



**Cámara de
Comercio de
Cali**

Selección e impacto de Valle Impacta 2015-2018

*Unidad de Emprendimiento e Innovación
Empresarial
Junio de 2021*

Esta presentación hace parte de los informes y estudios del ecosistema de emprendimiento extraordinario que pertenecen a la plataforma de información y conocimiento empresarial de la Cámara de Comercio de Cali.

El objetivo de este estudio es que se pueda convertir en insumo para investigaciones sobre el ecosistema de emprendimiento del Valle del Cauca y del país.

Agenda

- Determinantes de selección Valle Impacta
- Medición de Impacto agregada
- Conclusiones

Valle Impacta

Etapa de Escalamiento



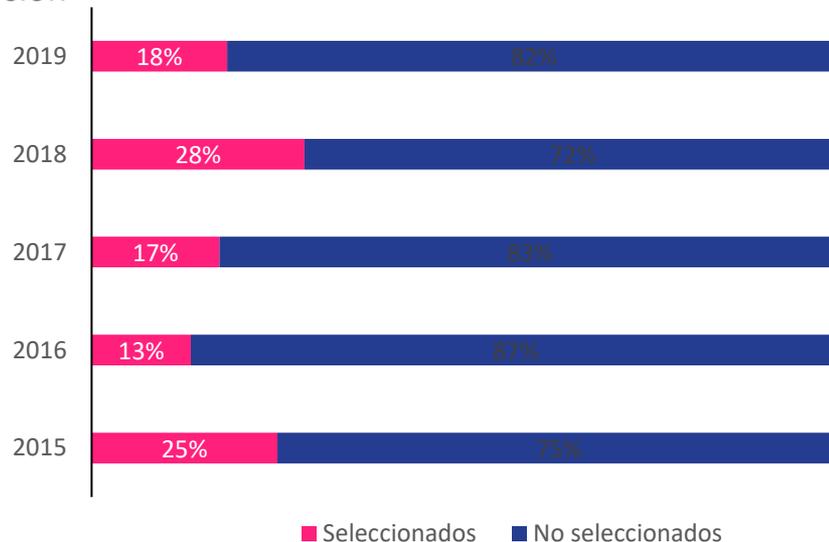
Edad: **5 – 10 años**



Ventas: **\$1.000 – \$8.000 millones**

Programa liderado por la Cámara de Comercio de Cali y la Fundación Bolívar Davivienda, enfocado en fortalecer el modelo de negocio de las empresas para potencializar su crecimiento e impacto en la región.

Versión



En promedio, se selecciona a un empresario de 4 que se inscriben al programa.

Características de un empresario Valle Impacta

Es un hombre de 40 años
Rango: 22 - 69



Empresa familiar



Universitario



Toma decisiones en conjunto



9 años de experiencia en el sector
Rango: 0-50



¿Y la empresa?

10 años de constitución
Rango: 2 - 35



En promedio cuenta con 42
empleados al iniciar al programa
Rango: 6 - 320



En promedio factura COP 2.500
millones al iniciar el programa
Rango: COP 178 millones – COP
24.000 millones



Pertenece al sector de
Servicios



Factores que determinan ser seleccionado en Valle Impacta

Participar en algún proceso de Selección de otros programas de emprendimiento



(+) 13.5%

Exportar



(+) 6.6%

Patente o certificado



(+) 12%

Ventas P



(+) 8.6%

Rentabilidad



(-) 0.25%

Empresario entre 51 y 60 años



(-) 18.4%

Sector

El único sector que presenta diferencias significativas respecto a los demás es el sector de Software. De hecho, si una empresa pertenece a este sector, su probabilidad de ser seleccionado aumenta:

Agricultura



23.9%

Arte y Entretenimiento



26.9%

Comercio



22.3%

Construcción



19.3%

Manufactura



16.3%

Servicios



16%

Transporte y Comunicaciones



20.2%



Evaluación de Impacto Valle Impacta

2015 - 2018



Metodología

Se ha evaluado cada una de las versiones de Valle Impacta, sin embargo, el bajo número de empresas tratadas limitan los análisis que se pueden realizar.

