

DIAGNOSTICO SECTOR PRIVADO

01

GENERALIDADES

Con el propósito de estructurar el Plan de Internacionalización del Departamento del Quindío, se ha trabajado una metodología direccionada desde la Universidad del Quindío, en diferentes fases

02

ANÁLISIS MESAS ESTRATÉGICAS

En este aparte se relacionarán los resultados de los diálogos y análisis del acercamiento con los diferentes actores de participación en cada una de las mesas de trabajo

03

MESAS

Mesas de los actores que participan de cada una de las mesas definidas para el ejercicio de internacionalización del Departamento.

- a. Mesa Comercio Exterior
- b. Mesa Marketing Territorial
- c. Mesa de Logística y Equipamiento Público

GENERALIDADES

Se realizó un barrido informativo que permitió consolidar un informe distribuido en tres temas estratégicos o mesas de trabajo para orientar el plan de internacionalización, estas mesas de trabajo son: comercio exterior, marketing territorial y logística

La información base para el análisis de los actores en las mesas estratégicas establecidas, se basaron en informes de Comercio Exterior, datos territoriales, y otros documentos de carácter institucional público y privado, actualizados a Junio de 2020

Acercamiento con el Sector privado, empresarios y gremios, con el fin de identificar las principales problemáticas en cada una de las áreas estratégicas definidas.

Con base en el análisis de esta información recopilada se puede tener la base para establecer las orientaciones centrales de cada una de las mesas estratégicas y así proponer un plan integral que permita fortalecer la productividad, estructurar modelos de negocio, diseñar y proponer estrategias para el desarrollo del territorio

ANÁLISIS MESAS ESTRATÉGICAS

Se presenta a continuación el consolidado de la información que tiene dos enfoques centrales

Primero tener claridad sobre los productos y actividades económicas a priorizar en el Departamento



Segundo, se presentan algunas sugerencias resultado de la opinión de los actores participativos como alternativas para resolver las principales problemáticas del sector productivo frente al ejercicio de internacionalización

Se complementa el análisis realizado, con la información institucional referente a oportunidades de negocio basadas en las exportaciones del departamento en los últimos años y los estudios de comercio exterior que facilitan identificar sectores y productos con potencial exportador.

MESA DE COMERCIO EXTERIOR

Segun análisis se recomienda que el Departamento del Quindío de prioridad las siguientes actividades económicas, distribuidas en tres áreas así:

Sector agroindustrial - Industria 4.0 - Curtiembres, muebles y textiles.

Sector Agroindustrial:

- Café (fortalecer productos procesados no solo el café verde)
(café sin tostar - descafeinado - en grano - molido - tostado - sucedáneos del café)
- Cafés especiales y sus derivados
 - Aguacate Hass
 - Plátano
- Panela y edulcorantes



Apuestas productivas para diversificación por potencial y crecimiento en los últimos años:

- Cítricos, piña y derivados
 - Frutas frescas
- Frutas y Hortalizas procesadas
 - Paciflora
- Con potencial exportador (cannabis medicinal)

MESA DE COMERCIO EXTERIOR

Es prioritario articular estas actividades con la Agencia de Inversión, ya que es la entidad que ha liderado la llegada de este tipo de empresas al Departamento y puede facilitar la consolidación y permanencia a largo plazo de estas inversiones.

Industria 4.0:

Software - TI Y Business
Process Outsourcing



Principales actividades priorizadas por la mesa:

- Desarrollo de software
- Tele performance
- Servicios de Tecnologías de la información (TI)
- Servicios BPO (Business process outsourcing) - externalización de servicios.

MESA DE COMERCIO EXTERIOR

Son sectores que han venido ganando reconocimiento en los mercados y pueden generar mayor dinámica productiva y empleabilidad.

Muebles, Textiles y Curtiembres



Apuestas productivas definidas por la Mesa:

- Cueros y manufacturas del cuero
- Cueros en bruto y preparados
- Textiles y Confecciones
(sistema de la moda - prendas
casuales)
- Muebles y maderas
- Muebles de hogar y de oficina

MESA DE COMERCIO EXTERIOR



Principales Problemáticas Identificadas

Se evidencia que la principal problemática es la dificultad existente para establecer canales directos de comercialización, y de forma complementaria, la ausencia de cadenas de valor que generen beneficios directos a todos los que intervienen en el proceso productivo hasta llegar a la comercialización final.

