



Cámara de
Comercio de
Cali

Evaluación de Impacto ValleImpacta 2022

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Agenda

- 1 ¿Qué es ValleImpacta?
- 2 Metodología de la evaluación
- 3 Caracterización
- 4 Resultados de la evaluación
- 5 Conclusiones



¿Qué es ValleImpacta?

Lorena Valencia
CEO - Octopus Force S.A.S.



¿Qué es ValleImpacta?

ValleImpacta es un **programa de escalamiento empresarial** liderado por la Cámara de Comercio de Cali y la Fundación Bolívar Davivienda, que busca apoyar el diseño de la **ruta de crecimiento** de las empresas de alto potencial, a través del direccionamiento estratégico, la incorporación de componentes propios de un modelo de negocio de impacto y la generación de conexiones que, en conjunto, permiten la redefinición y optimización de su propuesta de valor.



¿Por qué existe ValleImpacta?

En el ecosistema empresarial se ha identificado que las empresas se mantienen en un punto de “supervivencia” en el mercado, donde presentan **dificultades para superar rápidamente las brechas que desaceleran su crecimiento** entre los tres y diez años de operación, sin generar alternativas en innovación, exploración, entrada a nuevos mercados y/o ejecución de alianzas estratégicas.



Actividades ValleImpacta

El programa está compuesto por **diferentes actividades**, en donde los empresarios participan.





Metodología de la evaluación

Víctor Villafañe
CEO - Grupo Neduer S.A.S.

Metodología de evaluación

Para evaluar el impacto del programa ValleImpacta, se usó la metodología de emparejamiento de **Propensity Score Matching (PSM)**, en la cual se utiliza para construir un grupo de comparación o de control artificial emparejando cada unidad tratada con una unidad no tratada de características similares, con la única diferencia que unos participaron en un tratamiento (Valle Impacta) y los otros, no.



Metodología de evaluación

Para determinar el segundo grupo en el marco de esta evaluación, se utilizaron técnicas estadísticas de emparejamiento por puntajes de propensión, en las cuales se calcula la probabilidad de que una unidad sea seleccionada como beneficiaria del programa. Para ello, se estimó la **probabilidad de ser seleccionado $P(X_i)$ en el programa** en función de dos modelos:

- **Modelo 1***: Modelo completo que incluye tanto las capacidades y características de la empresa como la del emprendedor.
- **Modelo 2****: Modelo simplificado que incluye características básicas de ventas, puntaje de admisión y edad del empresario.

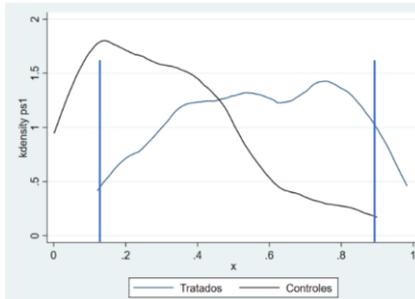
*Emprendedor serial (dummy) + Edad del empresario + Edad del empresario al cuadrado + Empleados de línea base + Ventas de línea base + Rentabilidad de línea base + Servicios (dummy) + Educación del empresario + Versión de VI + Puntaje de evaluadores

** Ventas de línea base + Rentabilidad de línea base + Edad del empresario + Edad del empresario al cuadrado + Puntaje de evaluadores.

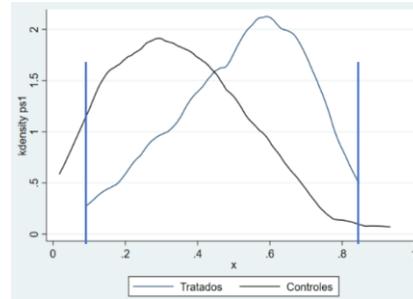
Metodología de evaluación

Posteriormente, se restringe la muestra al **soporte común*** y se empareja a partir de la probabilidad de selección $P(X_i)$ usando el **método de caliper**, que permite buscar la empresa más cercana imponiendo una distancia máxima con la que se pueden emparejar dos empresas.

