 20.000.000 USD 6.384
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Proceso de certificación	Certificar las clínicas participantes con Temos International en <i>Quality in International Patient</i>	Clínicas certificadas en <i>Quality in International Patient</i>	6 meses	COP 530.960.000 USD 171.665
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	12 meses	COP 17.040.000 USD 5.509

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales ✓
- Patentes
- Incremento en ventas ✓
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 4

Mapa de Capacidades y Cumplimiento de Habilitadores de Mercado en las Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Lina Fernanda Dávila	Empresa:	Centro Médico Imbanaco
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co lfdavila@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Alejandro de la Torre
		Cargo:	Director Científico
Teléfono:	886 13 00 Ext 616	E-Mail:	Alejandro.delatorre@imbanaco.com.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN:	Fortalecimiento de la Especialización / Acceso y Posicionamiento en Canales Especializados
MESA DE TRABAJO	Desarrollo de Negocios Basados en Conocimiento y Especialización
FRECUENCIA DE PROYECTO:	Una vez

JUSTIFICACIÓN:

Las empresas del *Cluster* de Excelencia Clínica definieron como ejes estratégicos el conocimiento y el acceso a mercados. La forma de competir a través del conocimiento genera nuevas oportunidades de negocio para las clínicas y hospitales, permitiéndoles posicionarse como Centros Especializados y de Excelencia. Otro de los ejes priorizados contempla el posicionamiento del *Cluster* como una red de salud fundamentada en la transferencia tecnológica (ecosistemas de innovación) y la internacionalización del conocimiento. En este sentido, sistematizar la información de clientes sofisticados y articular un programa de cierre de brechas, es fundamental para determinar las capacidades regionales en la industria de la salud, y la definición de estrategias para alcanzar estándares internacionales en términos de capital humano, infraestructura, tecnología e innovación para acceder a canales especializados.

OBJETIVO:

Evaluar la oferta especializada real en el Valle del Cauca y diseñar un plan de cierre de brechas frente a los estándares de calidad y conocimiento internacionales

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica cuentan con un mapa de capacidades actuales por especialidades clínicas priorizadas
2. Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica con conocimiento sobre habilitadores de mercado
3. Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica con un Plan de cierre de brechas para acceder a mercados más exigentes

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 12 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas del *Cluster* de Excelencia Clínica

COSTO DEL PROYECTO: COP 461 millones (USD 147.143)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 25

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Cluster Development, Vall D'Hebron, Clinic, Hospital Bellvitge

Proyecto 4

Mapa de Capacidades y Cumplimiento de Habilitadores de Mercado en las Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Instituciones de salud del Valle del Cauca con un mapa de capacidades actuales elaborado	Evaluar las capacidades actuales y el potencial de cada institución en especialidades priorizadas	Mapa de Capacidades elaborado con el resultado de las especializaciones priorizadas evaluadas	9 meses	COP 100.400.000 USD 32.046
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Plan de cierre de brechas para el cumplimiento de los habilitadores del mercado implementado	Sistematizar la información de clientes sofisticados y articular un programa de cierre de brechas	Plan de cierre de brechas realizado	5 meses	COP 346.770.000 USD 112.114
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	15 meses	COP 13.830.000 USD 4.414

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados ✓
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Iniciativa *Cluster*

Proteína Blanca

NARRATIVA ESTRATÉGICA DEL *CLUSTER*

En el Valle del Cauca y norte del Cauca se han identificado 306 empresas pertenecientes al *Cluster* de Proteína Blanca, las cuales facturaron USD 3,3 miles de millones en 2014 y registraron un crecimiento en sus ventas de 12,7% frente a 2013. El *Cluster* de Proteína Blanca agrupa las diferentes empresas relacionadas con la producción de huevo, carne de pollo y cerdo en el Valle del Cauca, así como las empresas dedicadas a las actividades y servicios de apoyo como alimentación, vacunación, sacrificio, refrigeración industrial, empaques y transporte especializado.

