

GUÍA DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE COMPETENCIA LAS IMPORTACIONES EN EL MARCO DE LAS INICIATIVAS CLÚSTER

A continuación se presenta la Guía para la identificación de productos e insumos de producción nacional con potencialidad de competencia a las importaciones en el marco de las Iniciativas Clúster (IC) que existen en el país y en general, en las cadenas productivas en donde están inscritas estas iniciativas.

La Guía tiene como principal usuario para su gestión a los gerentes de las IC. Sin embargo, no excluye la utilización de la misma por otros grupos empresariales o entidades que exploren la posibilidad de identificar capacidades y oportunidades para producir bienes que compitan con las importaciones.

Para la aplicación efectiva de la Guía existe un módulo especial de aplicación paso a paso en la plataforma web de la Red Clúster Colombia (RCC). Para realizar el ejercicio se recomienda apoyarse en dicho módulo. En el mismo módulo, y a manera de ejemplos ilustrativos, se presenta la aplicación piloto de la Guía a cinco IC.

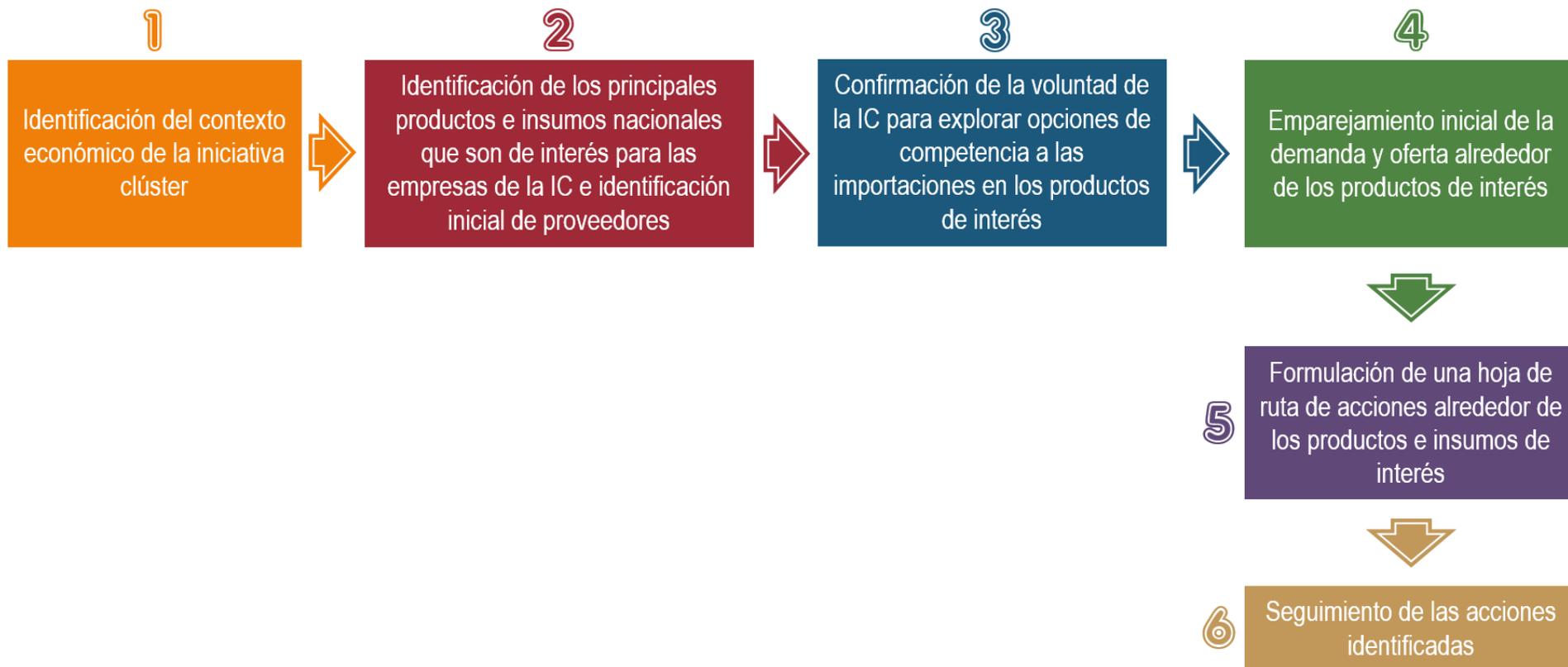
La aplicación de la Guía requiere varios pasos operativos por parte del usuario. En este sentido cada paso puede interpretarse como un filtro para pasar al siguiente paso.