Soporte común modelo 1



Soporte común modelo 2



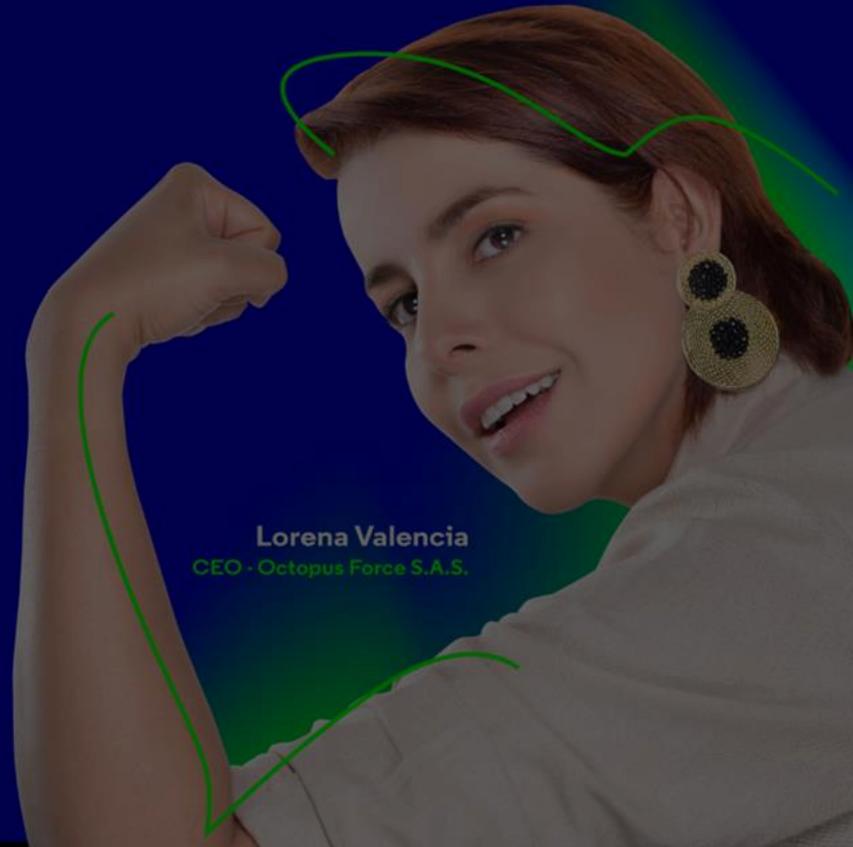
En las ilustraciones se observa el soporte común de ambos modelos de emparejamiento, resaltando que son suficientemente amplios, lo cual indica que la **mayor parte de las empresas se están comparando** y que el modelo tiene las capacidades para incluir en el análisis a la mayor parte de observaciones.

*El soporte común es el rango que asegura la existencia de observaciones muy parecidas en los grupos de tratamiento y control.



Caracterización

Lorena Valencia
CEO - Octopus Force S.A.S.



Caracterización de empresas

Las empresas que aplican a ValleImpacta son **PyMES consolidadas** que tienen cierto grado de innovación e internacionalización y que buscan escalar.



Venden **\$3.070 millones** de pesos al año en promedio



Tienen **utilidades** anuales promedio de **\$212 millones**



Cuentan con una planta de **35 empleados** en promedio



El **29,5%** de las empresas **exportan**



El **25,9%** de las empresas cuentan con un registro de **propiedad intelectual**

Caracterización de empresarios

La mayoría de los empresarios que aplican a ValleImpacta se caracterizan por ser hombres, estar en una edad adulta, y tener amplia experiencia en su sector.



El **22%** de los empresarios son **mujeres**



Sus empresarios tienen **42 años** de **edad** en promedio



Cuentan con **11 años** de **experiencia** en el sector

Comparación entre grupos

Al realizar la comparación entre las empresas participantes (**grupo de tratamiento**) y las empresas no participantes (**grupo de control**), se observa que las empresas tratadas son más grandes y más consolidadas, pues tienen **más empleados, más ventas y mejores utilidades**.

