Cámara de Comercio de Cali

Iniciativa *Cluster* Hábitat Urbano

Avances

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali

Plataforma Cluster
Cámara de Comercio de Cali

8 Iniciativas Cluster

1 Región más próspera y competitiva

¿Por qué existe este Programa?

Queremos liderar la ejecución de una agenda estratégica de desarrollo regional que impulse el crecimiento de las empresas y la competitividad de las principales dinámicas productivas, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de las personas

1. Sofisticación de la estrategia de las empresas

2. Agenda estratégica de futuro
   Dinámica de trabajo entre empresas – gobierno – universidades

3. Mejorar entorno para hacer negocios: emprendimiento e inversión

4. Mejor calidad de vida de las personas

Cámara de Comercio de Cali | Plataforma Cluster

VALLE DEL CAUCA

Bioenergía
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali | Plataforma Cluster

7 dinámicas empresariales jalonadoras de la transformación productiva del Valle del Cauca

Excelencia Clínica
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

416 empresas
Ventas 2018 $ 11,2 billones (+8,9)

Proteína Blanca
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

256 empresas
Ventas 2018 $9,4 billones (+11,7)

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

1.805 empresas
Ventas 2018 $ 17 billones (+11,7)

Macrosnacks
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

161 empresas
Ventas 2018 $ 8,2 billones (+7,5)

Cámara de Comercio de Cali | Plataforma Cluster

Bioenergía
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

78 empresas
Ventas 2018 $ 7,1 billones (+8,3)

Belleza
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

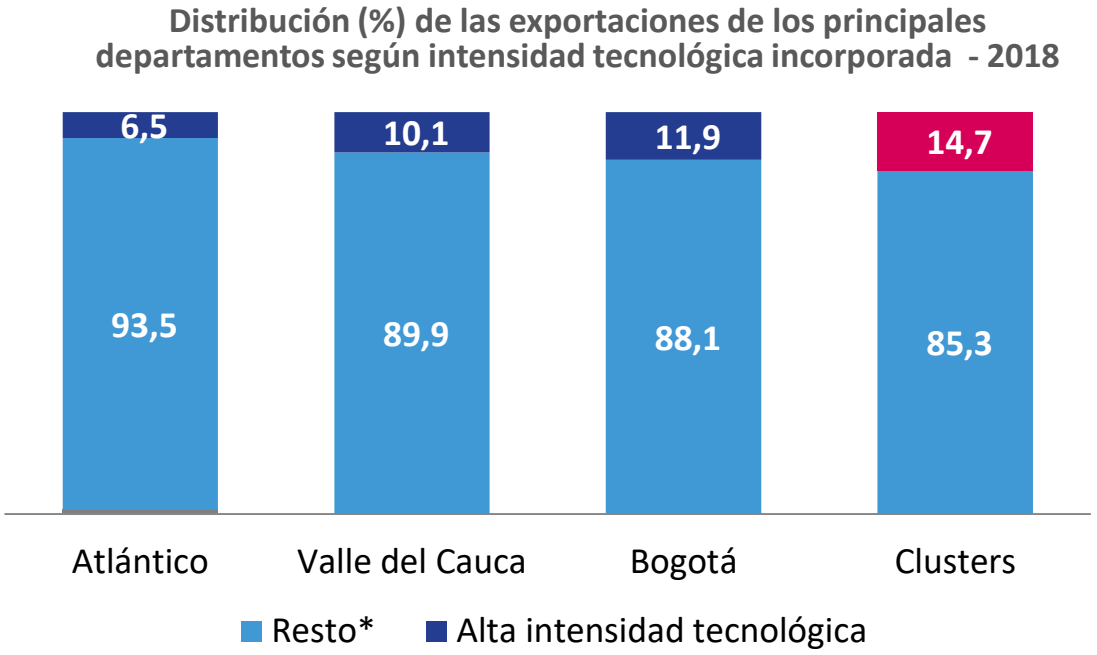
129 empresas
Ventas 2018 $ 4,9 billones (+5,8)

Sistema Moda
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

1.275 empresas
Ventas 2018 $ 3,4 billones (+9,0)

*Datos preliminares- crecimiento promedio(%) 2013 – 2018
Fuente: Supersociedades, Confecámaras — Cálculos Cámara de Comercio de Cali

El 14,7% de las exportaciones de los *Clusters* en 2018 fueron manufacturas de alta intensidad tecnológica



*Manufacturas basadas en recursos naturales, en baja y media tecnología, bienes primarios, otras transacciones.
Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

¿Cómo lo hacemos?

Estructuramos, cofinanciamos y ejecutamos actividades y proyectos que promueven la sofisticación de los modelos de negocio, la innovación, el desarrollo tecnológico y la internacionalización de las empresas

Sistema Moda
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Bioenergía
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Macrosnacks
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Excelencia Clínica
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Proteína Blanca
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Belleza
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali

La agenda de proyectos de las Iniciativas *Cluster* está basada en dos elementos comunes

Plataforma de acceso a mercados nacionales/ internacionales	Internacionalización / Nuevos canales de comercialización	Mercados Internacionales de Nicho	Vigilancia y transferencia tecnológica	Internacionalización del conocimiento	Acceso a mercados internacionales	Acceso a nuevos mercados/ Nuevos modelos de gestión activos

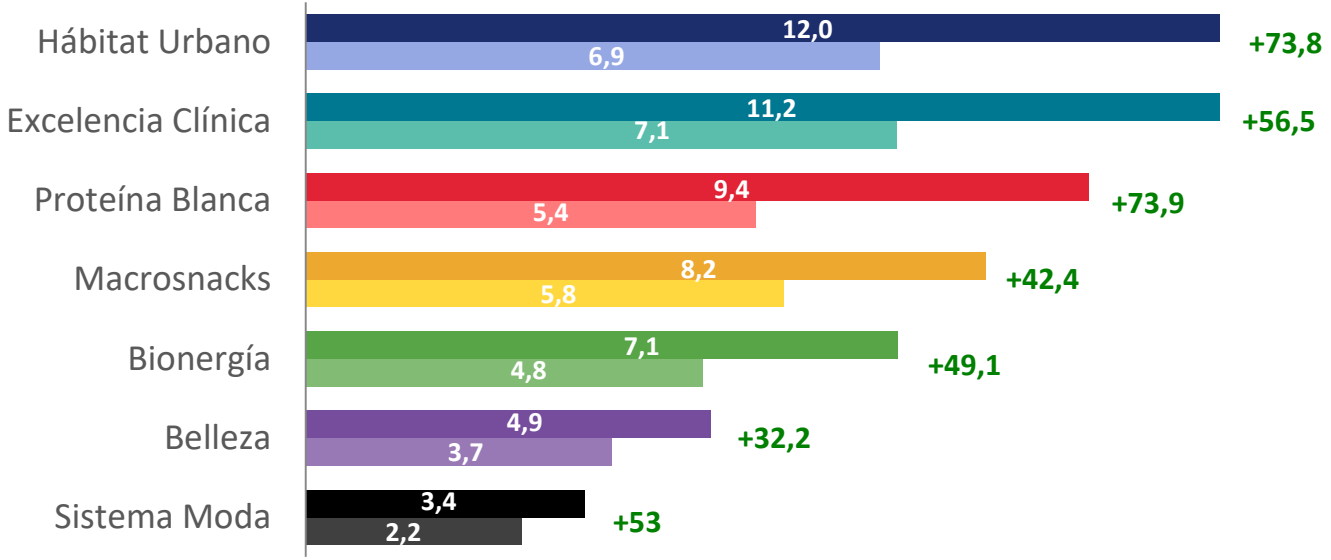
Acceso a nuevos mercados: Internacionalización

Fortalecimiento de Aliados Productivos	Integración Commodity Nacional	Vigilancia Regulatoria y Posicionamiento	Fortalecimiento de la Especialización	Gestión de la producción	Fortalecimiento Capacidades y Aliados Productivos
Ecosistema Regional de Innovación / Ecosistema Regional de Innovación	Integración Mercado Nacional Especializado	Gestión del Conocimiento Especializado	Ecosistema de innovación – Inv. Traslacional	Desarrollo *Branding & retail*	Gestión del Conocimiento y Soluciones Constructivas

Sofisticación, Innovación y Desarrollo Tecnológico

Los *Clusters* más dinámicos en los últimos 6 años fueron Proteína Blanca y Hábitat Urbano, ambos con un crecimiento del 74% aproximadamente frente a 2013

Ventas* *Cluster* (COP billones) y tasa de crecimiento (%) 2013 - 2018



*Datos preliminares

Fuente: Supersociedades, Confecámaras – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

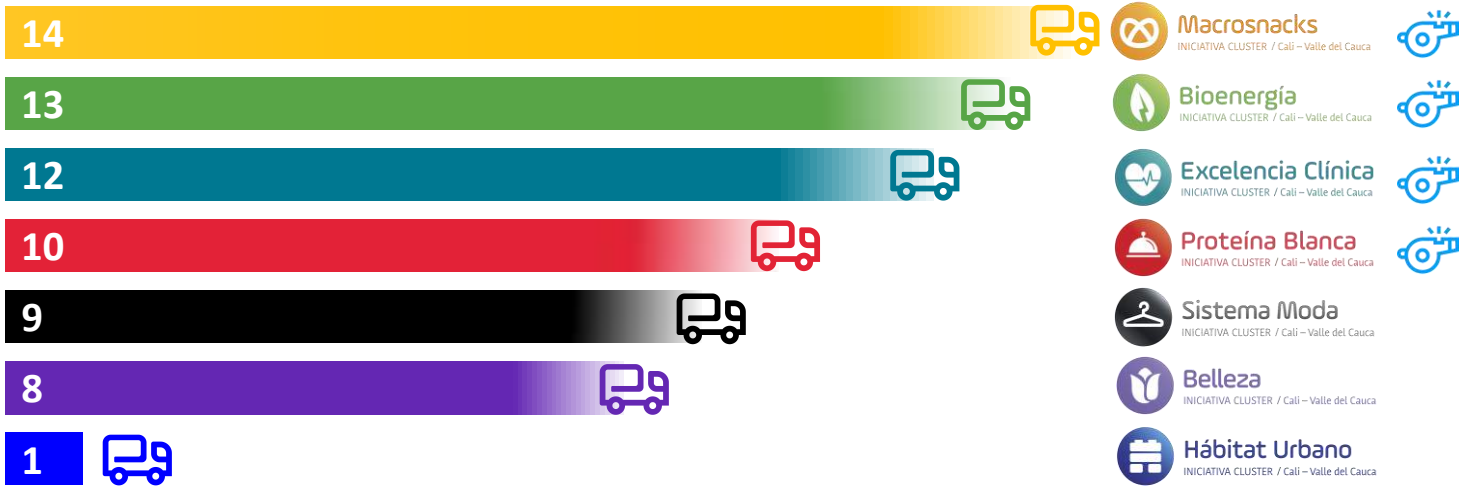
Bioenergía INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali

Plataforma Cluster

Las Iniciativas *Cluster* con mayor número de proyectos realizados ya cuentan con un Modelo de gobernanza implementado

Número de proyectos y actividades* ejecutadas y en ejecución según Iniciativa *Cluster*



Fuente: Cámara de Comercio de Cali

*Incluye todo tipo de actividades, algunos proyectos se contabilizan en más de una Iniciativa *Cluster*

En los primeros 5 años del Programa de *Clusters* se han invertido $14.472 millones en la fase de implementación

359 empresas participan en los proyectos de las Iniciativas *Cluster*

Trabajamos con personas

+700 personas han participado en proyectos
Las empresas han invertido **$240 millones** en formación especializada

Alianzas estratégicas para la competitividad

$12.305 millones cofinanciados por parte empresas, aliados regionales, nacionales e internacionales