Para el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MinCIT) el apoyo a las IC es prioritario en las estrategias para la reactivación económica y en la política industrial en marcha. Lograr que las IC articulen la oferta y la demanda nacional en un ejercicio de competencia a las importaciones es un aporte instrumental para que los empresarios puedan ver en esta estrategia una oportunidad para lograr sostenibilidad y competitividad.

El beneficio de este ejercicio es el de establecer y monitorear una ruta de acciones para que las empresas de las IC puedan concretar oportunidades de negocio al interior del clúster o con proveedores nacionales externos a la IC, en aquellos productos e insumos que se identifiquen con potencial de competencia a las importaciones.

Una visión general del procedimiento se expone en la siguiente ilustración. Posteriormente, se presenta el desarrollo de cada paso.

Pasos de la Guía de identificación de oportunidades de competencia a las importaciones en el marco de las iniciativas clúster



Fuente: Desarrollo de Econometría Consultores

PASO N° 1

Identificación del contexto económico de la iniciativa clúster

El propósito del paso inicial es identificar el contexto económico de la IC a la cual se hace la aplicación de la Guía. Se sugiere partir de una identificación de las condiciones macro de la cadena productiva a la cual pertenece el clúster. Se trata de conocer sus características principales para tenerlas presentes durante el ejercicio.

El contexto económico de la cadena productiva en el que está inmersa la IC y los sectores con los que se interrelaciona, son importantes para examinar las perspectivas generales de competencia a las importaciones tanto en productos finales como en insumos en las empresas del clúster y naturalmente en la cadena productiva a la que pertenece. Para ello es útil disponer de una visión de contexto de sus principales indicadores macroeconómicos. Para facilitar este proceso, en el módulo web el usuario puede seleccionar la cadena productiva de su interés y los sectores CIIU asociados a dicha cadena. De esta manera podrá acceder a indicadores clave para tener una visión de lo que ocurre con ellos. En esto, se emplea la versión más actualizada de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), es decir, la revisión 4.

Los indicadores clave por sector, a cuatro dígitos CIIU, para 2019 de la cadena productiva a la cual pertenece la IC son:

1. Sectores CIIU que pertenecen a la cadena productiva
2. Exportaciones en millones de dólares de la cadena productiva
3. Importaciones en millones de dólares de la cadena productiva
4. Número de microempresas en la cadena productiva
5. Número de pequeñas, medianas y grandes empresas en la cadena productiva
6. Número de empleos informales en la cadena productiva
7. Número de empleos formales en la cadena productiva
8. PIB en millones de pesos de la cadena productiva

Estos indicadores aparecerán agregados en el módulo web para todos los sectores de la cadena productiva de la IC y darán un primer indicio del contexto en que se aplicará la estrategia de competencia a las importaciones en la IC.

Adicionalmente es de importancia para las empresas y entidades que participen de las oportunidades de negocio que se identifiquen, y como parte del contexto general, tener una descripción de la IC. Para ello, el usuario de la Guía debe actualizar la información que tiene sobre la IC en relación a los siguientes aspectos:

1. Localización del clúster
2. Sectores o actividades económicas que se realizan en la IC
3. Cadena productiva principal a la que pertenece la IC
4. Número de años de operación o antigüedad de la IC
5. Número de empresas participantes en la IC
6. Listado de los principales productos que se fabrican en el clúster
7. Número de empresas anclas u otras IC asociadas a la iniciativa
8. Si se cuenta con experiencias previas o en marcha en iniciativas de competencia a las importaciones ya sea en productos finales o insumos.
9. Breve descripción de dichas experiencias



PASO N° 2

Identificación de los principales productos e insumos nacionales que son de interés para las empresas de la IC e identificación inicial de proveedores

El segundo paso de aplicación de la Guía busca identificar los principales productos e insumos de interés para las empresas de la IC en la búsqueda de oportunidades de negocio en competencia a las importaciones. Para ello se requiere, en primer lugar, levantar la siguiente información para la cadena productiva y su referencia con la IC:

1. La lista de los productos e insumos que importa la cadena productiva
2. El valor de dichas importaciones
3. El volumen importado de cada producto, ya sea en toneladas o unidades
4. El origen de las importaciones de cada producto
5. Los principales importadores de cada producto o insumo
6. El valor total de las importaciones de cada producto que se dirigen al departamento donde se localiza la IC
7. Un listado de los productos e insumos que importan las empresas de la IC

Para obtener esta información se debe realizar una consulta en bases de datos de comercio exterior. Se sugiere realizar esto a partir de los códigos CIU revisión 4 identificados en el Paso 1. Esta información se debe consultar en las bases de datos que dispone el MinCIT o en plataformas como Treid.com, disponible en varias Cámaras de Comercio del país. Como referencia adicional se pueden consultar las bases de datos armonizadas con código de la Clasificación Central de Productos que produce el DANE.