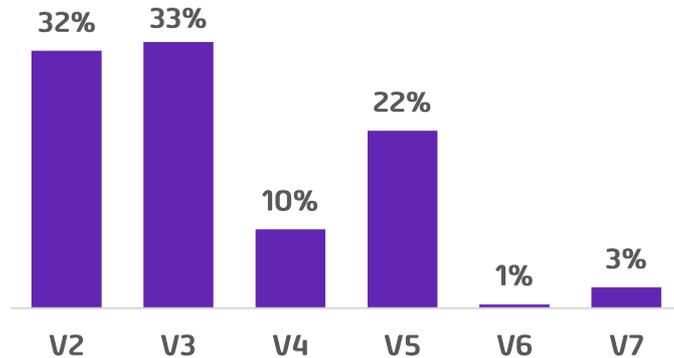
Comparación entre grupos		
Variable	Control	Tratados
Empleo 2019	34	43.2
Empleo 2020	35.7	42.1
Empleo 2021	39	45.5
Utilidades 2019	\$284M	\$740M
Utilidades 2020	\$332M	\$1.380M
Utilidades 2021	\$435M	\$906M
Ventas 2019	\$4.910M	\$5.340M
Ventas 2020	\$5.560M	\$6.260M
Ventas 2021	\$4.140M	\$6.080M

Esto se debe a que el **proceso de selección** de empresas para ingresar a ValleImpacta fue acertado, dado que las diferencias entre grupos provienen desde antes de la selección, asegurando la **participación de empresas con mayor potencial**.

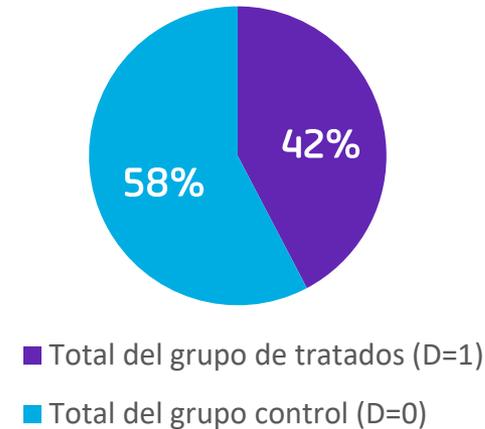
Recolección de datos

En el proceso de recolección de datos, se obtuvo información del **63,6%** de las **305 empresas** aplicantes a ValleImpacta, desde la segunda hasta la séptima versión.

% de recolección de datos por versión



% de recolección de datos por grupo



Variables de evaluación

Para evaluar el impacto de ValleImpacta, se seleccionaron las siguientes **variables (outcomes)**, para evaluar **qué tanto impacta el programa** sobre estas:



Ventas



Rentabilidad (utilidad/ventas)