Estructuramos y ejecutamos proyectos

80 proyectos/actividades:
44 ejecutados
11 en ejecución
25 estructurados

Posicionamos las industrias y empresas de la región

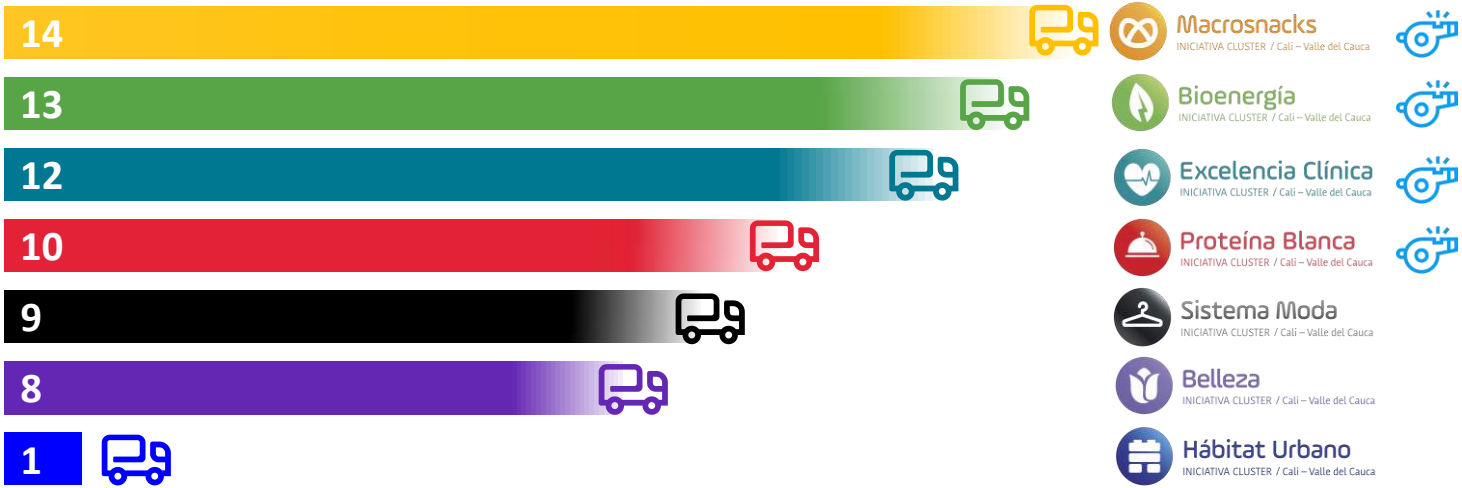
+4.000 personas han participado en los eventos de posicionamiento*
El Programa ha generado **+$2.000** millones en *free press*

*BI-ON, Simposio de Innovación en EC, Epicentro *Cluster, y MEC* (Sistema Moda)

Bioenergía Iniciativa Cluster Cali - Valle del Cauca
Cámara de Comercio de Cali | Plataforma Cluster

Las Iniciativas *Cluster* con mayor número de proyectos realizados ya cuentan con un Modelo de gobernanza implementado

Número de proyectos y actividades* ejecutadas y en ejecución según Iniciativa *Cluster*



Fuente: Cámara de Comercio de Cali

*Incluye todo tipo de actividades, algunos proyectos se contabilizan en más de una Iniciativa *Cluster*

Bioenergía INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali | Plataforma Cluster

Las Iniciativas *Cluster* de Bioenergía, Excelencia Clínica, Macrosnacks y Proteína Blanca cuentan con su **esquema de gobernanza**

¿Quiénes?

Líderes con conocimiento del negocio y capacidad para orientar la Iniciativa Cluster

Empresas e instituciones con interés y capacidad de desarrollar proyectos

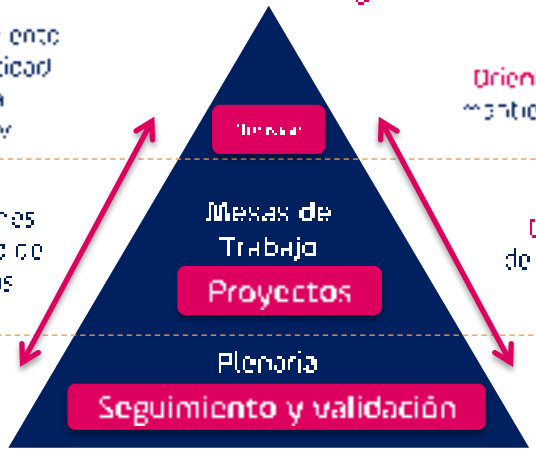
Empresas e instituciones de la IC

¿Para qué?

Orientación estratégica garantizando que se mantiene el foco en la visión de futuro definida

Coordinación de la implementación de acciones a partir del foco estratégico

Comunicación a empresas e instituciones planes de trabajo y avances



Empresas + Instituciones

Alianzas para la ejecución de proyectos priorizados en el Plan de Acción

Macrosnacks INICIATIVA CLUSTER · Bioenergía INICIATIVA CLUSTER · Excelencia Clínica INICIATIVA CLUSTER · Proteína Blanca INICIATIVA CLUSTER

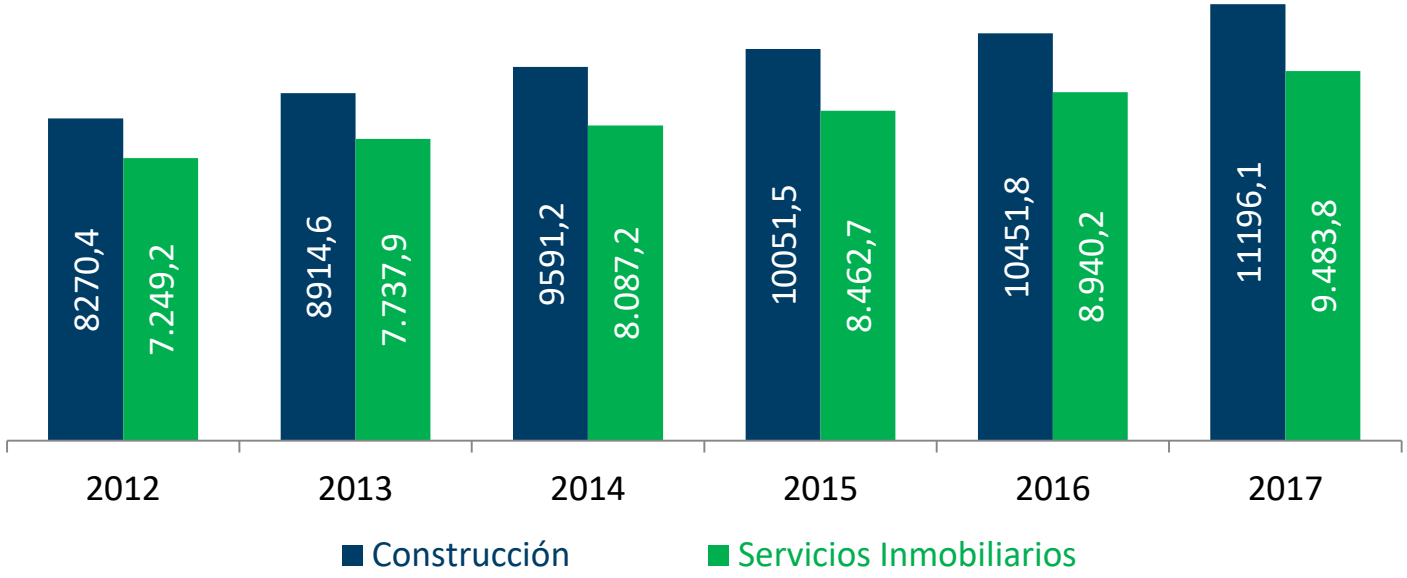
Cámara de Comercio de Cali

Dinámica de la Industria

Hábitat Urbano

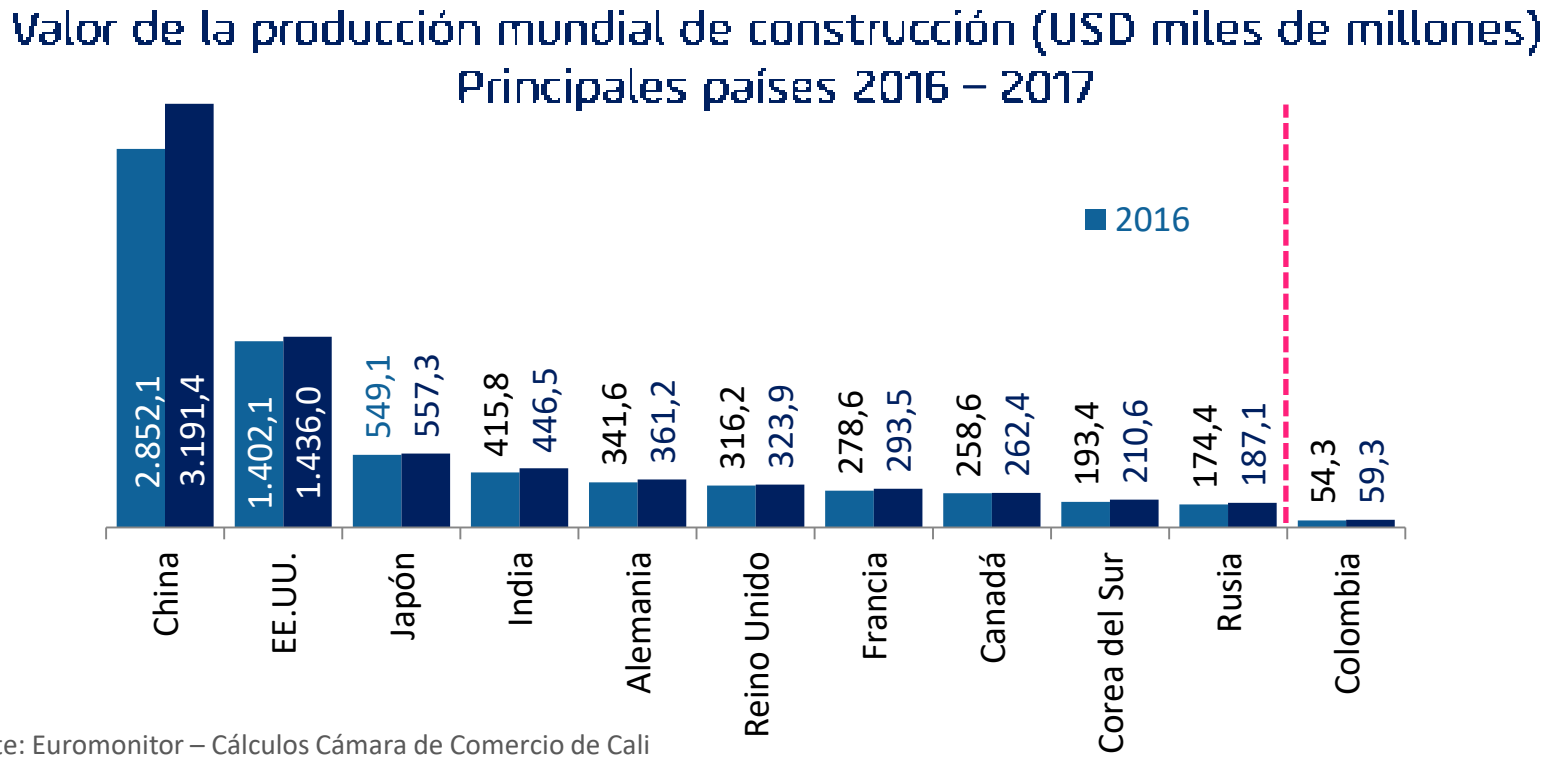
Entre 2012 y 2017, el valor de la producción mundial de construcción registró una tasa de crecimiento promedio anual de 6,3%, mientras que los servicios inmobiliarios este indicador fue 5,5%

Valor de la producción mundial de construcción y servicios inmobiliarios (USD miles de millones) 2012 - 2017



Fuente: Euromonitor – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
Construcción: ingeniería civil, construcción de edificios y construcción especializada
Servicios Inmobiliarios: alquiler de propiedad y servicios de bienes inmuebles a una tarifa