En el módulo de la Guía en la página web de la RCC se dispone de un instructivo anexo en el que se presenta el procedimiento para acceder a la información antes referida en la plataforma Treid.co. En este documento corresponde al Anexo 1. El procesamiento indicado es el que se empleó en la aplicación piloto de esta Guía en cinco IC la cual puede ser consultado en la página web de la RCC

Con la conformación de las estadísticas de productos e insumos importados por la cadena, el gerente del clúster o la persona que aplica la Guía debe hacer una verificación de esta información con las principales empresas del clúster, para realizar un ejercicio de identificación de aquellos productos o insumos que los empresarios

consideren de interés para iniciar un proceso de acercamiento con posibles proveedores o clientes en busca de concretar oportunidades de negocio alrededor de estos bienes.

Para ello, el gerente del clúster debe llevar a cabo entrevistas con las principales empresas de la IC y una encuesta virtual a todas las empresas sobre productos de interés para la competencia las importaciones y de posibles proveedores de dichos bienes. Estos proveedores pueden ser empresas de la misma IC o empresas nacionales en otros lugares del país. Una propuesta de formato de encuesta con indicaciones para su aplicación en este aspecto puede descargarse en el módulo web de la Guía. En este documento ver Anexo 2.

Una vez se levante la información de las entrevistas y su verificación con las encuestas virtuales, el módulo web le solicitará cargar las características de los productos e insumos validados por los empresarios de la IC en una ficha de productos de interés para iniciar una ruta de trabajo alrededor de estas posibilidades. Ver la ficha de productos e insumos de interés en el Anexo 3.



PASO N° 3

Confirmación de la voluntad de la IC para explorar opciones de competencia a las importaciones en los productos de interés

Como resultado de los pasos anteriores, es necesario llevar a cabo un ejercicio al interior del clúster para determinar la voluntad de las empresas consultadas y de otras del clúster que quieran explorar oportunidades de negocio alrededor de la competencia a las importaciones en los productos e insumos previamente identificados.

Esto debe realizarse por los procedimientos de administración y gobernanza que cada IC considere. Se sugiere una reunión en la que el gerente de la IC pueda:

1. Presentar la información obtenida señalando las oportunidades de competencia a las importaciones detectadas a los miembros del comité directivo de la IC, u organismo equivalente, así como las empresas interesadas.
2. Verificar la voluntad de avanzar en una hoja de ruta de acciones sobre la lista específica de productos e insumos previamente identificados.
3. Concertar espacios dentro del plan de trabajo de la IC para estructurar un plan de acción encaminado a lograr oportunidades de negocio en cada uno de los productos que en este paso se acuerde trabajar.

Al finalizar este paso, se solicita cargar un archivo en el módulo web que evidencie la voluntad manifestada o la viabilidad por la iniciativa clúster o de algunas de sus empresas de estructurar un plan de acción alrededor de los productos e insumos que se prioricen.

Es de resaltar que esta voluntad o disposición de los empresarios es importante para tener una mayor claridad para estructurar un plan de trabajo, pero si no es claro el compromiso del grupo de empresas que manifestaron interés alrededor de algunos productos en el paso anterior, se puede avanzar con los siguientes pasos de la Guía con una empresa o un grupo pequeño de empresas de la IC que quieran tomar el liderazgo en la búsqueda de oportunidades de negocio en ciertos productos o insumos específicos.



PASO N°4

Emparejamiento inicial de la demanda y oferta alrededor de los productos de interés

Una vez realizados los pasos anteriores, se debe pasar a un ejercicio más específico de identificación de requerimientos para la producción nacional de los productos e insumos importado de interés para la IC. Es decir, es un ejercicio de acercamiento de oferta y demanda para competir en la cadena productiva con importaciones, tanto hacia atrás en insumos, como hacia adelante en productos terminados.