¿Cómo se solucionó?

Agrupando todas las versiones de Valle Impacta (2015-2018)

Interrogantes

- ¿Valle Impacta ha logrado aumentar el crecimiento de las empresas participantes?
- ¿Cuáles empresas han tenido un mayor impacto y cuáles no han sido exitosas?

Análisis

- **94** empresas beneficiarias
- **402** empresas no beneficiarias

- Datos de ventas 2018 (seguimiento + registro)

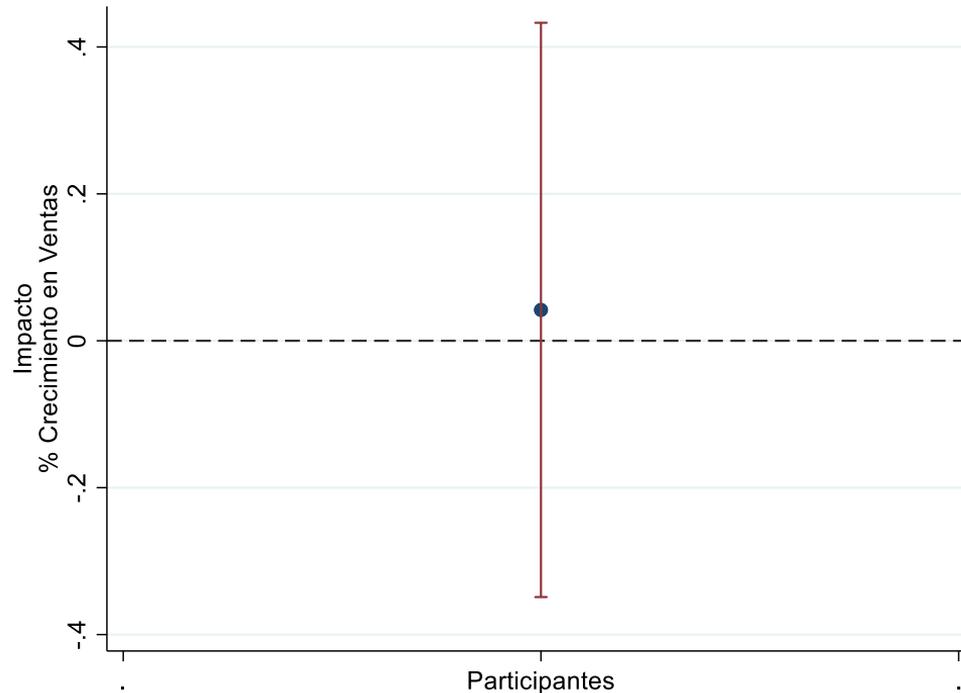
- Propensity score matching
 - Empresas con características iniciales similares
 - Ventas, empleo, utilidades, habilidades, edad, etc.



Resultados



No encontramos impacto de Valle Impacta para el participante promedio



El 25% de los beneficiarios crecen a tasas anuales extraordinarias de forma sostenida. El reto está en que el 75% de los beneficiarios se estancaron en sus ventas

Tasa de crecimiento anualizada	Exitosos
Promedio	20%
Mediana	18%
Tasa de crecimiento anualizada	No Exitosos
Promedio	-1%
Mediana	-1,5%
Tasa de crecimiento anualizada	Controles
Promedio	7%
Mediana	5,5%

Características asociadas al éxito en VI

**B2B vs B2C:
36% vs 28%**

**Mayor
escalabilidad**

**Visibilización y
contactos**

**Apertura al
conocimiento**
(exitosos +36% , no
exitosos -30%)

Conclusiones

- El 25% de los beneficiarios de Valle Impacta crecen a tasas anuales extraordinarias de forma sostenida
- Las empresas B2B tienen más éxito al finalizar el programa que las empresas B2C
- Las empresas Valle Impacta tienen mayor visibilización y conexiones que les agregan valor que las no beneficiadas

Gracias



**Cámara de
Comercio de
Cali**