Fichas de Proyectos



Proteína Blanca

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

Aceleración de la Transferencia de Conocimiento y Tecnología

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Elizabeth Peláez Alzate	Empresa:	Reddi Colombia
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co epelaez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Andrea Bermúdez Palencia
Teléfono:	886 13 00 Ext 621	Cargo:	Jefe Comercial
		E-Mail:	abermudez@reddicolombia.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Mercados Nacionales Especializados y Mercados Internacionales de Nicho

MESA DE TRABAJO Desarrollo de Nuevos Mercados

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

En Colombia los procesos de Transferencia de Conocimiento y Tecnología son débiles, en gran medida debido a la baja asistencia técnica y empresarial que existe en el País. En este sentido, es importante preparar al aparato productivo para aprovechar los beneficios de adoptar nuevos desarrollos tecnológicos que permitan un mayor nivel de productividad y sofisticación

OBJETIVO:

Disminuir las brechas tecnológicas y de Conocimiento del *Cluster* de Proteína Blanca en el Valle del Cauca

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Implementar procesos de Transferencia de Conocimiento y Tecnología
2. Lograr un fortalecimiento del sector empresarial a través de la sofisticación productiva y el acceso a nuevos mercados
3. Construir un modelo de Trabajo Público-Privado nacional para los procesos de Transferencia de Conocimiento y Tecnología

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 22 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas del *Cluster* de Proteína Blanca que cuentan con Equipos técnicos en las áreas de mercadeo, calidad, innovación y desarrollo de producto

COSTO DEL PROYECTO: COP 293 millones (USD 94.730)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 5

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia

Proyecto 1

Aceleración de la Transferencia de Conocimiento y Tecnología

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Definición del Modelo de Priorización de Mercados y Plan de Negocio de la Tecnología Priorizada	1. Inteligencia Competitiva: analizar los mercados potenciales y preseleccionar 3 países de interés. Profundizar en el conocimiento de los 3 mercados preseleccionados y priorizar un mercado objetivo para la identificación de productos	1. Documento técnico consolidado que describe la metodología para la selección de mercados de interés	15 meses	COP 142.500.000 USD 46.072
	2. Realizar inteligencia competitiva a partir de los productos y el mercado identificado.	2. Documento técnico consolidado donde se muestra la metodología y proceso de definición de un mercado priorizado por parte de las empresas para el desarrollo de producto		
	3. Elaborar una hoja de ruta (<i>roadmap</i>) de acuerdo con la tecnología priorizada			
	4. Identificar los oferentes potenciales de la tecnología priorizada			
	5. Diseñar una estrategia de transferencia de conocimiento y tecnología			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo de la Transferencia de Conocimiento y Tecnología y Replicabilidad	1. Documento con la metodología de trabajo del proceso de TCT	Documento insumo para el desarrollo de política pública	10 meses	COP 142.000.000 USD 45.910
	2. Validación de la apropiación por parte de las empresas participantes			
	3. Recomendaciones			
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	25 meses	COP 8.790.000 USD 2.842
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones ✓
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales ✓
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 2

Profundización de Nuevos Mercados Nacionales

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Elizabeth Pelaez Alzate	Empresa:	Cerdos del Valle S.A.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co epelaez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Juan Carlos Cardona
Teléfono:	886 13 00 Ext 621	Cargo:	Director Comercial
		E-Mail:	Jc_cardonac@cervalle.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Mercados Nacionales Especializados y Mercados Internacionales de Nicho

MESA DE TRABAJO Proteína Blanca 6 Macrosnacks: Desarrollo de Nuevos Mercados

FRECUENCIA DE PROYECTO: 5 años

JUSTIFICACIÓN:

Los hábitos de consumo a través del tiempo se acentúan y se logran convertir en tendencias de largo plazo. Las empresas de los Clusters de Proteína Blanca y Macrosnacks han identificado la oportunidad de trabajar de manera conjunta para analizar los factores que influenciarán los hábitos de consumo de un colombiano en la próxima década

OBJETIVO:

Identificar nuevas líneas de negocio a partir del conocimiento de la evolución de los hábitos/tendencias de consumo nacionales en los próximos 10 años, a través de un estudio especializado para las empresas de la Iniciativa Cluster sobre los cambios de los consumidores y el mercado nacional para orientar las estrategias de las empresas y los desarrollos de productos en el mediano y largo plazo

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Fortalecer la estrategia de innovación de las empresas participantes con una orientación al desarrollo de producto
2. Fortalecer las capacidades de los equipos de I+D+i y mercadeo sobre el conocimiento del consumidor nacional
3. Identificar proyectos de desarrollo de producto entre las empresas de los *Clusters* de Macrosnacks y Proteína Blanca

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 6 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas con una clara orientación de ampliación a nuevos negocios

COSTO DEL PROYECTO: COP 350 millones (USD 113.159)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 15

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Mintel, Euromonitor

Proyecto 2

Profundización de Nuevos Mercados Nacionales

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Definición del alcance del Estudio	1. Definir factores clave de estudio 2. Segmentos de negocio incluidos	Número de factores incluidos	1 mes	N/A
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Validación de Avances del Estudio	Formular informes de avances	Número de informes de avance por parte del consultor	5 meses	N/A
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto 2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes 3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	25 meses	N/A

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones ✓
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales ✓
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER	
Contacto Responsable:	Elizabeth Pelaez Alzate	Institución:	Reddi Colombia
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co epelaez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Camilo Ibarra
Teléfono:	886 13 00 Ext 621	Cargo:	Coordinador de Proyectos
		E-Mail:	cibarra@reddicolombia.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Mercados Nacionales Especializados

MESA DE TRABAJO Ecosistema de Innovación

FRECUENCIA DE PROYECTO: Semestral

JUSTIFICACIÓN:

ViNT es un informe de inteligencia competitiva que ofrece a las empresas del *Cluster* de Proteína Blanca un panorama completo sobre tendencias, tecnologías y análisis de mercados para la industria de Proteína Blanca. ViNT genera información de valor que contribuye a la toma de decisiones de la empresas en temas relacionados con acceso a nuevos mercados y desarrollo de producto

OBJETIVO:

Impulsar la competitividad de las empresas del *Cluster*, generando información de valor sobre mercados, tecnología, tendencias y patentes

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Presentar información del mercado mundial y la dinámica, sobre temáticas relacionadas con la industria de Proteína Blanca
2. Realizar seguimiento a los lanzamientos de producto en los últimos cinco años, de las temáticas relacionadas con la industria de Proteína Blanca
3. Identificar nuevos materiales y tecnologías utilizados en la industria mundial, en las temáticas relacionadas con la industria de Proteína Blanca
4. Registrar tendencias de patentes en tecnologías y procesos industriales de dominio público en las relacionadas con la industria de Proteína Blanca

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 3 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Proteína Blanca

COSTO DEL PROYECTO: COP 20 millones (USD 6.466) / ViNT

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 10

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia

Proyecto 3

ViNT - Inteligencia Competitiva

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Inteligencia de Mercados	Facilitar información acerca del valor del mercado y la dinámica, principales jugadores y tendencias de los últimos lanzamientos en las industrias relacionadas con la producción de Proteína Blanca	# Informes de inteligencia de mercados	3 meses	COP 3.000.000 USD 970
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Vigilancia Tecnológica y Comercial	Presentar un panorama mundial, el contexto latinoamericano y nacional de las tendencias tecnológicas, ejemplos y mercados atractivos identificados en la industria de Proteína Blanca	# Informes de inteligencia de mercados	4 meses	COP 16.400.000 USD 4.202
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	5 meses	COP 600.000 USD 194

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes ✓
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

* Generación de Conocimiento | Acceso a Información | Fortalecimiento de Capacidades de la Industria

Iniciativa *Cluster*

Sistema Moda

NARRATIVA ESTRATÉGICA DEL *CLUSTER*

El *Cluster* Sistema Moda está conformado por las empresas relacionadas con la producción de textiles, prendas de vestir, calzado, complementos, insumos, maquinaria y equipos, servicio de diseño de moda, industria local de apoyo y canales de distribución. La Cámara de Comercio de Cali ha identificado 1.499 empresas en el *Cluster* Sistema Moda.