Este paso implica establecer conjuntamente entre el gerente de la IC y sus principales empresas los siguientes aspectos:

1. Selección de los posibles proveedores nacionales de los bienes de interés para la IC. Este ejercicio debe tener en cuenta proveedores dentro de la misma IC o externos de otros sectores productivos o clústeres del país.
2. También en este ejercicio se debe identificar empresas o entidades (incluso en compras estales) que actualmente importan productos finales que podrían ser producidos por las empresas de la IC.

Para facilitar la identificación de los anteriores aspectos, además del conocimiento de posibles proveedores por parte de las empresas de la IC, se debe consultar la información que tiene la plataforma *Compra lo Nuestro* de Colombia Productiva, cuya misión es conectar proveedores y compradores para facilitar el comercio de productos e insumos colombianos y puede ser consultada en (<https://compralonuestro.co/>). La forma de acceso y las indicaciones para el uso de la plataforma se encuentran en el módulo Web de la Guía. En este documento ver Anexo 4. Adicionalmente a la identificación de posibles proveedores, *Compra Lo Nuestro* presta los siguientes servicios a las empresas del país:¹

- Buscar empresas para hacer negocios
- Contar con servicios de apoyo empresarial
- Poder unirse a comunidades empresariales especializadas
- Descubrir nuevos anuncios de compra en Colombia y América Latina
- Participar en eventos empresariales

¹ A partir de <https://compralonuestro.co/>



- Ver oportunidades de financiación ofrecidas por socios e inversores

Una vez identificados los potenciales proveedores, priorizando aquellos que hacen parte de la IC, es preciso llevar a cabo un primer encuentro de emparejamiento entre las empresas demandantes y potenciales oferentes. En el Anexo 5 se presenta el protocolo sugerido para este primer encuentro en forma virtual con el empleo de la plataforma ZOOM entre las partes. Los siguientes aspectos deben abordarse en estos encuentros:

1. Las empresas de la IC deben presentar las características técnicas de los productos e insumos que importan pero que tienen interés en comprar nacionalmente. Esta presentación debe complementarse con una descripción de las limitaciones y barreras que han tenido para comprar dichos bienes a proveedores nacionales. Se trata de identificar especificaciones, volúmenes y otras características deseables por parte de las empresas compradoras.
2. A continuación las empresas proveedoras asistentes al encuentro deben presentar las características de su producción frente a las especificaciones de las empresas demandantes y manifestar en qué productos específicos ven oportunidades de desarrollar acercamientos con las empresas de la IC.
3. Estos encuentros de emparejamiento también deben hacerse con empresas colombianas que estén importando productos que producen o podría producir la IC. En estos ejercicios la dinámica es al revés. Son las empresas o entidades compradoras de productos importados las que exponen a las empresas de la IC las calidades y condiciones de los productos que ellas están interesadas en comprar al clúster. Ante estas demandas las empresas del clúster manifestarían en qué productos ellas estarían en posibilidad de producir nacionalmente.
4. Como parte final de estos ejercicios de emparejamiento se deben concretar acercamientos bilaterales específicos entre empresas demandantes y oferentes, los cuales deben ser propiciados por el Gerente del Clúster. Estas reuniones pueden ser bilaterales como parte final de los encuentros de emparejamiento o en mesas de trabajo que se acuerden en el encuentro.
5. De estos ejercicios de emparejamiento debe quedar una memoria grabada de la reunión general y un registro de las reuniones bilaterales entre empresas que se acuerden entre empresas demandantes y oferentes.



PASO N°5

Formulación de una hoja de ruta de acciones alrededor de los productos e insumos de interés

Al momento de llegar a este paso, se ha levantado una gran cantidad de información en el proceso. Esta información permite construir una hoja de ruta para cada uno de los productos que se encontró interés en los ejercicios de emparejamiento. La lista de estos productos, que pueden ser clasificados como en verde en una analogía a un semáforo, aparecerá en el módulo Web de la guía, cuando el usuario cargue la información de los productos o insumos en los cuales se iniciara este proceso de concreción de oportunidades de negocio entre las partes.

Esta hoja de ruta para cada bien debe ser preparada conjuntamente entre el Gerente de la IC y los empresarios demandantes y oferentes interesados en un producto o insumo en que se haya mostrado interés de las partes en seguir trabajando en concretar negociaciones al respecto.