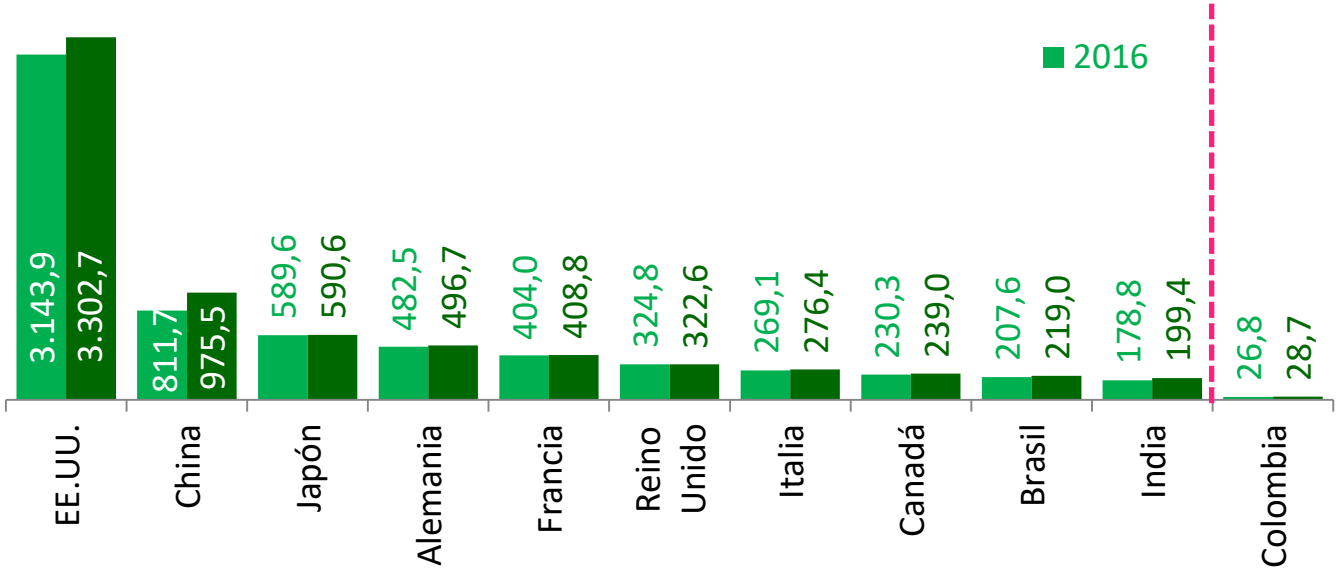
China registró el mayor valor de producción de construcción en 2017, duplicando el valor registrado por EE.UU., ese año



Fuente: Euromonitor – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
Construcción: ingeniería civil, construcción de edificios y construcción especializada
Servicios Inmobiliarios: alquiler de propiedad y servicios de bienes inmuebles a una tarifa

En 2017, el valor de producción de actividades inmobiliarias de China representó 29,5% del valor de producción de estas actividades en EE.UU.

Valor de la producción mundial de actividades inmobiliarios (USD miles de millones) 2016 – 2017



Fuente: Euromonitor – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
Construcción: ingeniería civil, construcción de edificios y construcción especializada
Servicios Inmobiliarios: alquiler de propiedad y servicios de bienes inmuebles a una tarifa

Cómo ganar en la industria de la Ingeniería?

Aportar a la construcción de mejores ciudades del mañana

- Incorporar tecnología y análisis de datos que mejoren la vida de las personas (edificaciones e infraestructura urbana)
- Conectar a las personas y los activos de las ciudades (vehiculos, lugares de trabajo, hogares)
- Incorporar a sus portafolios servicios digitales con el objetivo de capturar nuevas porciones del mercado

Adoptar oportunamente procesos de transformación digital

- Transformación digital para aumentar la seguridad de las operaciones, reducir costos operativos y encontrar ventajas competitivas
- Automatización de procesos (Robótica)
- Realidad Aumentada en proceso comerciales y de diseño (AR)
- 5D – 7 D BIM

Incorporar procesos de analítica de información para diseño, comercialización y gestión

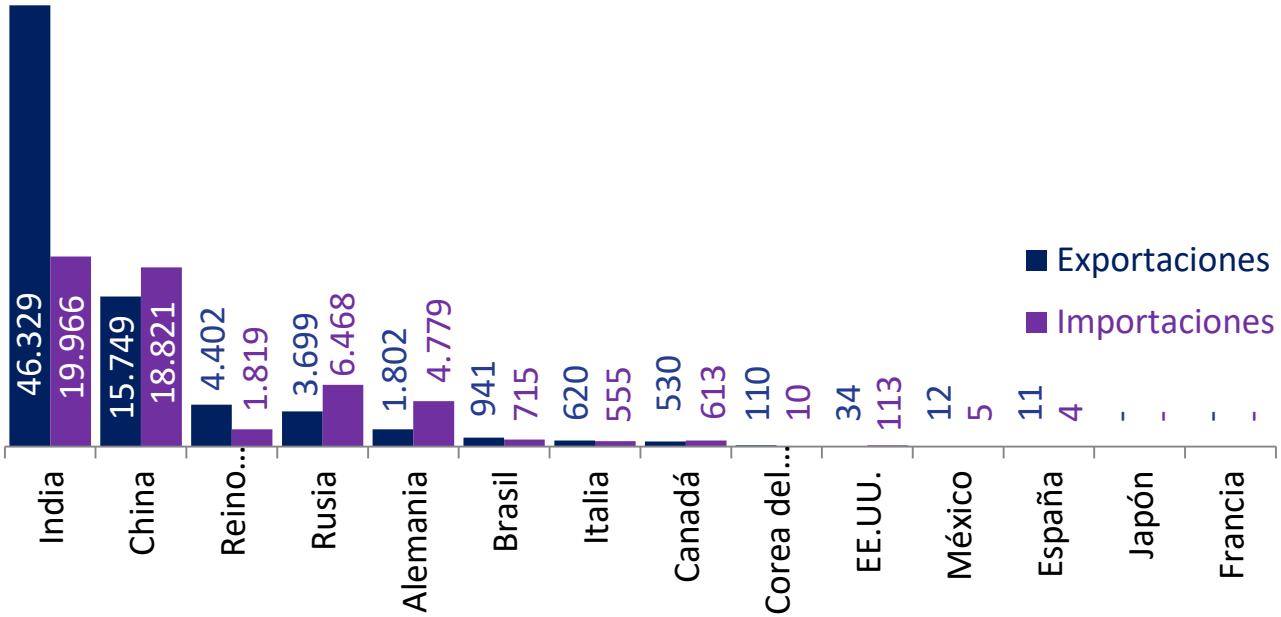
- Reactivo Vs. Predictivo
- La información se convertirá rápidamente en el núcleo del éxito en la industria de la construcción
- Desarrollo de nuevos servicios y modelos de negocios

Fuente: *Enginereeng and construction Outlook 2019 - Deloitte*
https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/energy-resources/us-engineering-construction-outlook-2019.pdf

Cámara de Comercio de Cali

India fue el principal exportador de servicios de Construcción en 2017. China registró una balanza comercial deficitaria en este aspecto

Valor de las exportaciones e importaciones de servicios de construcción (USD millones) de países seleccionados 2017



Fuente: Euromonitor – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
Construcción: ingeniería civil, construcción de edificios y construcción especializada
Servicios Inmobiliarios: alquiler de propiedad y servicios de bienes inmuebles a una tarifa

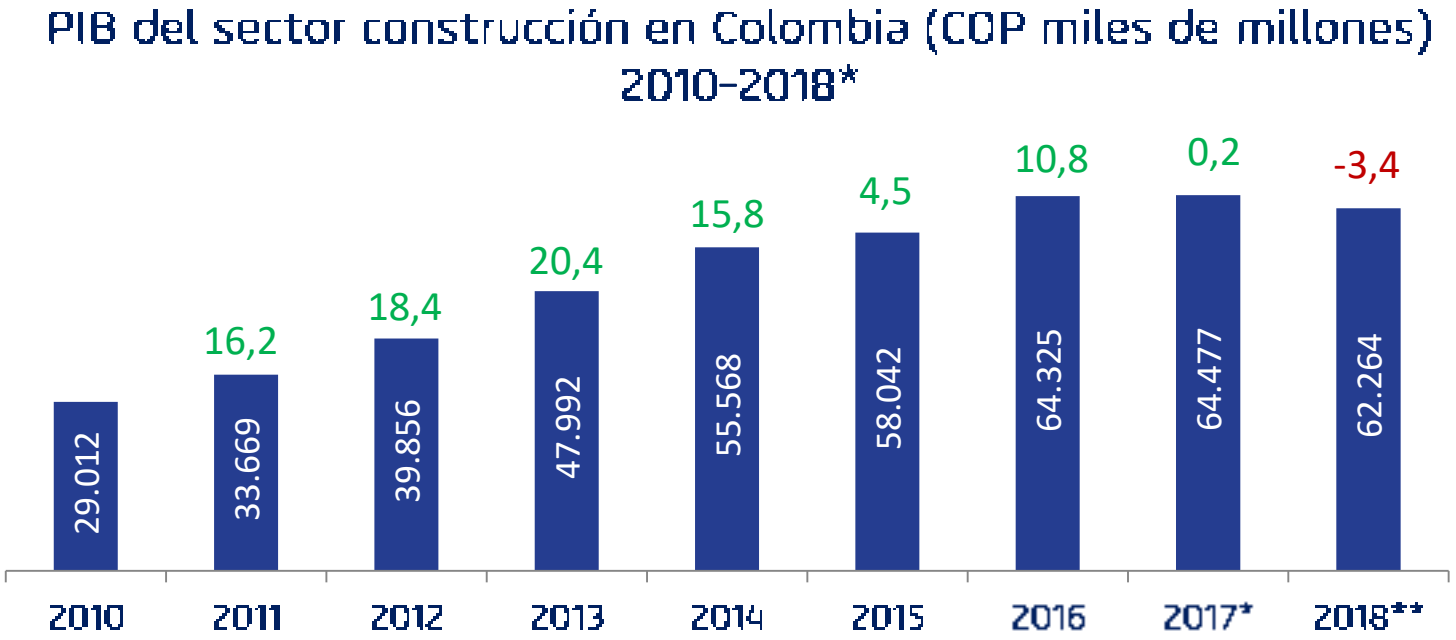
Cámara de Comercio de Cali

Ejemplo: alianzas estratégicas para el desarrollo de proyectos de Hábitat Urbano

En septiembre de 2018, se definió la alianza entre una de las principales firmas de infraestructura global (AECOM) y una empresa de innovación electrónica (ARROW) para trabajar en la construcción de ciudades inteligentes, es un ejemplo de desarrollos de proyectos colaborativos

Fuente: Deloitte

El PIB de la construcción en Colombia registró un crecimiento promedio de 10% en los últimos 8 años

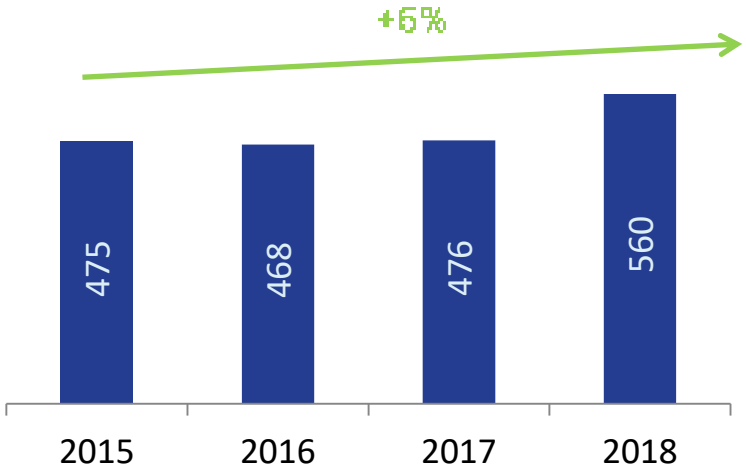


Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
*Preliminar
**Provisional

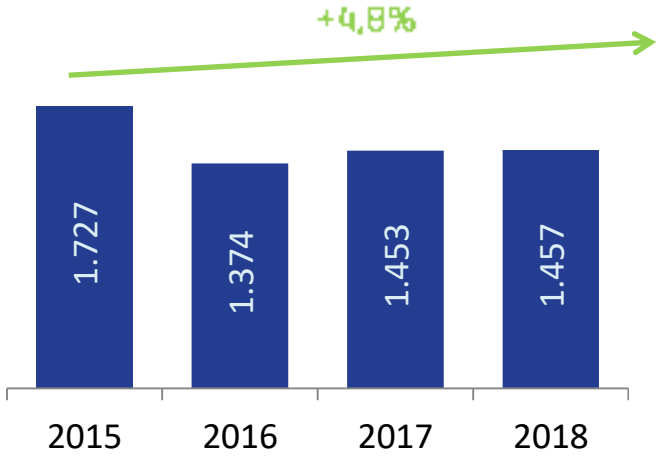
Cámara de Comercio de Cali

El valor de las exportaciones nacionales de materiales para la construcción registró una variación promedio anual de 6% en los ultimo 3 años, mientras que para las importaciones, esta cifra fue 4,8%