La Iniciativa se lanzó en 2016 con el objetivo de estructurar y ejecutar proyectos que contribuyan a impulsar el crecimiento y la competitividad de las empresas de la industria de la moda en la región. Las empresas que hacen parte de la Iniciativa *Cluster* Sistema Moda definieron un Plan de Acción con 3 focos estratégicos: gestión de la producción, *branding & retail* e internacionalización. Los cuales buscan fortalecer a la estrategia de respuesta ante los retos y desafíos que enfrenta la industria para ser más competitiva y rentable.

Fichas de Proyectos



Sistema Moda

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

Impulso a la Competitividad de las Empresas del *Cluster* Sistema Moda a través del Diseño y la Sofisticación de Nuevos Productos

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Catalina Gómez	Empresa:	Giorgio Sport S.A.S.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co catgomez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Victor Raúl Belalcázar
Teléfono:	886 13 00 Ext 611	Cargo:	Presidente
		E-Mail:	Victor_belalcazar@hotmail.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Gestión de la Producción, *Branding & Retail* e Internacionalización

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

El proyecto brinda a las empresas metodologías para transformar sus procesos de desarrollo de nuevos productos y nuevas colecciones a partir de las necesidades del mercado, a través de la incorporación de criterios de compra especializado de los mercados priorizados, el acompañamiento de investigadores altamente calificados durante el desarrollo y procesos de validación comercial.

Este proyecto permite que la visión de futuro construida por los agentes del *Cluster*, sea alcanzada y de esta forma se impulse la realización de nuevos proyectos alineados con las opciones estratégicas del *Cluster*. Acceso a Nuevos Mercados y Desarrollo de Nuevos Productos

OBJETIVO:

Contribuir al fortalecimiento del *Cluster* Sistema Moda a través de conocimientos y capacidades para el desarrollo de productos sofisticados y profundización de mercados

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Conocimientos en criterios de compra para productos sofisticados en mercados y/o canales de comercialización priorizados
2. Capacidades de generar propuestas de diseño diferenciado de valor hacia el mercado
3. Capacidades para realizar procesos de validación comercial en mercados especializados

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 18 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas del *Cluster* Sistema Moda

COSTO DEL PROYECTO: COP 670 millones (USD 216.618)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 7

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS:

Universidad San Buenaventura Cali, Procolombia, Cámara de Comercio de Cali



Sistema Moda

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

Impulso a la Competitividad de las Empresas del Cluster Sistema Moda a través del Diseño y la Sofisticación de Nuevos Productos

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Conceptualización y definición de mercado	1. Realizar análisis del atractivo de mercado	1. Número de criterios de compra identificados y priorizados en los nuevos mercados y/o canales de distribución para las colecciones que desarrollarán las empresas usuarias finales	5 meses	COP 144.000.000
	2. Taller estrategias de e-Commerce para la industria de la moda	2. Número de sesiones de fortalecimiento de estrategias de e-Commerce		USD 46.557
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Desarrollo y sofisticación de producto	1. Fortalecimiento de la estrategia de ADN de las Marcas de las empresas usuarias finales	1. Número de sesiones de fortalecimiento de diseño e implementación de estrategias de ADN de Marca	8 meses	COP 233.000.000
	2. Conceptualización de la propuesta de diseño	2. Número de propuesta de diseño conceptualizadas		USD 75.331
	3. Desarrollo de la colección	3. Número de sesiones de seguimiento y evaluación del desarrollo de las colecciones realizadas		
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Validación comercial en mercado priorizado	1. Definir y elaborar un modelo de negocio para cada colección desarrollada	1. Número de sesiones de trabajo para el diseño de un plan de negocio para cada una de las colecciones desarrolladas	5 meses	COP 280.900.000
	2. Validar las colecciones desarrolladas con clientes potenciales	2. Número de sesiones de validación comercial realizadas		USD 90.818
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	18 meses	COP 12.100.000
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			USD 6.499
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