La hoja de ruta debe indicar las acciones requeridas para una eventual producción nacional que sea competitiva con las importaciones en cada uno de los productos que se hayan identificado como de interés en el paso anterior de emparejamiento. Estas acciones deben ser a nivel empresarial, de centros de investigación, gremial o de acciones de política de las entidades nacionales o territoriales.

La hoja de ruta permitirá completar y hacer mucho más específicas las características técnicas, de volúmenes y condiciones de despacho, que se habían detectado inicialmente en el Paso 3 de la Guía cuando se elaboraron las fichas de los productos e insumos de interés.

Es de resaltar que un resultado importante de la construcción de la hoja de ruta de acciones por producto de interés es la identificación de barreras para lograr esta competencia a las importaciones, de lo cual se desprenden recomendaciones para las autoridades nacionales y territoriales, así como para los miembros del clúster, empresas proveedoras y compradoras y gremios económicos que permitirían la implementación las acciones propuestas.

El gerente de la IC debe propiciar las gestiones para continuar el plan de trabajo sobre las acciones acordadas por las partes; gestionar la remoción de las barreras que se identifiquen, como también propiciar nuevas reuniones de emparejamiento, en la medida que se detecten nuevas oportunidades en productos e insumos que no se hayan identificado en los primeros pasos de aplicación de la Guía



PASO N°6

Seguimiento de las acciones identificadas

La formulación de la ruta de trabajo es punto inicial para concretar oportunidades de negocio de competencia a las importaciones a corto y mediano plazo. Por consiguiente, en la Guía se deja un campo especial para que el Gerente de la IC registre el seguimiento de las acciones acordadas en cada uno de los productos seleccionados como de interés. Se trata de un espacio que permitirá dar cuenta de:

1. Los acercamientos o reuniones realizadas con los proveedores o clientes
2. El cumplimiento de las acciones acordadas en las reuniones de emparejamiento, reuniones bilaterales o mesas de trabajo que se hayan acordado
3. El avance en la remoción de las barreras previamente identificadas
4. Registro de las oportunidades de negocio que se vayan concretando
5. Los ajustes que se vayan acordando a las acciones acordadas por las partes.

Es de señalar que en el proceso de seguimiento de las acciones, pueden aparecer nuevas oportunidades de negocio en productos o insumos que inicialmente no se habían considerado. En estos casos se debe realizar un proceso similar al desarrollado con los primeros productos que ingresaron a la lista *verde* para la formulación de una Ruta específica de concreción de oportunidades de negocio entre las partes interesadas.

ANEXO 1. INSTRUCTIVO PARA EL USO DE BASES DE DATOS DE COMERCIO EXTERIOR

Para el desarrollo e identificación de competencia a las importaciones, es indispensable conocer y analizar las importaciones de insumos o productos que las empresas de las iniciativas clúster realizan. Inicialmente, determinamos los códigos CIU de las cadenas de interés con ayuda de información proporcionada por el MINCIT y realizamos una consulta a la plataforma TREID² la cual tiene como base los informes de importaciones y exportaciones de la DIAN desde el año 2007 y los agrega de tal forma que se puedan realizar análisis o descarga de información por medio de consultas.

Para acceder a TREID es necesario comprar el acceso ya sea por 6 meses o 1 año, sin embargo, se puede acceder igualmente a esta información mediante la DIAN. Con los CIU identificados de las cadenas de interés, realizamos la consulta para los años 2018 a 2020 de:

- Fecha declaración de la importación
- Municipio y departamento importador
- Descripción posición arancelaria
- Posición arancelaria
- Partida arancel
- Subpartida arancel
- Unidad comercial
- CIU – Nombre
- País de origen
- Departamento destino
- Municipio de ingreso
- CIF USD
- CID USD x UNIDAD
- Cantidad mercancía

Esta información nos permite conocer las importaciones realizadas por los CIU para posteriormente analizarlos y entrar más a detalle en con cada clúster y en las entrevistas con las empresas. De esta información se hablara más a fondo en la sección 5.

² <https://www.treid.co/>

ANEXO 2. MODELO DE ENCUESTA VIRTUAL E INDICACIONES PARA SU APLICACIÓN

INDICACIONES

Este instrumento está diseñado con el propósito apoyar a las iniciativas clúster para identificar potenciales productos en los que empresas colombianas puedan competir con las importaciones aprovechando oportunidades de negocio. Se sugiere, para mayor facilidad, subir estas preguntas en un formulario de *Google Forms*³. De esa manera, cuando la encuesta sea respondida, se obtendrá una base de datos para consulta y posterior carga en el módulo Web de la Guía, y así contar con el apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y Confecámaras en las oportunidades que se desprendan del ejercicio.