Conexiones establecidas



Registros de propiedad intelectual*



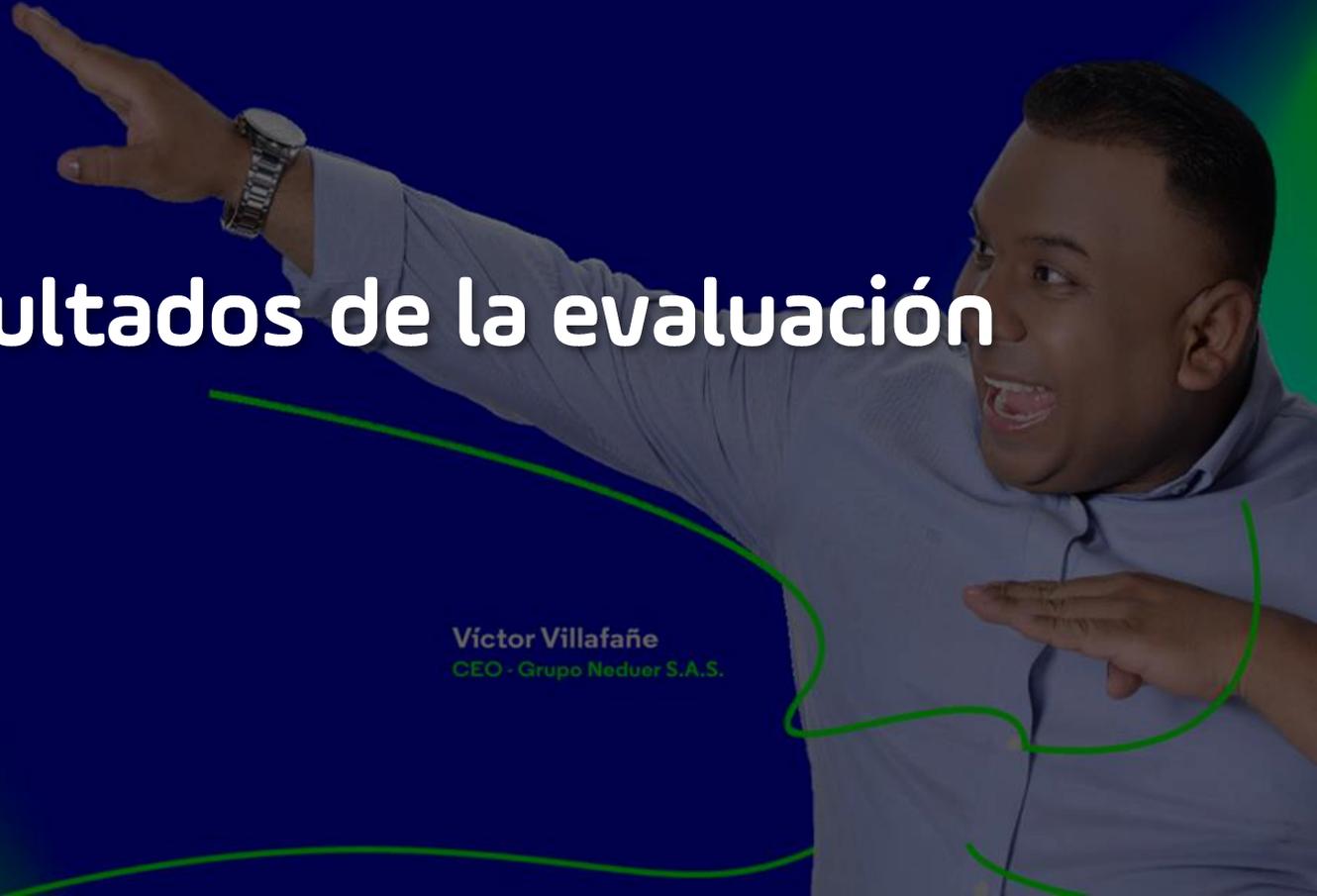
Exportaciones*

*Aunque las últimas dos variables no formen parte del núcleo de contenidos de Valle Impacta, se decide incluir la primera variable para estimar efectos del programa en temas clave de sofisticación de los negocios y protección de invenciones, y la segunda variable se incluye para indagar por la diversificación de mercados.



Resultados de la evaluación

Víctor Villafañe
CEO - Grupo Neduer S.A.S.



Resultados

Después de realizar el emparejamiento por medio de los dos modelos de PSM, los resultados **se analizan en dos escenarios**:

- **Escenario 1: Prepandemia.** Contiene datos de las variables del año 2019 y excluye la última cohorte de empresas aplicantes (séptima versión).
- **Escenario 2: Pospandemia.** Contiene datos de las variables del año 2021 y se incluyen todas las cohortes de empresas.

De esta forma, se evalúa el impacto **controlando por las adversidades** de esa coyuntura y se obtienen **resultados más precisos**.

Resultados escenario prepandemia

Outcome	Modelo 1	Modelo 2
Rentabilidad 2019	20PP*	18,32PP*
Empleados 2019	4,5	5,23
Prob(utilidades positivas)	4,4%	2,2%
Exportaciones (dummy)	9,9%	17,1%
Propiedad intelectual (dummy)	19,1%*	-3,1%
Conexiones	21,2PP***	23,3PP***
Cambio en ventas - Inicio/2021	4,3%	9,8%
Cambio en ventas - 2019/2021	7,4%	13,7%
Recibió financiación bancaria	-16%	3,4%

***, ** y * representan significancia estadística al 99, 95 y 90% respectivamente.

Antes de la pandemia, se encontraron **impactos positivos** de **ValleImpacta** en la **rentabilidad** y la probabilidad de generar **conexiones** de valor.