• Desarrollo de nuevos mercados	✓
• Desarrollo de nuevos productos	✓
• Aumento de las exportaciones	✓
• Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento	✓
• Creación de empleo	
• Nuevos destinos internacionales	✓
• Patentes	
• Incremento en ventas	
• Objetivos de Desarrollo Sostenible*	✓

NOTAS:



Sistema Moda

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

* Trabajo decente y Crecimiento Económico | Industria, Innovación e Infraestructura

Proyecto 2

ViNT - Inteligencia Competitiva

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Catalina Gómez	Empresa:	Cámara de Comercio de Cali
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Catalina Gómez
	catgomez@ccc.org.co	Cargo:	Analista del <i>Cluster</i> Sistema Moda
Teléfono:	886 13 00 Ext 611	E-Mail:	catgomez@ccc.org.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: *Branding & Retail*

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

ViNT es un boletín de inteligencia competitiva que ofrece a las empresas del *Cluster* de Sistema Moda, un panorama completo sobre tendencias, tecnologías y análisis de mercados para la industria cosmética. ViNT genera información de valor que contribuye a la toma de decisiones de las empresas en temas relacionados con acceso a nuevos mercados y desarrollo de producto

OBJETIVO:

Impulsar la competitividad de las empresas del *Cluster*, generando información de valor sobre mercados, tecnología, tendencias y patentes

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Presentar información del mercado mundial y la dinámica, sobre temáticas relacionadas con la industria de Moda
2. Realizar seguimiento a los lanzamientos de producto en los últimos cinco años, de las temáticas relacionadas con la industria de Moda
3. Identificar nuevos materiales y tecnologías utilizados en la industria mundial, en las temáticas relacionadas con la industria de Moda
4. Registrar tendencias de patentes en tecnologías y procesos industriales de dominio público relacionadas con la industria de Moda

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 4 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas del *Cluster* Sistema Moda

COSTO DEL PROYECTO: COP 20 millones (USD 6.466)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: Las empresas del *Cluster* de Sistema Moda

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia



Proyecto 2

ViNT - Inteligencia Competitiva

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Inteligencia de Mercados	Facilitar información acerca del valor del mercado y la dinámica, principales jugadores y tendencias de los últimos lanzamientos en las industrias relacionadas con la producción de Moda	# Informes de inteligencia de mercados	2 meses	COP 3.000.000 USD 970
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Vigilancia Tecnológica y Comercial	Presentar un panorama mundial, el contexto latinoamericano y nacional de las tendencias tecnológicas, ejemplos y mercados atractivos identificados en la industria de Moda	# Informes de inteligencia de mercados	2 meses	COP 16.400.000 USD 4.202
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> Estructurar el proyecto Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto 	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	6 meses	COP 600 USD 194

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes ✓
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:



Proyecto 3

Jornadas Técnicas de Tendencias de Moda

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Catalina Gómez	Empresa:	Calzatodo S.A
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co catgomez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Jesús Hernando Mejía Godoy
Teléfono:	886 13 00 Ext 611	Cargo:	Presidente
		E-Mail:	jesusmejia@calzatodo.com.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: *Branding & Retail*—Gestión de la Producción

FRECUENCIA DE PROYECTO: Semestral

JUSTIFICACIÓN:

Las jornadas técnicas son espacios de formación especializada que contribuyen al fortalecimiento de las capacidades de las empresas del *Cluster Sistema Moda* para el desarrollo de colecciones y propuestas de diseño alineadas a las tendencias globales de la industria.