Presentación

Estimado empresario, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Confecámaras están impulsando una estrategia para aprovechar oportunidades de negocio a través de la competencia con las importaciones de empresas colombianas. Por ello, en el marco de la iniciativa clúster (NOMBRE DE LA INICIATIVA CLÚSTER) lo invitamos a diligenciar la siguiente encuesta que nos permitirá identificar productos con potencial de competencia a las importaciones, tanto en insumos que usted utiliza como en productos que elabora. Sus respuestas serán muy valiosas para la iniciativa clúster y, esperamos, para su beneficio.

Es preciso aclarar, que si no desea contestar alguna pregunta, no hay inconveniente, puede avanzar en el formulario. De todas formas, entre más completa la información que suministre, más exitoso será el ejercicio.

³ *Google Forms* es una plataforma gratuita que no requiere conocimientos previos para utilizarla. Si lo requiere, encontrará sus indicaciones para su uso en: <https://support.google.com/docs/answer/6281888?co=GENIE.Platform%3DDesktop&hl=es>

Questionario

P 1. Nombre de la empresa _____

P 2. Persona de contacto _____

P 3. Cargo _____

P 4. Correo electrónico _____

Hemos realizado un análisis preliminar de insumos que importa la iniciativa clúster. En el siguiente link encontrará numerados, según partida arancelaria, el listado de los principales insumos detectados (incluir un link con el documento⁴). A continuación, por favor seleccione los productos en los que está interesado y conteste a las preguntas indicadas. Se dispone de espacio para los 10 insumos que usted priorice.

P 5. Número del primer insumo de interés (partida arancelaria que se encuentra en el archivo del link)

P 6. Para este insumo, ¿cuál es el material, composición o ingredientes que la empresa requiere?

P 7. Para este insumo, ¿cuál es el tamaño o dimensiones que la empresa requiere?

P 8. Para este insumo, ¿La empresa tiene algún requerimiento técnico especial?

1. Sí
2. No → Pase

⁴ Se sugiere guardar el documento en Google Drive y dar acceso a las personas a la que se le envía la encuesta. Para indicaciones puntuales de cómo usar esta herramienta, puede consultarse <https://support.google.com/drive/answer/2424384?co=GENIE.Platform%3DDesktop&hl=es>

P 9. Para este insumo, por favor detalle el requerimiento técnico especial que tiene la empresa

P 10. ¿Cuántas unidades o volumen de este insumo requieren la empresa? Por favor incluya el número y la unidad de medida _____

P 11. ¿Con qué frecuencia requiere la cantidad del insumo detallado en la pregunta anterior? _____

P 12. ¿Cuál es un precio por unidad con el que estaría interesado en escuchar ofertas?

P 13. El precio por unidad de la pregunta anterior está en:

1. Pesos colombianos
2. Dólares americanos

P 14. ¿En qué departamento deberían entregarle pedidos? _____

P 15. ¿En qué municipio deberían entregarle pedidos?

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO 3. MODELO FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS DE INTERÉS PARA COMPETIR A LAS IMPORTACIONES

Clúster	Clúster de Proteína Blanca del Valle del Cauca
----------------	--

Posición arancelaria	0203291000	Código CIU de la posición	111
-----------------------------	------------	----------------------------------	-----

Descripción arancelaria
Carnes sin hueso de la especie porcina congeladas

Importaciones CIF totales de la cadena productiva a la que pertenece el producto			
Valor en millones de USD	614,1	Periodo reportado	2018-2020

Total importaciones del producto					
Cantidad	260.791	Unidad	Toneladas	Periodo reportado	2018-2020

Principales países de origen de las importaciones	Principales empresas importadoras
Estados unidos, Canadá, Dinamarca, Chile y Portugal	Bucanero

% de importaciones con destino al departamento de localización del clúster	7,3 %
---	-------

Importaciones del Clúster de la partida arancelaria

Valor en millones de USD	1,3	Periodo reportado	Enero - Agosto 2020
--------------------------	-----	-------------------	---------------------

Descripción del producto

Carne porcina deshuesada de alta calidad procedente de establecimientos de engorde a corral, refrigerada, porcionada y empacada al vacío.