Valor de las exportaciones de materiales para la construcción en Colombia (USD millones)
2015 – 2018



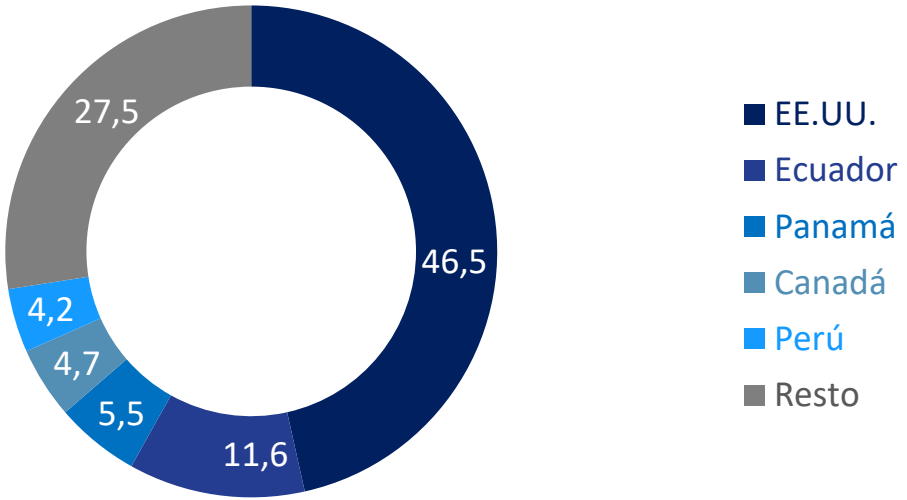
Valor de las importaciones de materiales para la construcción en Colombia (USD millones)
2015 – 2018



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

EE.UU., fue el principal destino de las exportaciones de materiales de construcción de Colombia en 2018 (46,5%)

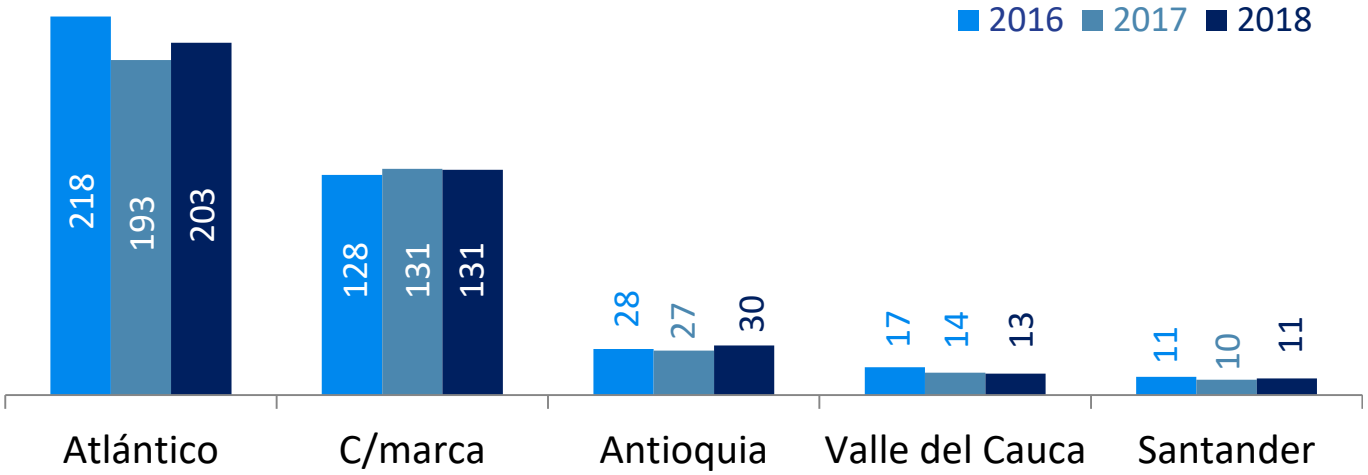
Distribución (%) exportaciones nacionales de materiales de construcción, según principales destinos 2018



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

El principal exportador de materiales de construcción en Colombia en 2018 fue Atlántico (203,4 millones). Por el contrario, Antioquia fue el más dinámico (+11,3%)

Valor de las exportaciones de materiales para la construcción en Colombia (USD millones), según principales departamentos 2016 – 2018

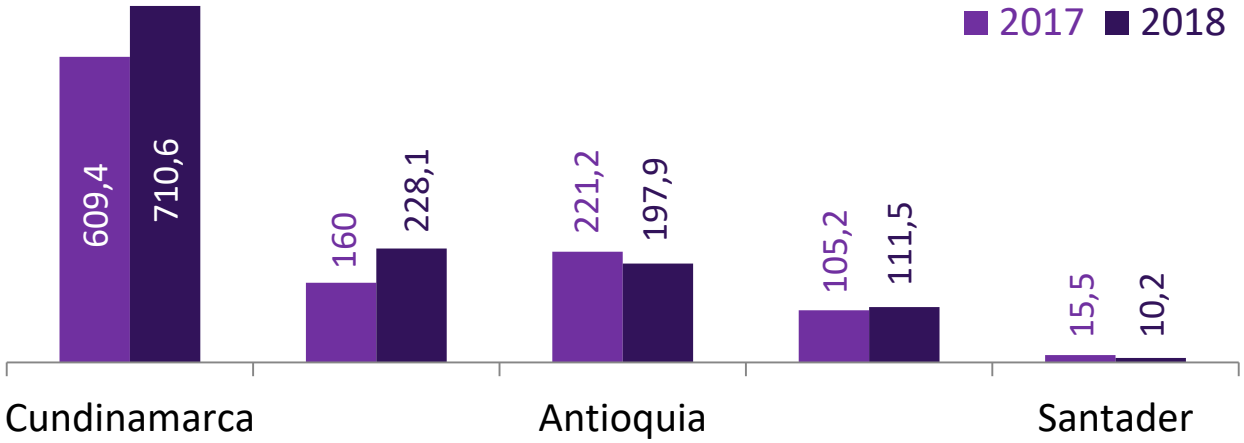


Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Cámara de Comercio de Cali

Cerca de 50% de las importaciones de materiales para la construcción las realiza Cundinamarca*. Por su parte, el Valle del Cauca registró un crecimiento de 6% de las importaciones en 2018

Valor de las importaciones materiales para la construcción en Colombia (USD millones) según principales departamentos 2016 – 2018

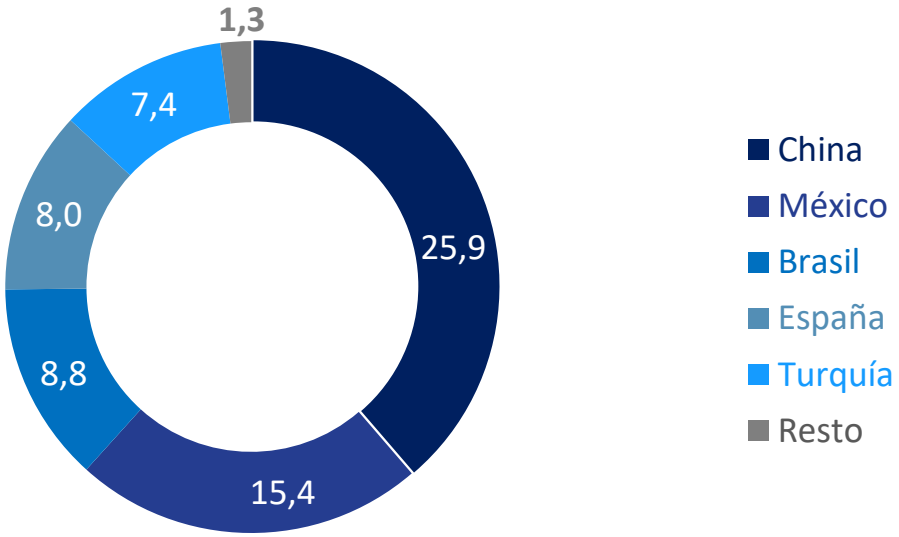


Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
Cundinamarca contiene Bogotá

Cámara de Comercio de Cali

China fue el principal origen de las importaciones de materiales de construcción de Colombia, representando 25,9% en 2018

Distribución (%) importaciones nacionales de materiales de construcción, según principales países de origen 2018



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Puertas, ventanas y marcos de aluminios (28%) fueron los principales productos de construcción exportados por Colombia en 2018

Principales productos de construcción exportados (USD millones) en Colombia 2017-2018

Productos	2017	2018	Crec (%) 2017/18
Puertas, ventanas y sus marcos de aluminio	122,2	155,6	27,4
Codos, curvas y manguitos de fundición, de hierro o de acero	37,0	64,2	73,6
Tubos ("*casing*") o de producción ("*tubing*")	23,9	52,5	119,7
Aparatos de porcelana, para usos sanitarios	34,5	39,0	13,2
Placas y hojas lisas de vidrio	45,0	30,4	-32,5
Placas y baldosas, para pavimentación o revestimiento	22,7	23,5	3,8
Otros artículos para la construcción de plástico	20,3	21,6	6,7
Otras construcciones y partes de construcciones	10,7	16,4	52,9
Los demás tubos sin reforzar ni combinar con otros materiales	10,6	14,5	36,4
Betunes y asfaltos naturales; asfaltitas y rocas asfálticas, en estado natural y procesados.	1,4	13,3	840,7

Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

En 2018, Tenaris Tubocaribe registró el mayor dinamismo en el valor de las exportaciones de materiales para la construcción en Colombia

Principales empresas exportadoras de materiales para la construcción en Colombia (USD millones) - 2018

Empresa	Exportaciones 2018 (USD millones)	Variación (%) 2018/17	Departamento
C I Energía Solar S.A.S. E. S.	153,1	25,9	Atlántico
Tenaris Tubocaribe Ltda	114,8	100,0	Bolivar
Compañía Colombiana de Cerâmica S A S	53,8	9,9	Cundinamarca
Tecnoglass S.A.S.	27,7	-43,4	Atlántico
Fiberglass Colombia S.A.	11,2	27,4	Cundinamarca
Manufacturas Y Procesos Industriales Ltda.	10,8	N.D.	Santander
Gonvarri Ms Colombia S.A.S.	9,6	-10,4	Antioquia
Dexson Electric S A S	8,9	-4,6	Cundinamarca
Colombiana De Extrusión S.A.Extrucol	8,7	66,6	Santander
Mexichem Colombia S A S	7,0	10,9	Cundinamarca

Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Las barras de hierro o de acero (12,7%), fue el principal producto de construcción importado en Colombia en 2018

Principales productos de construcción importados (USD millones) en Colombia 2017-2018

Productos	2017	2018	Crec. (%) 2017/18
Barras de hierro o de acero sin alear	136,9	201,2	46,9
Los demás tubos huecos de sección circular	78,4	118,5	51,1
Placas y baldosas, para pavimentación o revestimiento	50,5	60,9	20,4
Placas y baldosas, para pavimentación o revestimiento, con un coeficiente de absorción de agua inferior o igual a 0,5% en peso de cerámica	58,0	59,1	1,8
Los demás tubos de entubación ("*casing*") o de producción	45,6	55,5	21,7
Otros artículos para la construcción de plástico	40,1	48,5	21
Perfiles de hierro o de acero sin alear	31,0	47,6	53,5
Otras construcciones y partes de construcciones no incluidas	32,3	35,9	11
Los demás tubos huecos, sin soldadura, de hierro o de acero.	12,5	35,4	183
Cementos sin pulverizar ("*clinker*").	53,1	34,6	-34,8

Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

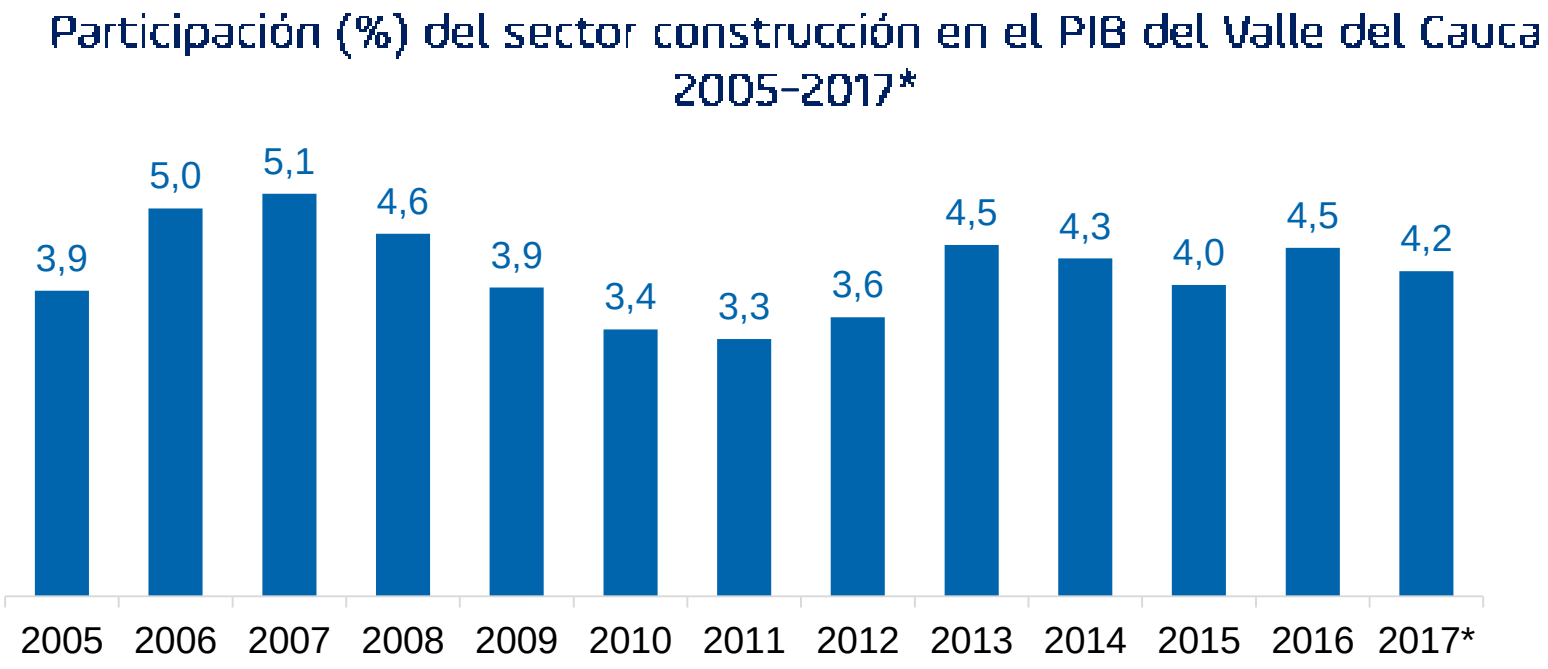
Las 10 constructoras más grandes del País registraron ventas por COP 4,7 billones en 2017

Principales empresas de Construcción de edificaciones en Colombia según ingresos 2017

Ranking 2017	Empresa	Ingresos 2017 (COP millones)	Var (%) 2017/16	Utilidad neta (COP millones)	Ciudad
1	Amarilo S.A.	1.052.758	11,6	53.088,8	Bogotá
2	Constructora Colpatria S.A.	712.593	1,2	66.038,9	Bogotá
3	Prabyc Ingenieros S.A.S.	471.746	89,5	29.151,8	Bogotá
4	Arquitectura y Concreto S.A.	435.750	42,4	36.671,8	Medellín
5	Marval S.A.	401.551	42,3	204.494,6	B/manga
6	Constructora Bolívar Bogotá S.A.	357.677	-8,8	115.760,5	Bogotá
7	Constructora Capital Bogotá S.A.S.	345.988	89,7	N.D.	Bogotá
8	Urbanizadora Marin Valencia S.A.	329.240	-19	40.200,1	Bogotá
9	Jaramillo Mora S.A.	281.843	-4,1	24.614,0	Cali
10	Constructora Capital Medellín S.A.S.	280.162	14,1	19.565,0	Medellín

Fuente: Superintendencia de Sociedades – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

En el Valle del Cauca el sector construcción aumentó su participación el PIB regional de 3,9% en 2005 a 4,2% en 2017p

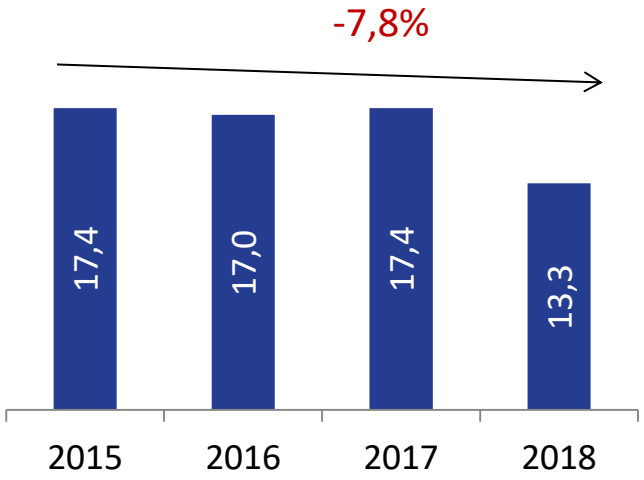


Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
*Preliminar

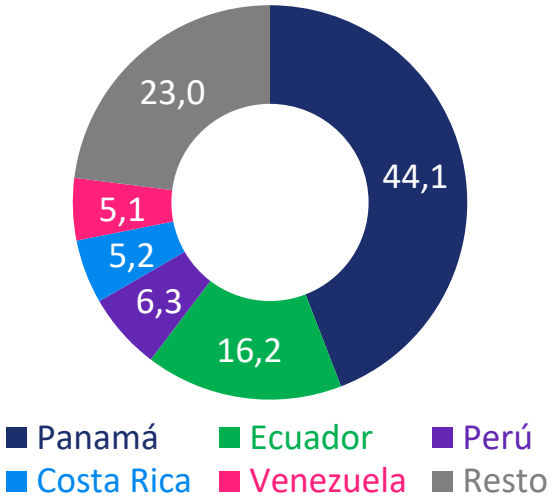
Cámara de Comercio de Cali

Entre 2015 y 2018, las exportaciones del Valle del Cauca de productos asociados con Hábitat Urbano, registraron una variación promedio anual de -7,8%

Valor de las exportaciones de productos asociados con Hábitat Urbano (USD millones) Valle del Cauca 2015 - 2018



Distribución (%) exportaciones de materiales de construcción según destino Valle del Cauca 2018

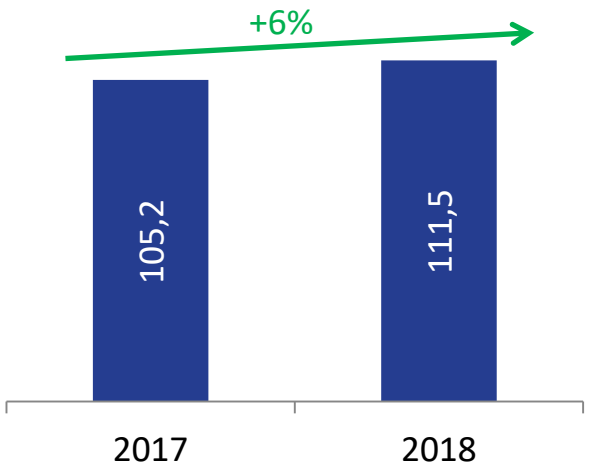


Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

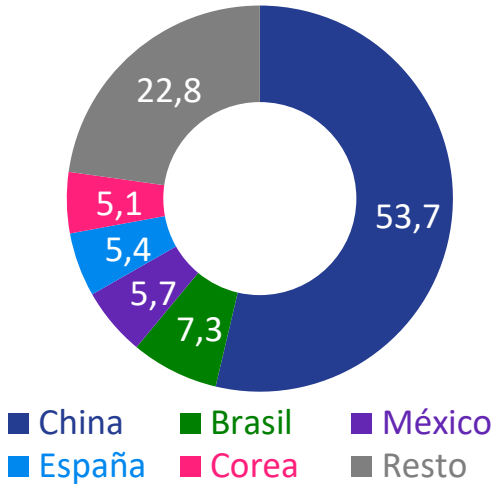
Cámara de Comercio de Cali

Entre 2017 y 2018, las importaciones del Valle del Cauca de productos asociados con Hábitat Urbano, registraron una variación promedio anual del 6,0%

Valor de las importaciones de productos asociados con Hábitat Urbano (USD millones) Valle del Cauca 2017 – 2018



Distribución (%) importaciones de materiales de construcción según origen Valle del Cauca 2017 – 2018



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Eternit Colombina S.A. fue la principal empresa exportadora de materiales para la construcción en el Valle, representado 21,9% del total en 2018

Principales empresas exportadoras de materiales para la construcción (USD miles) Valle del Cauca – 2018

Empresa	Exportaciones	Participación (%) en el total de las exportaciones
Eternit Colombiana S.A.	2.911,9	21,9
Dimel Ingeniería S.A.	2.155,2	16,2
Metecno de Colombia S.A.S.	1.633,8	12,3
Plásticos Rimax S.A.S.	1.208,7	9,1
Colombiana de Accesorios S.A.S.	915,1	6,9
Tubosa S.A.S.	771,9	5,8
Colombiana de Accesorios S.A.S.	687,2	5,2
Simco SR S.A.S.	436,1	3,3
Consorcio PCP	410,3	3,1
Aluminio Nacional S.A.	282,5	2,1

Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Las 10 principales empresas del *Cluster* Hábitat Urbano, registraron ventas por COP 3,1 billones en 2017

Principales empresas del Valle del Cauca según ventas (COP miles de millones) 2016 – 2017

Ranking		Empresa	Ventas (COP miles de millones)		% crecimiento
2016	2017		2016	2017	
3	**1**	Empresa de Energía del Pacifico S.A. E.S.P	1.563,2	1.045,0	**-33,2**
1	**2**	Gases de Occidente S.A. Empresa de Servicios Públicos	1.131,5	503,6	**-55,5**
2	**3**	Siderúrgica del Occidente S.A.S. Sidoc S.A.S.	344,4	375,7	**9,1**
4	**4**	Jaramillo Mora S.A.	292,9	280,5	**-4,2**
5	**5**	Alianza Fiduciaria S.A	157,0	209,0	**33,1**
8	**6**	Grupo Decor S.A.S.	178,5	179,2	**0,4**
7	**7**	Cementos San Marcos S.A.	197,4	167,7	**-15,1**
6	**8**	Proyectos De Ingeniería S.A. Proing S.A.	155,1	144,6	**-6,8**
9	**9**	Deltec S.A.	137,4	139,4	**1,4**
10	**10**	Constructora Bolivar Cali S A	154,0	116,8	**-24,2**

Fuente: Cámaras de Comercio del Valle – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