OBJETIVO:

Fortalecer a los equipos creativos de las empresas del *Cluster Sistema Moda* a través del manejo de herramientas fundamentales de identificación, interpretación y aplicación de tendencias de moda

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Brindar conocimientos que permitan identificar la manera en que se generan las tendencias para el diseño de colecciones de moda en mercados exigentes
2. Cómo incorporar las tendencias identificadas en los procesos de planeación, diseño y producción de la empresa
3. Proporcionar herramientas y conocimiento para identificar e interpretar oportunamente las tendencias internacionales del mundo de la moda
4. Comprender las diferentes estrategias de adaptación en el proceso creativo de diseño de colecciones

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

TEMAS IDENTIFICADOS:

Identificación y análisis de tendencias, adaptación de tendencias y desarrollo de colecciones

DURACIÓN: indefinido

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas del *Cluster Sistema Moda*

COSTO DEL PROYECTO: COP 40 millones (USD 12.932)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 35 personas por jornada técnica

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Universidad San Buenaventura Cali



Sistema Moda

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 3

Jornadas Técnicas de Tendencias de Moda

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Selección de Expertos	Identificar y convocar expertos en identificación y análisis de tendencias para dictar las jornadas técnicas	# Contratos gestionados	1 mes	COP 34.000.000 USD 10.993
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Logística	Garantizar la condiciones para la realización de las jornadas técnicas	# Jornadas Técnicas realizadas	1 mes	COP 4.800.000 USD 1.552
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto 2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes 3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	6 meses	COP 1.200.000 USD 387

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:



Iniciativa *Cluster*

Hábitat Urbano

NARRATIVA ESTRATÉGICA DEL *CLUSTER*

El *Cluster* Hábitat Urbano corresponde a la agrupación de todas las empresas relacionadas de forma directa con las actividades de construcción y adecuación de espacios urbanos, en Cali y el Valle del Cauca. Se incluyen las empresas vinculadas con el diseño, financiación, construcción, comercialización, y gestión de edificios de todas las edificaciones que requieren las ciudades modernas.

En 2018, se realizó la caracterización de la industria de Hábitat Urbano, se priorizaron las opciones estratégicas del negocio y se definió el plan de acción con las principales líneas de trabajo que desarrollará el *Cluster* en el corto y mediano plazo. Las líneas de trabajo de este plan de acción son: 1. Desarrollo y acceso a nuevos mercados, 2. Nuevo modelo integral de gestión de activos, 3. Aliados productivos diferenciados.

Uno de los proyectos priorizados por las empresas de la Iniciativa *Cluster* Hábitat Urbano es Impulso a la Competitividad de la Iniciativa *Cluster* de Hábitat Urbano a través del desarrollo de productos y servicios diferenciados.

Fichas de Proyectos



Hábitat Urbano

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proyecto 1

ViNT - Inteligencia Competitiva

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Carolina Ramírez	Empresa:	Micasa Inmobiliarios S.A.S.
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co cramirez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Hugo Alejandro Salazar Llanos
Teléfono:	886 13 00 Ext 459	Cargo:	Representante Legal
		E-Mail:	hugoa@micasainmobiliarios.com

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Vigilancia Tecnológica para los Segmentos de Negocio del *Cluster*

FRECUENCIA DE PROYECTO: Anual

JUSTIFICACIÓN:

La vigilancia tecnológica es una herramienta desarrollada con el fin de generar conocimiento en las empresas, específicamente, sobre tecnología disponible en el mercado, sus inventores, países donde está protegida y formas de acceso a tecnología. Los informes de vigilancia tecnológica responden a una necesidad puntual en las empresas, en busca de resolver un reto específico. Las empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano han identificado retos técnicos y tecnológicos en los diferentes modelos de negocio de la industria, por lo cual requieren información especializada que les permita resolver los retos planteados. Este tipo de información es accesible a través de la vigilancia tecnológica

OBJETIVO:

Generar conocimiento en las empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano sobre tecnologías disponibles en el mercado, su estado de desarrollo y las formas de acceder a ellas

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Determinar el estado del arte actual de la tecnología que se está consultando
2. Caracterizar la tecnología disponible en el mundo frente a un reto específico
3. Ofrecer mecanismos de acceso a las tecnologías encontradas

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 5 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas de la Iniciativa *Cluster* de Hábitat Urbano con retos tecnológicos identificados

COSTO DEL PROYECTO: COP 20 millones (USD 6.466)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: Las empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia, Universidad del Valle