Posibles proveedores nacionales del clúster

PorkColombia, Cervalle, Surticerdos

Contexto para la posible competencia

Varias de las empresas del Clúster emplean la carne de cerdo para la fabricación de sus productos finales, como es el caso de salchichas, embutidos y demás productos similares. Esta es una materia prima básica para su fabricación y venta como productos finales. Las empresas colombianas que hacen estos productos en forma creciente han venido importando la carne de cerdo para fabricarlos. El principal proveedor es Estados Unidos, que tiene una ventaja comercial sobre otros países, dado la existencia del TLC con Colombia que le otorga preferencias arancelarias. Es así como empresas líderes en Colombia en estos productos como lo es Zenú, que pertenece al grupo de NUTRESA importa esta materia prima.

Las importaciones de carne de cerdo a Colombia crecieron un 28% en el periodo 2017-2019, representando US\$ 254 millones en 2019. Los productos importados son piernas, caderas, bolas de brazo, costillas y tocinetas. Todos estos productos son producidos por las empresas del clúster de proteína blanca, dentro de las cuales se deben mencionar por sus esfuerzos en mejora de calidad y presentación de sus productos a Cervalle, y Porcival. Sin embargo, estos productores no logran tener una calidad y precios competitivos con la carne importada por empresas de productos finales, las cuales se encuentran inclusive dentro del mismo clúster, como es el caso de Alimentos La Cali o Berna que importan hasta un 60% de sus materias primas.

Barreras para superar la competencia a las importaciones

En cuanto a calidad, la principal barrera es la cadena de frío, que se debe iniciar desde el sacrificio, que exige un congelamiento muy rápido y continúa con el empaque, almacenamiento y mantenimiento. En esto la carne importada asegura una mayor calidad, probablemente por los procesos iniciales de enfriamiento en el sacrificio,

En cuanto costos, el diferencial es aproximadamente un 20%. Ya que el kilo de carne de cerdo importado esta puesto en Cali en \$9.500 por kilo y la producción nacional en \$11.000/kilo.

En este momento la Cámara de Comercio de Cali lidera con varias empresas que podrían superar estas barreras a corto plazo en un programa de mejora de la secuencia desde el producto fresco, al empaquetamiento, producto procesado y el bien final listo para consumir. Por consiguiente, este es un producto con que ha sido identificado como de alto interés para la competencia a las importaciones y que requeriría la concertación de una ruta de acuerdos para lograr oportunidades de negocio entre las empresas del clúster y en general para la producción nacional de carne de cerdo que compita con las importaciones.

ANEXO 4. COMPRA LO NUESTRO PASO A PASO

Ver Archivo aparte en PDF

ANEXO 5. PROTOCOLO PROPUESTO PARA REUNIONES DE EMPAREJAMIENTO

Metodología

Para responder a los requerimientos del ejercicio de emparejamiento, se propone la metodología de rueda de negocios, adaptada al escenario virtual a través de la plataforma **Zoom**. Esto para facilitar el acercamiento entre la oferta y la demanda, a partir de la identificación de los bienes finales o insumos importados que sean requeridos. Tal identificación se hace mediante información previamente recopilada y analizada en cuanto a importancia económica, importaciones de productos e insumos de la cadena productiva a la que pertenece el clúster cuya fuente son las bases de datos de Treid.co, MinCIT, DANE y la plataforma Colombia Compra lo Nuestro. Es importante resaltar que con esa información, previo al ejercicio de emparejamiento el gerente de la Iniciativa Clúster identifica algunas empresas que hacen parte del clúster cuáles de los productos importados tienen interés y prioridad.

El ejercicio se propone en tres momentos, convocatoria, desarrollo del encuentro (presentación demanda-oferta y relacionamiento directo (entrevistas) y cierre de compromisos.

1. Convocatoria:

A partir de la información que se ha recolectado previamente en bases de datos y entrevistas con las empresas del clúster acerca de los principales insumos o productos importados de interés para una eventual proveeduría nacional que compita con las importaciones, se hace la identificación de algunas empresas como proveedores potenciales. Con esta información se conforma una lista de empresas productoras o proveedores a quienes se invitará a participar dentro del ejercicio. Esta lista será organizada por el gerente de la IC. Para ello contará con el apoyo de las bases de datos de Compra lo Nuestro y la referencia de posibles invitados que den las empresas al interior del clúster.