Iniciativa Cluster

Hábitat Urbano

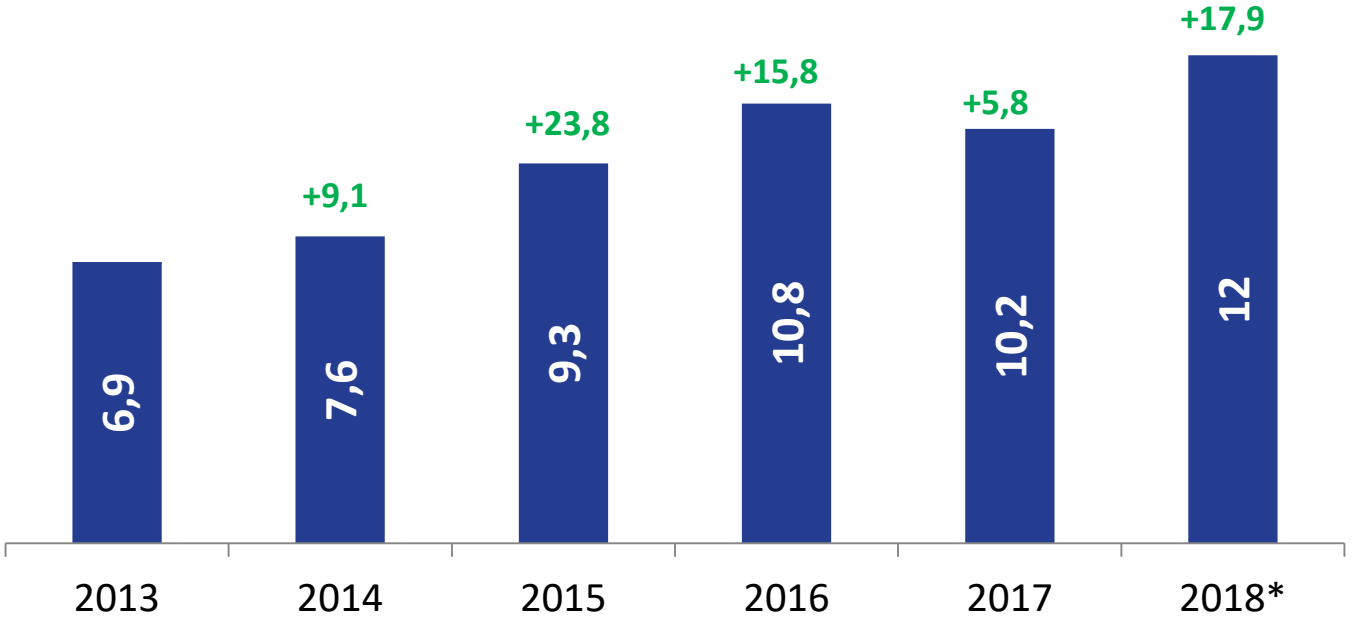
Hábitat Urbano

INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

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 viviendas, oficinas, centros comerciales, edificios de parqueaderos, hoteles, escenarios deportivos, centros de eventos, restaurantes, gimnasios y todas las edificaciones que requieren las ciudades modernas.

En el *Cluster* de Hábitat Urbano del Valle del Cauca se han identificado 1.805 empresas que en 2018* facturaron COP 12 billones. Sus ventas registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 11,7% entre 2013 y 2018

Ventas totales (COP billones) *Cluster* de Hábitat Urbano 2013 – 2018*

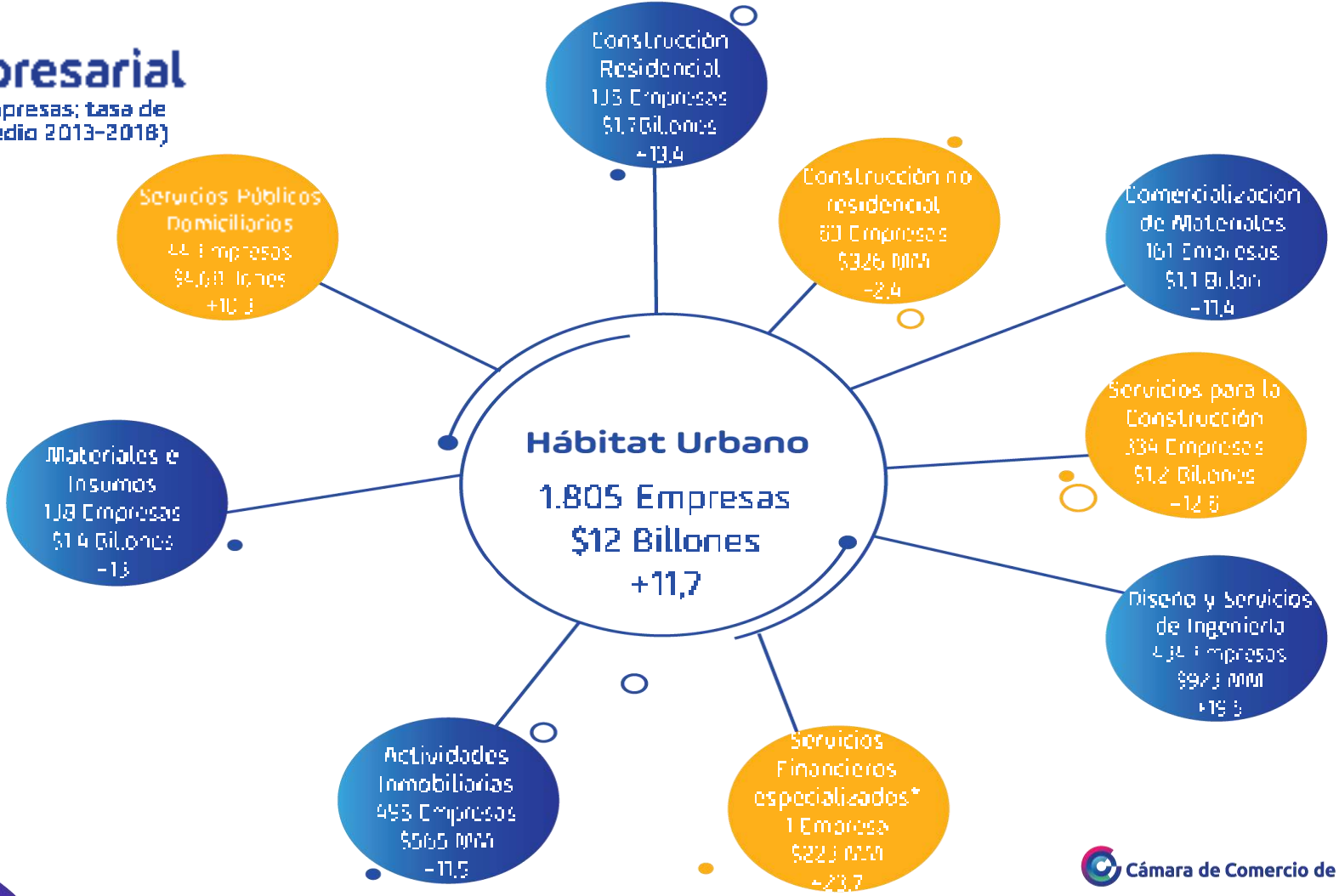


Fuente: Confecámaras – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
* Datos preliminares

Cámara de Comercio de Cali

Red Empresarial

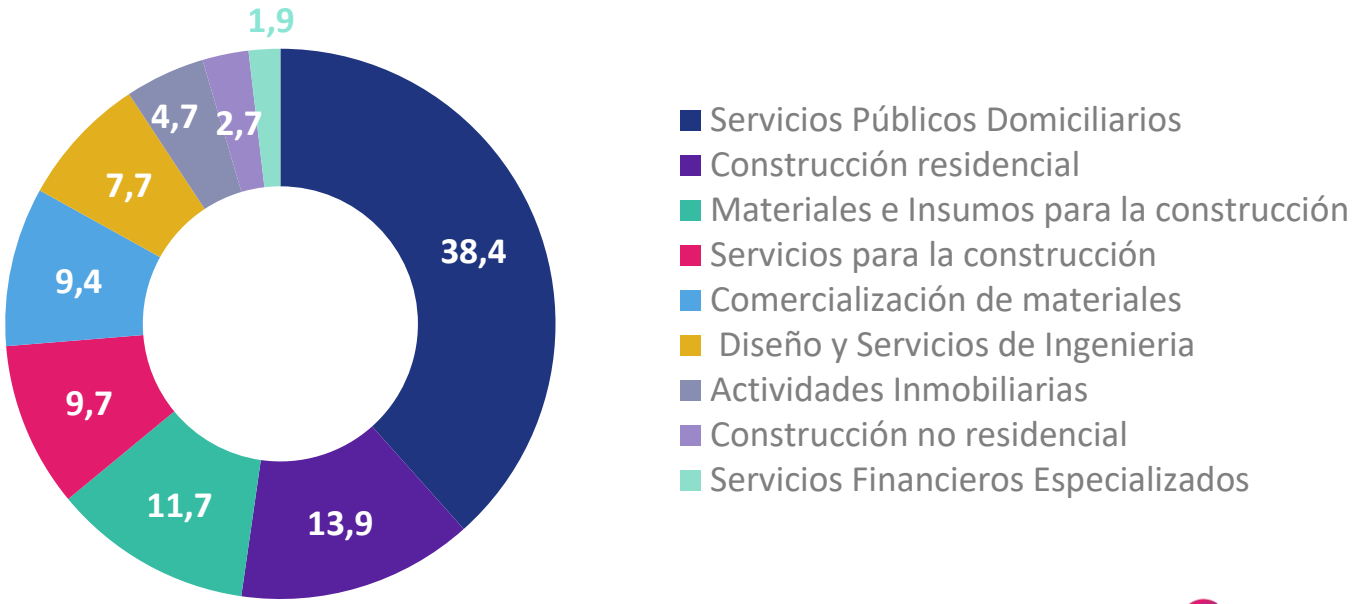
(Ventas 2018*; empresas; tasa de crecimiento promedio 2013-2018)



Cámara de Comercio de Cali

Los segmentos de servicios públicos, construcción residencial y materiales e insumos para la construcción concentraron 64% de las ventas totales del *Cluster* en 2018

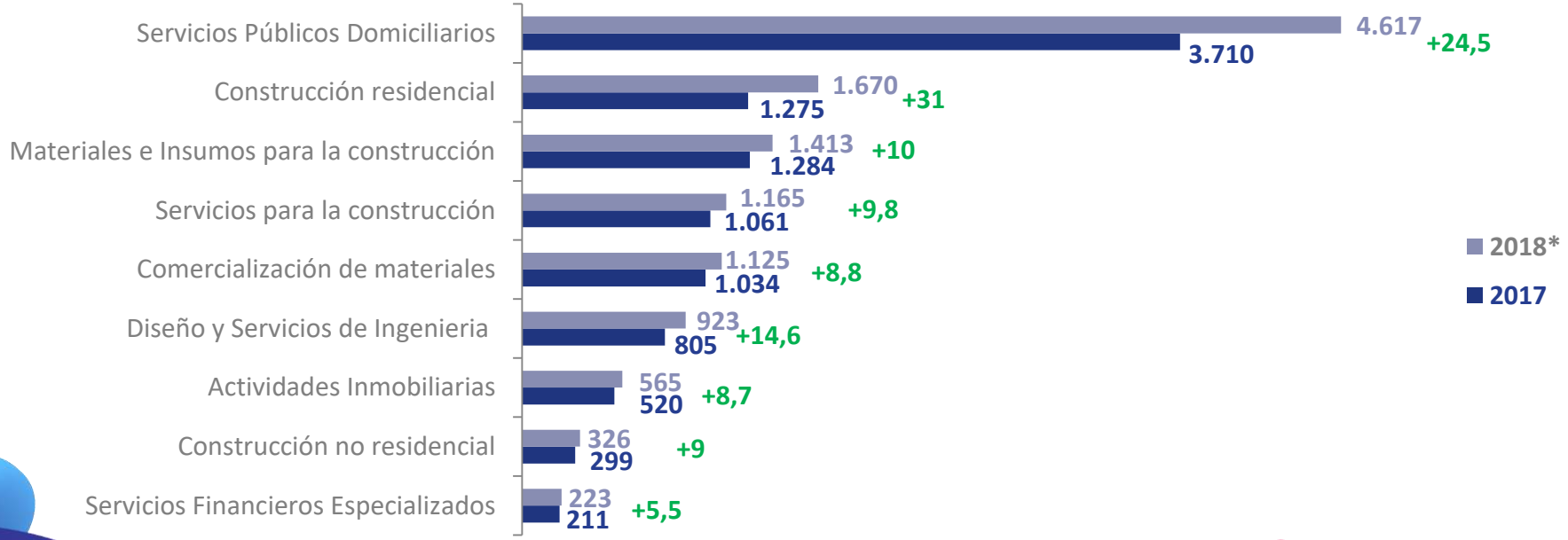
Distribución (%) ventas totales del *Cluster* de Hábitat Urbano según segmento de negocio 2018*