Proyecto 1

ViNT - Inteligencia Competitiva

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Informe de Vigilancia Tecnológica	1. Vigilancia tecnológica	Número de soluciones encontradas a un reto en particular	5 meses	COP 38.800.000 USD 8.709
	2. Inteligencia de mercados			
	3. Diseño del informe ViNT			
	4. Presentación del informe ViNT			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	5 meses	COP 1.200.000 USD 388
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados ✓
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

* Crecimiento económico | Educación de calidad | Industria, Innovación e Infraestructura

NOTAS:



Proyecto 2

Impulso a la Competitividad de la Iniciativa *Cluster* de Hábitat Urbano a través del Desarrollo de Productos y Servicios Diferenciados

ENTIDAD FORMULADORA		LÍDER EMPRESARIAL	
Contacto Responsable:	Carolina Ramírez	Empresa:	Cámara de Comercio de Cali
E-Mail:	plataformacluster@ccc.org.co cramirez@ccc.org.co	Contacto Responsable:	Carolina Ramírez
Teléfono:	886 13 00 Ext 459	Cargo:	Coordinadora <i>Clusters</i>
		E-Mail:	cramirez@ccc.org.co

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Desarrollo y Acceso a Nuevos Mercados

FRECUENCIA DE PROYECTO: Bienal

JUSTIFICACIÓN:

En el diagnóstico realizado a las empresas que pertenecen al *Cluster* Hábitat Urbano, se identificaron retos y oportunidades en la diferenciación en el diseño y conocimiento, en la incorporación de procesos de innovación internos a lo largo de la cadena de valor y en nuevos modelos de negocio y nuevos roles en la cadena

OBJETIVO:

Impulsar la competitividad y la innovación en las empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano a través del desarrollo de nuevos productos/servicios basados en metodologías probadas y replicables

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Identificar los criterios de compra especializados para productos y/o servicios en mercados priorizados
2. Desarrollar capacidades en innovación y desarrollo de nuevos productos y/o servicios fortalecidas a través de un trabajo conjunto con un aliado local
3. Propiciar procesos de validación comercial en nuevos mercados para al menos un nuevo producto y/o servicio
4. Implementar esquema de gobernanza de la Iniciativa *Cluster* Hábitat Urbano

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 18 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Empresas pertenecientes al *Cluster* Hábitat Urbano (1 empresa ancla y 4 aliados productivos)

COSTO DEL PROYECTO: COP 500 millones (USD 161.655)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 10 empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: INNpulsa

Proyecto 2

Impulso a la Competitividad de la Iniciativa *Cluster* de Hábitat Urbano a través del Desarrollo de Productos y Servicios Diferenciados

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Criterios de Compra Especializados	1. Realizar Inteligencia de mercados	1. Mercado sofisticado priorizado	5 meses	COP 55.930.000
	2. Identificar tendencias y desarrollo tecnológicos, productos y materiales			
	3. Realizar talleres de innovación	2. Número de clientes potenciales identificados		USD 18.083
	4. Realizar el concepto de producto			
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Capacidades de Innovación y Desarrollo	1. Contratar consultoría especializada en diseño y desarrollo de producto	Número de sesiones de seguimiento y evaluación del desarrollo de producto realizadas	11 meses	COP 243.698.000
	2. Trabajar con un aliado local en el desarrollo de producto			USD 78.790
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Validación Comercial	1. Realizar un <i>Focus Group</i> consumidor final	Número de prototipos validados comercialmente	2 meses	COP 95.930.000
	2. Construir la narrativa de producto			USD 31.015
	3. Diseñar un plan de cierre de brechas			
	4. Construir el plan de negocio			
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Modelo de Gestión y Sostenibilidad	1. Implementación de esquema de gobernanza del <i>Cluster</i>	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	18 meses	COP 104.442.000
	2. Replicar las metodologías de gestión incorporada			USD 33.767

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos ✓
- Aumento de las exportaciones ✓
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales ✓
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Proyecto Transversal