Con esta lista de empresas demandantes y oferentes se enviará la invitación a participar del ejercicio de emparejamiento, donde se les compartirá los objetivos, la estrategia, fecha y agenda. Esta invitación será aceptada o rechazada según la consideración de cada una

de las empresas, por esta razón se hará una convocatoria amplia, para asegurar un número razonable de mínimo tres empresas que harán parte de la demanda y tres de la oferta en este primer acercamiento. Es deseable la participación de un amplio número de empresas oferentes para asegurar proveedores nacionales que compitan con las importaciones.

Es de señalar que es conveniente que algunas empresas participantes del encuentro pertenezcan a la misma iniciativa clúster, ya que al interior del clúster pueden existir oportunidades de producción que compita con las importaciones de algunas de las empresas que conforman el clúster.

Se efectuará un ejercicio de contacto vía internet o telefónico con dos propósitos, primero, para que las empresas confirmen su asistencia; y segundo, para la preparación y alineación de roles durante el emparejamiento.

2. Desarrollo del encuentro para el emparejamiento piloto:

Apertura e introducción del evento: Se dará un espacio de presentación de los participantes del encuentro, donde el gerente del clúster abrirá con una presentación que explicará el alcance del encuentro, las características de los productos e insumos sobre los que se ha detectado interés de identificar oportunidades de negocio que pueden ser reemplazados por producción nacional.

Duración: 20 min aproximadamente.

Presentación de la demanda: las empresas de la Iniciativa Clúster presentarán sus necesidades sobre los insumos y productos importados que utilizan incluyendo las características de éstos. Mientras se realizan estas presentaciones las empresas potencialmente proveedoras podrán abrir la conversación con el envío de preguntas a través del chat de la reunión.

Duración: 10 minutos por empresa aproximadamente.

Presentación de proveedores: Las empresas proveedoras presentarán los productos e insumos que ofrecen y sus características que tengan relación con los productos demandados. Se otorgará para esta actividad cinco minutos aproximadamente por cada empresa proveedora. De igual forma, a través del chat de la reunión se harán las preguntas a los proveedores que se responderán al finalizar.

Duración: 30 minutos

Ronda de preguntas, respuestas y aclaraciones: En este punto se responderán las preguntas formuladas en el chat y se harán aclaraciones que surjan entre los asistentes alrededor de los productos.

Duración: 10 minutos

Relacionamiento directo: Es un espacio de entrevista únicamente entre los demandantes y empresarios oferentes que manifestaron durante las presentaciones el interés de conocer con mayor detalle los productos presentados, los cuales tienen la oportunidad de iniciar alguna relación de negocio. Las citas para cada entrevista serán organizadas por el gerente del clúster a partir de consultas realizadas a los empresarios durante las presentaciones.

Duración: 20 minutos

3. Cierre de compromisos

Terminado el espacio de entrevistas o de conformación de citas de reuniones, se efectuará un cierre del ejercicio donde se resumirán las principales conclusiones en torno a los productos e insumos identificados por los participantes y se verificará la intención de posibles negocios entre empresas a partir de una consulta corta diseñado en *survey monkey* (ver al final de este anexo).

A través de esta herramienta se indagará con los asistentes sobre los productos, insumos y empresas que tendrían interés de continuar en contacto (con o sin entrevista). Los resultados no serán públicos, pero permitirán que la Gerencia de la Iniciativa Clúster pueda promover y continuar los encuentros bilaterales y hacer seguimiento a las oportunidades de negocio que se desprenden del piloto.

La Gerente cerrará el evento con las conclusiones y generalidades del mismo.

Duración: 30 minutos.

Contenido de la consulta sobre intención de continuar con el acercamiento.

1. Nombre de la empresa: _____

En el caso de ser empresa proveedora:

2. ¿La oferta de productos de su empresa cumple con las características de los requerimientos de las empresas del Clúster?

A. SÍ___ B. NO___ C. Requiere ajustes o adaptaciones_____

Explique brevemente su respuesta

En el caso de ser empresa del Clúster:

3. ¿La oferta de las empresas productoras cumplen con los requerimientos de su empresa?

A. SÍ___ B. NO___ C. Requiere ajustes o adaptaciones_____

Explique brevemente su respuesta

¿Cuáles fueron los principales productos e insumos que le generaron interés de posible compra?

Explique brevemente su respuesta

¿Qué proveedores le generaron interés?

4. Para todos los participantes

Estaría interesado en continuar los contactos con alguna de las empresas asistentes al ejercicio

A. SÍ___ B. NO___