Quienes participaron, **augmentaron** su rentabilidad en **19PP** y la probabilidad de generar conexiones de valor en **22PP**.

Resultados escenario pospandemia

Outcome	Modelo 1	Modelo 2
Rentabilidad 2021	-6,8%	-31,6%
Empleados 2021	8,9	-1,9
Prob(utilidades positivas)	4,4%	1,9%
Exportaciones (dummy)	9,9PP*	14,6PP**
Propiedad intelectual (dummy)	19%*	10,6%
Conexiones	21,2PP***	24,2PP***
Cambio en ventas - Inicio/2021	4,3%	9%
Cambio en ventas - 2019/2021	7,4%	16,3%*
Recibió financiación bancaria	-16%	3,7%

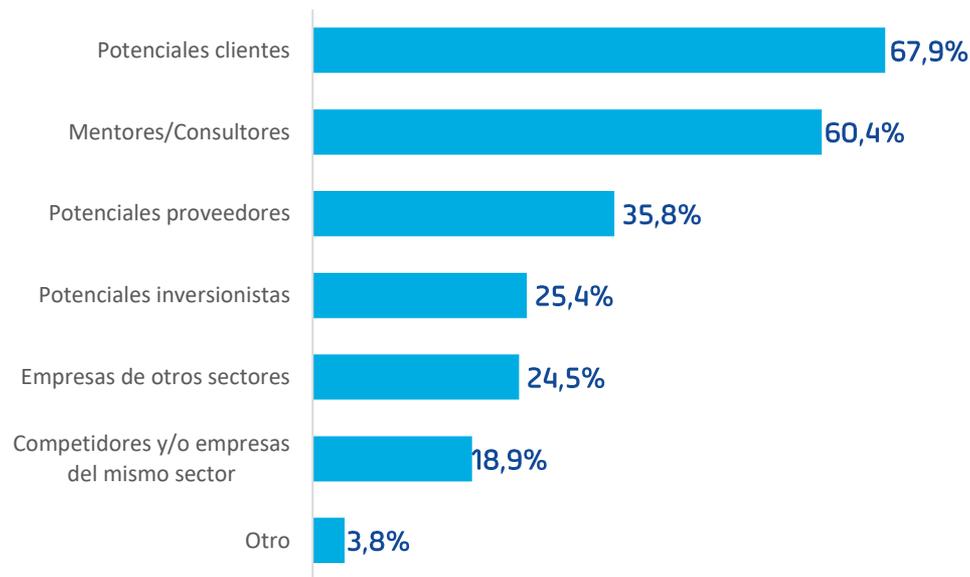
***, ** y * representan significancia estadística al 99, 95 y 90% respectivamente.

Luego de la pandemia, ValleImpacta pierde su efecto positivo sobre la rentabilidad de las empresas, sin embargo se encuentra un **efecto positivo** en la **probabilidad de exportar** de las empresas beneficiarias y se mantiene el efecto positivo sobre las **conexiones**.

¿Qué se logra con las conexiones?

ValleImpacta es un catalizador de conexiones que propicia principalmente el relacionamiento con potenciales clientes, proveedores, inversionistas y relacionamiento con consultores del sector empresarial.

Conexiones de los beneficiarios de ValleImpacta con actores del ecosistema



Fuente: Encuesta de seguimiento 2022, Líneas base previas y Base de registro mercantil CCC, n = 58 empresas tratadas y que establecieron conexiones

¿Qué se logra con las conexiones?



El **63,9%** de las empresas que estableció conexiones, logró **consolidar nuevos clientes**.



El **62,5%** de las empresas que estableció conexiones con consultores, logró el **mejoramiento de procedimientos de la empresa**.