Fichas
de Proyectos

Proyecto 1

Cluster Business School

ENTIDAD FORMULADORA

Contacto Responsable: Johana Padilla Bedoya
E-Mail: jpadilla@ccc.org.co
Teléfono: (+)57 (2) 8861300 ext 427

LÍDER EMPRESARIAL

Empresa: Reddi Colombia
Contacto Responsable: Juan Manuel Chaves
Cargo: Gerente
E-Mail: jchaves@reddicolombia.com
Teléfono: 8861300

LÍNEA DEL PLAN DE ACCIÓN: Gestión del Capital Humano
FRECUENCIA DE PROYECTO: 1 vez con actualización cada 2 años

JUSTIFICACIÓN:

Uno de los mayores desafíos organizacionales en un entorno competitivo es la gestión del talento humano que soporta la estrategia de los negocios.

En este sentido, resulta la necesidad de mejorar las capacidades para desarrollar la innovación partiendo de personas cada vez más calificadas por un sistema educativo en el que la formación para el mercado laboral sea altamente pertinente y facilitadora de la movilidad entre los sectores productivo y educativo.

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 del Valle del Cauca

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Identificar las necesidades de capacidades y competencias de las empresas de los *Clusters* de Cali – Valle del Cauca para los procesos de innovación y desarrollo tecnológico, alineados a los planes de acción
2. Identificar capacidades (formación, infraestructura, capital humano, I+D) de las Universidades de la región* para la implementación de los planes de acción de las Iniciativas *Cluster*
3. Diseñar programas de entrenamiento especializado para el desarrollo de capacidades y competencias en innovación y desarrollo tecnológico en las áreas de trabajo priorizadas en los planes de acción de las Iniciativas *Cluster*

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DURACIÓN: 9 meses

PERFIL DE EMPRESAS PARTICIPANTES: Empresas y universidades participantes en las Iniciativas *Cluster*

COSTO DEL PROYECTO: COP 164,8 millones (USD 53.282)

NÚMERO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS: 3.946 empresas y 5 universidades

POTENCIALES ENTIDADES ALIADAS / CO-EJECUTORAS: Reddi Colombia

Proyecto 1

Cluster Business School

COMPONENTES				
Componente No. 1	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Capacidades y competencias para la transformación productiva del Valle del Cauca	1. Entrevistas a profundidad con las empresas de las 7 Iniciativas Cluster	Número de capacidades y competencias priorizadas por Cluster	2 meses	COP 30.000.000
	2. Identificar competencias y capacidades a partir de los planes de acción			USD 9.699
Componente No. 2	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Fortalezas del Valle del Cauca desde las Universidades	1. Entrevistas a universidades	Inventario de capacidades de las universidades miembros de Reddi por cada área de trabajo de Cluster: Infraestructura, capital humano, grupos de investigación, cursos de formación	5 meses	COP 45.000.000
	2. Identificar competencias en áreas establecidas			USD 14.549
Componente No. 3	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Diseño del Cluster Business School	Diseñar y validar con empresas los cursos de formación	Número de cursos diseñados para cada Cluster	2 meses	COP 85.000.000 USD 27.481
Componente No. 4	Actividades	Indicador	Duración	Costo
Gestión del Proyecto	1. Estructurar el proyecto	Ejecución del proyecto en tiempo y valor presupuestado	15 meses	COP 4.800.000 USD 1.552
	2. Coordinar a los diferentes actores relacionados con el proyecto y gestionar los entregables correspondientes para el cumplimiento satisfactorio de todos sus componentes			
	3. Ejecutar todas las actividades administrativas y contractuales que requiera el proyecto			

IMPACTO DEL PROYECTO

- Desarrollo de nuevos mercados
- Desarrollo de nuevos productos
- Aumento de las exportaciones
- Desarrollo tecnológico / Transferencia de conocimiento ✓
- Creación de empleo
- Nuevos destinos internacionales
- Patentes
- Incremento en ventas
- Objetivos de Desarrollo Sostenible* ✓

NOTAS:

Si desea más información sobre los proyectos, no dude en contactarnos:

plataformacluster@ccc.org.co

www.ccc.org.co



Muchas gracias!