Fuente: Confecámaras – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
* Datos preliminares

Servicios públicos y construcción residencial fueron los segmentos más dinámicos en ventas entre 2017 y 2018, registrando crecimientos de 24,5% y 31% respectivamente

Ventas del *Cluster* de Hábitat Urbano (COP miles de millones) y tasa de crecimiento (%) según segmento de negocio 2017 - 2018*



Fuente: Confecámaras – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
* Datos preliminares

Cámara de Comercio de Cali

Principales retos y oportunidades identificados en la Iniciativa *Cluster* de Hábitat Urbano

Diferenciación en el diseño y conocimiento

- Diferenciación a partir del diseño y propuestas innovadoras al consumidor final
- Integración de capacidades de diseño y construcción con conocimientos diferentes como antropología, sociología, ingeniería *green*, medio ambiente, economía digital, etc.
- Diversificación y profundización de fuentes de información especializada y técnicas de análisis

Incorporación de procesos de innovación internos y a lo largo de la cadena de valor

- Desarrollo de nuevos productos y/o servicios de las empresas del Cluster Hábitat Urbano

Nuevos modelos de negocio y nuevos roles en la cadena

- Fortalecimiento de capacidades para el desarrollo de nuevos modelos de negocio
- Ampliación de portafolio de productos y servicios (remodelación, desarrollo y transformación del hábitat urbano, entre otros)
- Promoción de la internacionalización del Cluster de Hábitat Urbano

Existen dos factores que determinan la forma de competir del negocio de Hábitat Urbano

1 *Mercado*

- Local
- Nacional
- Internacional

2 *Modelo de negocio*

- Modelo de construcción
- Modelo de conocimiento
- Modelo de transformación y desarrollo del Hábitat Urbano

2 Modelo de negocio

-

+

Modelos de construcción

Las constructoras implementan un modelo tradicional de compra-venta para el desarrollo de proyectos

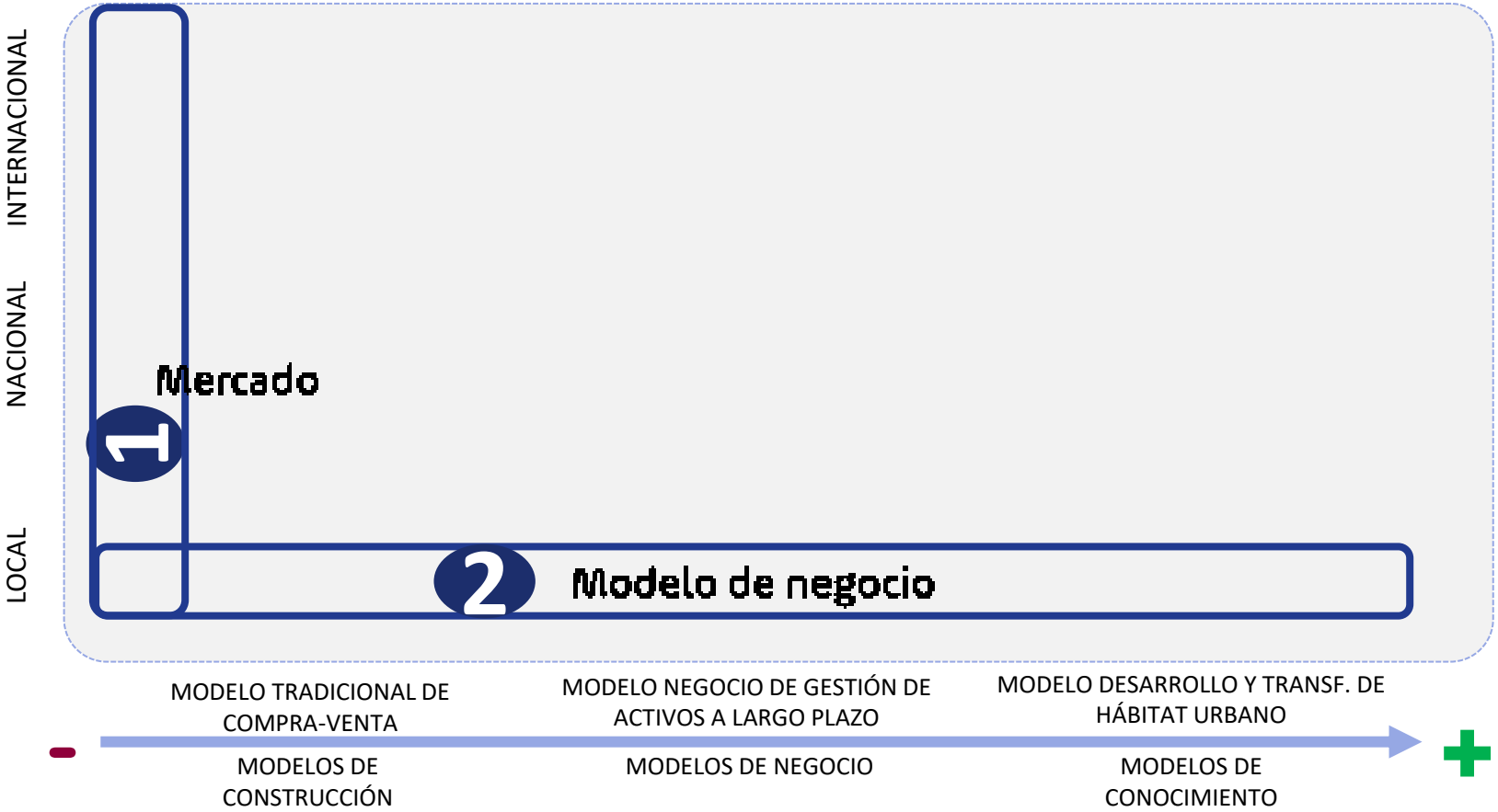
Modelos de negocio

Desarrollo de modelos negocio de gestión de activos a largo plazo e innovación constante de los servicios prestados a los usuarios (valor)

Modelos de conocimiento

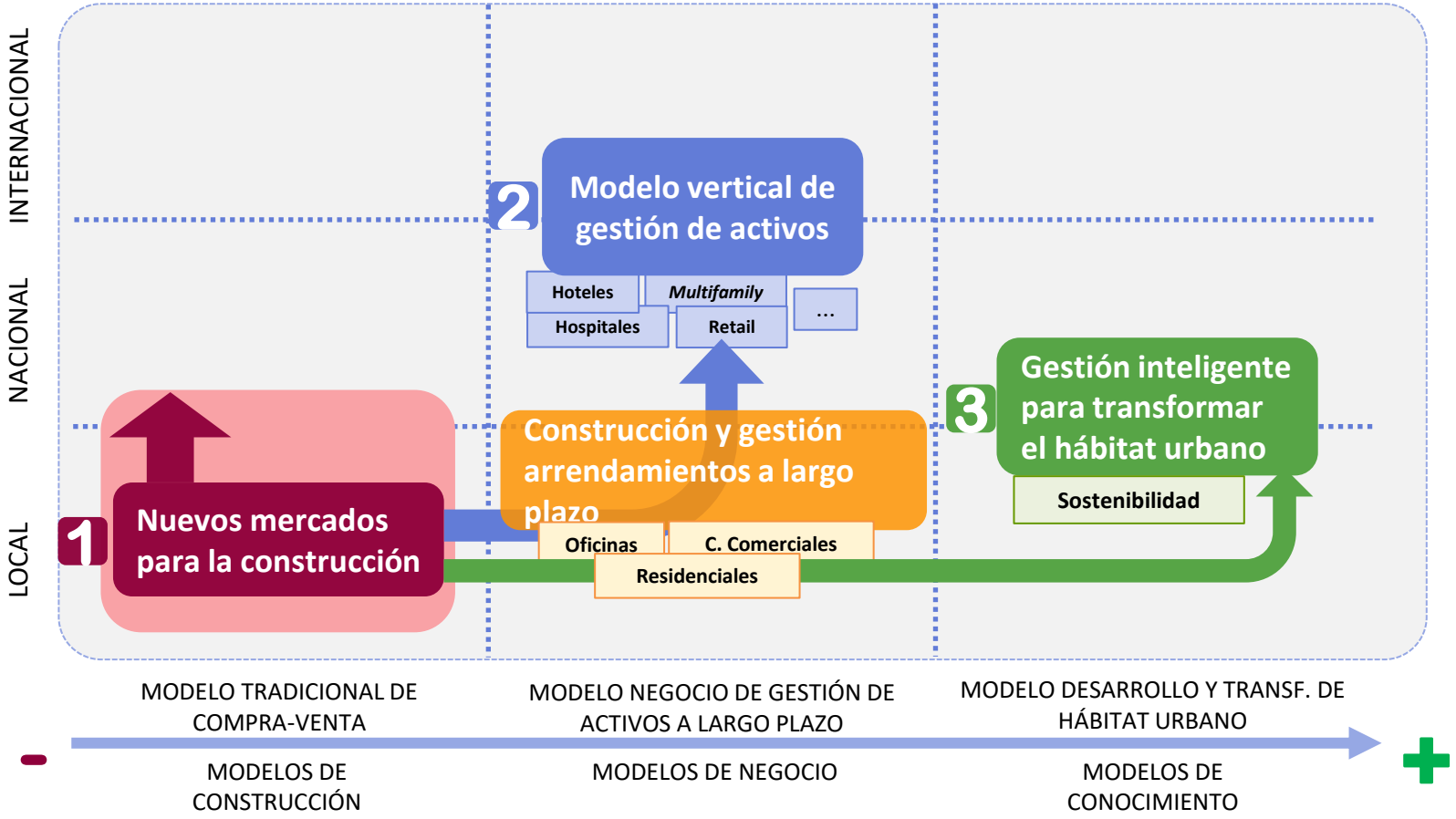
Las empresas y entidades de entorno deben gestionar alianzas estratégicas (privado-privado / público-privado) para generar un modelo de desarrollo y transformación del Hábitat Urbano

Factores que determinan la forma de competir del negocio de Hábitat Urbano



A partir de los factores de competencia se proponen 3 opciones estratégicas que buscan aumentar la competitividad y rentabilidad de las empresas en los mercados nacionales e internacionales

Opciones estratégicas



El Plan de Acción de la Iniciativa *Cluster* de Hábitat Urbano priorizó 3 líneas estratégicas

Desarrollo y acceso a nuevos mercados

- Desarrollo de capacidades financieras, planificación y acercamiento a mercados de capitales
- Diferenciación en el diseño y en el modelo constructivo
- Nuevos mercados locales y apertura al mercado nacional

Nuevo modelo integral de gestión de activos

- Gestión del *pipeline* de activos
- Construcción de capacidades para la gestión de activos
- Operación activos a largo plazo

Aliados productivos diferenciados

- Gestión del conocimiento para materiales y soluciones constructivas
- Arenas de innovación para la puesta en marcha de proyectos
- Modelos de negocio internacionalizables

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali

El Plan de Acción del *Cluster* Hábitat Urbano cuenta con 3 líneas de trabajo

1. Desarrollo y acceso a nuevos mercados
2. Nuevo modelo integral de gestión de activos
3. Aliados productivos diferenciados

Proyectos

1 Desarrollo y acceso a nuevos mercados

Desarrollo de capacidades financieras, planificación y acercamiento a mercados de capitales	Proyecto 1. Programa de formación en finanzas y planificación a largo plazo para la construcción Proyecto 2. Atracción de fondos especializados en edificaciones para la aceleración del negocio local
Diferenciación en el diseño y en el modelo constructivo	Proyecto 3. Promoción de emprendimientos en digitalización de la cadena de valor de construcción Proyecto 4. Desarrollo del negocio de la sostenibilidad Proyecto 5. Tendencias en arquitectura y transferencia tecnológica Proyecto 6. Desarrollo de talento humano especializado Proyecto 7. Plataforma de desarrollo integral de proyectos de I+D Proyecto 8. Metod. Desarrollo de soluciones y modelos de negocio Proyecto 9. Integración y transformación digital en el negocio
Nuevos mercados locales y apertura al mercado nacional	Proyecto 10. Desarrollo de negocio nacional en edificaciones, oficinas, cent. com., … y en el mercado de rehabilitación Proyecto 11. Desarrollo de Capacidades para mercado de rehabilitación