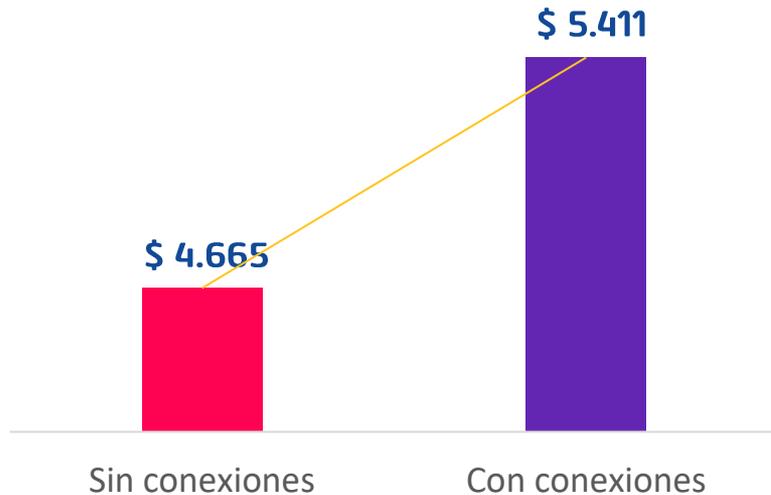
El **60%** de las empresas que estableció conexiones con competidores o empresas del mismo sector, logró **establecer negocios conjuntos**.



El **50%** de las empresas que estableció conexiones con clientes, **validó ideas para nuevos productos**.

¿Qué efectos generan las conexiones?

Ventas en millones



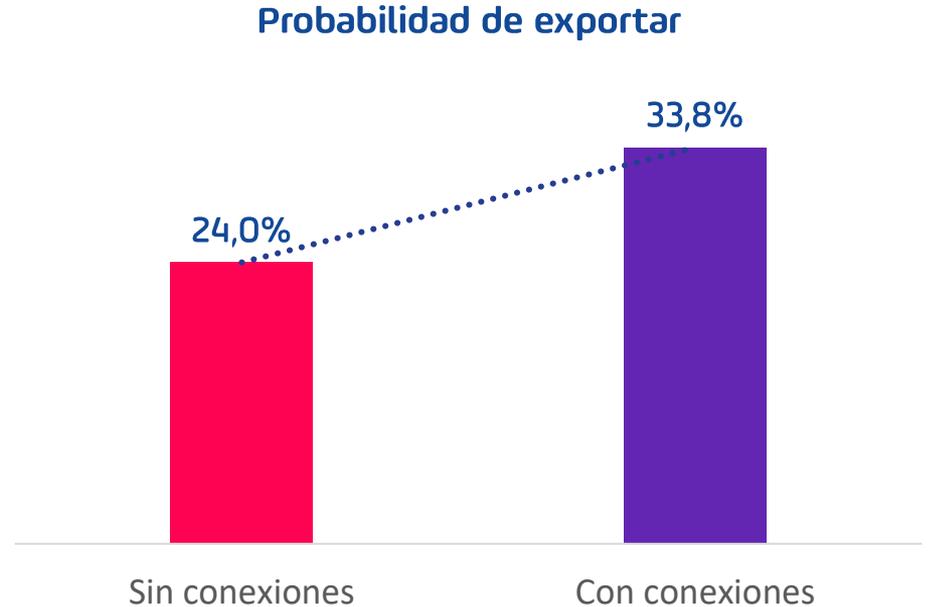
Se evaluó el efecto que producen las conexiones en las ventas de las empresas, donde se encontró que tener conexiones **incrementa las ventas** de las empresas en **16,81%****

Fuente: Encuesta de seguimiento 2022, Líneas base previas y Base de registro mercantil CCC, n = 166 empresas

***, ** y * representan significancia estadística al 99, 95 y 90% respectivamente.

¿Qué efectos generan las conexiones?

Las conexiones son importante al momento de llegar a los mercados internacionales, es por esto, que tener conexiones, aumenta la probabilidad de exportar en **9,8PP*****.