Proyectos

2 Nuevo modelo integral de gestión de activos

Gestión del pipeline de activos	Proyecto 1. Inteligencia competitiva: negocio gestión de activos Proyecto 2. Atracción fondos de capital gestión de activos
Construcción de capacidades para la gestión de activos	Proyecto 3. Integración y transformación digital del negocio de gestión activos
Operación activos a largo plazo	Proyecto 4. Metodologías de trabajo para el desarrollo de soluciones y modelos de negocio en gestión de activos a largo plazo Proyecto 5. Desarrollar capacidades para mercado gestión activos Proyecto 6. Desarrollo de talento humano especializado Proyecto 7. Desarrollo negocio gestión activos y sostenibilidad

Proyectos

3 Aliados productivos diferenciados

Gestión del conocimiento para materiales y soluciones constructivas	Proyecto 1: Inteligencia competitiva (Inteligencia de mercados y vigilancia tecnológica)
Arenas de innovación para la puesta en marcha de proyectos	Proyecto 2: Arenas de innovación multidisciplinar para el diseño y desarrollo de proyectos piloto de soluciones constructivas Proyecto 3. Desarrollo e instalación de capacidades en la gestión financiera a largo plazo con múltiples actores aliados productivos (energía, materiales, …)
Modelos de negocio internacionalizables	Proyecto 4. Programa de internacionalización empresarial (inversión y exportaciones)

Propuesta de Proyectos y Actividades

2019

ViNT
Construcción Sostenible

Uno de los proyectos priorizados del plan de acción es Desarrollo del negocio de la sostenibilidad

Objetivo

- Crear una metodología de trabajo para sofisticar la oferta de las empresas a través del desarrollo de proyectos con enfoque en la generación de negocio a través de la sostenibilidad que correspondan a las tendencias tecnológicas, nuevos modelos de negocio y crecimiento de la demanda

El primer paso es realizar un ViNT, Informe de inteligencia competitiva, que incluye análisis del mercado y vigilancia tecnológica del tema seleccionado

ViNT
INTELIGENCIA COMPETITIVA

Presentación

Tema general

Construcción sostenible

Contenido

- Inteligencia de mercados
  - Dinámica principales mercados
  - Canales de comercialización
  - Tendencias en nuevos lanzamiento
- Vigilancia Tecnológica
  - Patentes del tema seleccionado
  - Dinámicas de publicación
  - Tendencias tecnológicas
  - Mercados atractivos
  - Principales solicitantes
  - Panorama tecnológico

Publicación

Octubre 2019

Inversión

$3.000.000 + IVA

Ejecutores

Inteligencia de mercados

Cámara de Comercio de Cali | Plataforma Cluster

Vigilancia Tecnológica

Reddi

*Las empresas definirán la temática especifica del ViNT

Se han realizado 2 Boletines de Inteligencia Competitiva para las iniciativas Cluster de Macrosnacks y Belleza y está en elaboración el de Bioenergía

Ejecutores del proyecto

Reddi: Agencia de Desarrollo Tecnológico

Propuesta de valor

Empresas			Universidades y Centros de Investigación
Soluciones de Innovación en Productos *Ideal para áreas de Innovación*	Soluciones de Innovación en Procesos *Ideal para áreas de Producción*	Soluciones de Innovación en Nuevos Negocios *Ideal para áreas Comerciales & Mercadeo*	Soluciones Comercialización de Innovación *Oficinas de Investigación*
Identificación y solución de desafíos de I+D para el desarrollo de nuevos productos	Sofisticación tecnológica de procesos a través de I+D	Diversificación de portafolios alineados con la estrategia de las empresas	• Identificación, evaluación y comercialización de tecnologías • Estudios de Mercado • Vigilancias Tecnológicas • Valoración de Tecnologías

Metodología

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

1 Lanzamiento de convocatoria para la construcción ViNT

2 Las empresas del *cluster* Hábitat Urbano interesadas en participar en la construcción del VINT, envían un mensaje a plataformacluster@ccc.org.co donde manifiesten su intención de participación

3 Una vez se definan como mínimo 6 empresas que participarán en la construcción del ViNT, se realizarán 4 sesiones de validación con estas empresas

Cámara de Comercio de Cali

Metodología

Sesión 0

- Conceptualización sobre vigilancia tecnológica
- Cuestionario para la definición de la temática específica del VINT

Sesión 1

- Definición de la temática específica del VINT
- Definición del alcance del ViNT
- Selección de Comité Técnico

Sesión 2

- Revisión de avances del componente de inteligencia de mercados
- Validación por parte de Comité Técnico
- Inicio de vigilancia tecnológica y comercial

Sesión 3

- Presentación final del componente de inteligencia de mercados
- Revisión de avances del componente de vigilancia tecnológica y comercial
- Validación del Comité Técnico

Sesión 4

- Presentación de resultados

Empresas participantes

CONSTRUCTORA BOLÍVAR

HYDROFLUX

FORSA

colectivo CREATIVO

jaramillo mora s.a.

centra Ingeniería y Construcción

Seminario especializado
Esquemas alternativos de financiamiento
de proyectos de construcción

Empresas participantes

Objetivo

Incrementar el conocimiento de las empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano, sobre la estructura financiera y los fondos de inversión de las edificaciones

Dirigido a:

Directores, jefes o coordinadores de las áreas financieras y de nuevos negocios de las empresas del Cluster de Hábitat Urbano

Temas propuestos

- Medición confiable y oportuna de los resultados económicos y financieros de los proyectos
- Alternativas de financiación de proyectos:
  - Fondos de capital privado
  - Fondos de capital inmobiliario
  - Crowdfunding

Fecha propuesta: septiembre de 2019

Cupos limitados: 30

Propuesta de Proyecto

Sofisticación y desarrollo de nuevos negocios para las empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano

Objetivo

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

Componente del proyecto

Empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano con conocimientos de criterios de compra en mercados sofisticados

Empresas del *Cluster* Hábitat Urbano con procesos de validación comercial en nuevos mercados para un producto/servicio sofisticado

Empresas del *Cluster* Hábitat Urbano con una estrategia de comercialización definida para un producto/servicio sofisticado

Empresas del *Cluster* Hábitat Urbano con la Gobernanza del *cluster* definida

Etapas del Proyecto

Análisis e identificación de oportunidades

- Realizar análisis de tendencias en la industria de construcción
- Taller para identificar oportunidades de negocio
- Taller/sesión de trabajo sobre metodología de innovación y generación de ideas
- Priorización de oportunidades de negocio (3-5)
- Concepto de nuevo producto* (1)

Actividad individual
Actividad en equipo

*Producto, servicio o nuevo modelo de negocio

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca
Cámara de Comercio de Cali

Etapas del Proyecto

Diseño y validación comercial

- Prevalidación comercial del concepto de nuevo producto
- Asesoría técnica especializada en diseño de producto* definido por el grupo de trabajo
- Viaje/conexión con el *Cluster* de Eficiencia Energética de Barcelona para validación técnica y comercial

- Actividad en equipo

*Producto, servicio o nuevo modelo de negocio

Etapas del Proyecto

Desarrollo del producto

- Identificación de aliados regionales para cubrir brechas técnicas (universidades, Centros de Investigación)
- *Road map* de implementación para cada producto* (5)
- Definición de la estrategia de comercialización para cada producto*

- Actividad en equipo

*Producto, servicio o nuevo modelo de negocio

Etapas del Proyecto

Modelo de gestión y sostenibilidad

- Definición de esquema de gobernanza del *cluster*
- Replicar las metodologías de gestión incorporadas (talleres abiertos para el *cluster*)

- Actividad en equipo

*Producto, servicio o nuevo modelo de negocio

Propuesta proyecto: Sofisticación y desarrollo de nuevos negocios para las empresas del *Cluster* de Hábitat Urbano

Áreas potenciales de sofisticación dentro del Proyectoc

- Procesos de diseño
- Rehabilitación
- Energía cero / eficiencia energética
- Gestión de activos
- Comercialización

Propuesta de ejecutores del Proyecto

Cámara de Comercio de Cali

Coordina las 8 Iniciativas *Cluster* del Valle del Cauca. Estructura, cofinancia, y ejecuta actividades y proyectos que promueven la sofisticación de los modelos de negocio, la innovación, el desarrollo tecnológico y la internacionalización de las empresas

SANDRA PÉREZ BOTERO
Catalizadora de innovación

Agencia de innovación. Apoya a organizaciones a desarrollar capacidades y habilidades de innovación que les permitan diferenciarse, crecer y generar valor, para si mismas y para su entorno

CLUSTER | DEVELOPMENT

Cluster 100% especializado en competitividad regional. Definen e implementan políticas de desarrollo empresarial a nivel local, regional y nacional. Ofrecen servicios sobre competitividad sectorial e Iniciativas *Cluster* y ecosistemas de innovación

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali

Propuesta de ejecutores del Proyecto

CEEC
Clúster d'Eficiència
Energètica de Catalunya

Desde 2008, el *cluster* de Eficiencia Energética de Cataluña, agrupa empresas que ofrezcan, promocionen o desarrollen productos o servicios relacionados con la eficiencia energética en los campos de los edificios, la movilidad, los servicios públicos, la industria y la formación* Su plan de acción está direccionado por 6 áreas estratégicas:

- Autoconsumo y energías renovables
- Movilidad sostenible
- Eficiencia en la industria
- Redes inteligentes
- Digitalización de la energía
- Edificación eficiente

Algunos proyectos ejecutados

- MEDNICE. Programa MED Redes para una cooperación innovadora en eficiencia energética.
- MARIE: Edificio mediterráneo: repensando para mejorar la eficiencia energética
- Rehabilitación energética integral de un hotel
- Fachada inteligente
- Proyecto SIIUR: Solución Integral de Infraestructuras Urbanas

Propuesta de ejecutores del Proyecto

CEEC
Clúster d'Eficiència
Energètica de Catalunya

Socios del cluster

108
empresas

5
gremios

5
centros tecnológicos
y de innovación

5
entidades e
instituciones públicas

3
instituciones financieras

Propuesta de ejecutores del Proyecto

Cámara de Comercio de Cali

- Coordinación de prevalidación comercial del concepto de nuevo producto
- Identificación de aliados regionales para cubrir brechas técnicas
- Actividades relacionadas con modelo de gestión y sostenibilidad
- Administración del convenio con iNNpulsa
- Seguimiento al cumplimiento de los objetivos del proyecto

SANDRA PÉREZ BOTERO
Catalizadora de innovación

- Taller/sesión de trabajo sobre metodología de innovación y generación de ideas

CLUSTER | DEVELOPMENT

- Análisis de tendencias en el industria de construcción
- Priorización de oportunidades de negocio
- Asesoría en el diseño del concepto nuevo producto
- Diseño de la agenda del viaje de conexión con el CEEC
- Definición de la estrategia de comercialización para cada producto
- Asesoría en al definición del esquema de gobernanza del *Cluster* de Hábitat Urbano

CEEC
Clúster d'Eficiència Energètica de Catalunya

- Taller para identificar oportunidades de negocio
- Acompañamiento en el desarrollo técnico de los productos
- *Road map* de implementación para cada producto

Hábitat Urbano
INICIATIVA CLUSTER / Cali – Valle del Cauca

Cámara de Comercio de Cali

Metodología de Trabajo

1

Se definen **5 parejas de empresas** (constructoras, inmobiliarias + o aliados productivos)

2

2 (empresa ancla + aliado productivo) y desarrollan las dos últimas actividades del componente 1, y los componentes 2 y 3 hasta alcanzar un prototipo de un nuevo producto*

3

Las empresas liderarán el proceso de implementación del esquema de gobernanza de la Inciativa *Cluster* de Hábitat Urbano

*Producto, servicio o nuevo modelo de negocio

Propuesta cronograma de trabajo

Etapas del Proyecto	Tiempo de ejecución Meses													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Análisis e identificación de oportunidades	■	■	■											
Desarrollo y validación comercial				■	■									■
Desarrollo del producto/servicio						■	■	■	■	■	■	■	■	
Modelo de gestión y sostenibilidad	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Si las
empresas **crecen**
la región **crece**