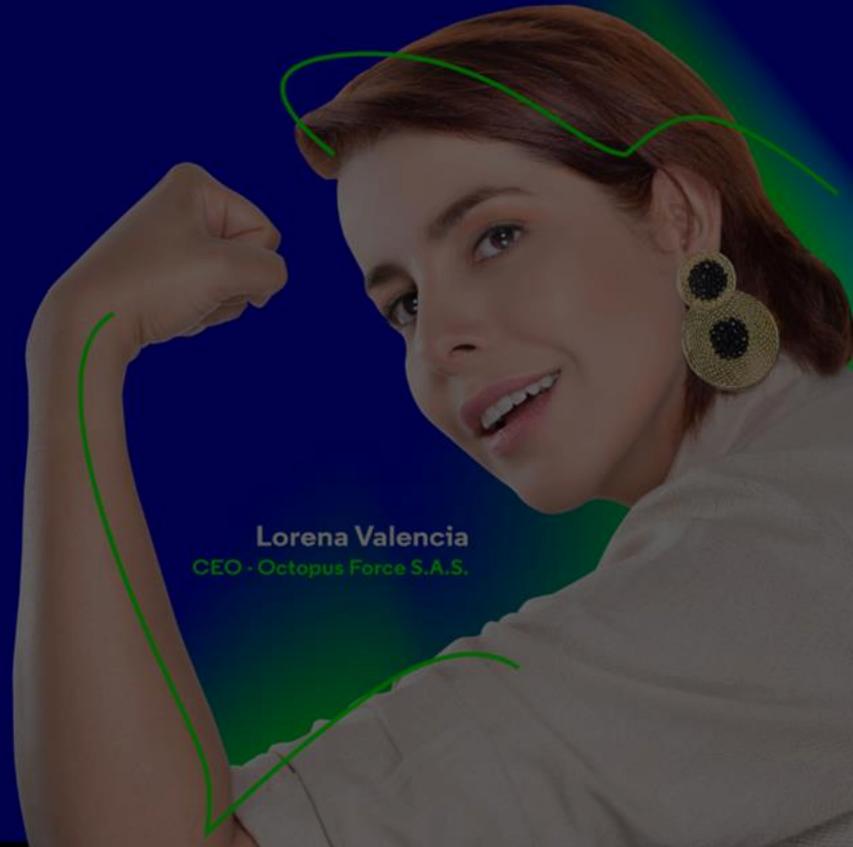
Fuente: Encuesta de seguimiento 2022, Líneas base previas y Base de registro mercantil CCC, n = 166 empresas

***, ** y * representan significancia estadística al 99, 95 y 90% respectivamente.



Conclusiones

Lorena Valencia
CEO - Octopus Force S.A.S.



Conclusiones

ValleImpacta tiene **impactos positivos** en las **empresas beneficiarias** del programa, teniendo en cuenta un periodo antes de la pandemia y posterior a esta coyuntura. Se encontraron los siguientes impactos:

➤ Los efectos positivos prepandemia son:



Aumento de la **tasa de rentabilidad** en **19PP**.



Aumento en la probabilidad de **obtener conexiones de valor** en un **22PP**.

➤ Los efectos positivos pospandemia son:



Aumento de la **probabilidad** de ser una **empresa exportadora** en **12,2PP**.



Aumento en la probabilidad de **obtener conexiones de valor** en un **22,5PP**.

Conclusiones

Por otro lado, en esta evaluación no se identificó estadísticamente un impacto positivo de ValleImpacta en las demás variables como: empleo, ventas, registros de propiedad intelectual y acceder a financiamiento.

Posiblemente, esto se deba a que ValleImpacta busca que las empresas tengan un **crecimiento ordenado**, donde en ocasiones se deben **realizar renunciias estratégicas**, para enfocarse en potenciar las líneas de negocio más rentables.

Conclusiones

Por último, los resultados sugieren que las empresas que **establecen conexiones** a través de la Cámara de Comercio de Cali **aumentan las ventas** en un **16,81%** y la **probabilidad de exportar** en **9,8PP**, y que ValleImpacta al ser un catalizador de conexiones, se convierte en un mecanismo de transmisión de estos impactos.

Gracias



**Cámara de
Comercio de
Cali**