Poca diversificación de mercados y productos, acompañado de productos que carecen de valor agregado, lo que reduce la competitividad del departamento a nivel internacional.

Ausencia de una política de inversión para la tecnificación y transformación

MESA DE COMERCIO EXTERIOR

Principales Problemáticas Identificadas

Como resultado de la discusión con la mesa de comercio exterior, se considera que la principal problemática en este campo es la dificultad de disponer de un recurso humano competente para mejorar la productividad de estos servicios. industrial.

En el caso del sector Curtiembres, se tienen buenos productos ya consolidados, pero deficientes en cuanto a los procesos y las certificaciones requeridas para incursionar en mercados internacionales.



MESA DE COMERCIO EXTERIOR

Problemáticas de forma transversal

Las necesidades o acciones que se consideran apremiantes tanto por los actores de la mesa como por la institucionalidad del territorio son:

Adecuar la oferta exportable según el potencial del territorio y las oportunidades de comercio exterior identificadas.

Proyección de nuevos mercados y diversificación de la producción.

Trabajar en encadenamientos productivos que generen valor (también a nivel regional - RAP).

Dinamizar la inversión extranjera en sectores con potencial exportador.

Fortalecer estrategias para la asociatividad regional, proponer y mejorar las cooperativas de pequeños productores, encontrar mercados diferenciados para

Fortalecer las importaciones de bienes de capital e insumos para la industria para generar mayor competitividad.

Lograr la consolidación e implementación de una "Marca Región" que permita ofertar de manera integral el potencial productivo del departamento en el escenario internacional.

MESA DE COMERCIO EXTERIOR

Como metas centrales, el sector productivo en las mesas propuso dos ejes:

-Primero fortalecer las capacidades productivas y la disponibilidad de información y apoyo interinstitucional para aumentar las exportaciones, e incursionar con otros productos del sector a diferentes mercados.

-En segundo lugar, aprovechar y direccionar la Inversión extranjera directa con fines de exportación. Así se puede lograr la articulación de dos componentes centrales para la internacionalización del Departamento.

-Mayor articulación entre las entidades del orden nacional, regional y local que faciliten el acceso a la información de manera oportuna y brinden realmente todo el apoyo y acompañamiento que requieren los empresarios no sólo para incursionar en los mercados internacionales, sino también para conocer qué deben hacer para llegar a este punto.

-Generar planes de orientación y acompañamiento permanente en todos los procesos al sector productivo empresarial para generar fácil acceso a la información y celeridad en los ejercicios de internacionalización, así además se aprovecharían herramientas de carácter nacional como Procolombia y otros que poseen la información base pero que no tienen es relación fuerte con el sector productivo.



MESA DE COMERCIO EXTERIOR

Sugerencias Generales

Como conclusión de la interacción con el sector productivo, las siguientes actividades se definen como prioritarias para fortalecer las estrategias encaminadas al comercio exterior:

-En relación con las exportaciones, es evidente la necesidad de fortalecer lo existente y observar las posibles oportunidades de negocio para los productos de mayor producción y demanda en el Departamento.

-Respecto a las importaciones se observa que en su mayoría son de materias primas, por lo que se sugiere establecer planes que fortalezcan la productividad de las unidades productivas del departamento, para aprovechar esta demanda local y mejorar la competitividad de los productos, para lo que se debe consolidar una cadena de abastecimiento, que articule los empresarios y la institucionalidad de la región.

-Se requiere la realización de un análisis territorial y ambiental, para medir los efectos - impactos que ciertos cultivos actuales del territorio generan sobre la capacidad cultivable y el bienestar ambiental, y así establecer si se siguen incentivando o por el contrario se hace transición hacia productos más acordes con las condiciones de la tierra cultivable en el departamento.

-Identificar los productos priorizados por el departamento según su capacidad, y así poder disponer de plena información para utilizarlos y consolidar la oferta nacional, estaría focalizada principalmente en los productos agroindustriales.

MESA DE COMERCIO EXTERIOR

- Plan de internacionalización, articulado con las políticas y metas de desarrollo productivo, que prioricen el Sector Agroindustrial, con énfasis en Café - cafés especiales y sus derivados, Aguacate hass, Plátanos, Uchuva y los cítricos. Igualmente, se destaca en la producción regional las líneas de: cueros, textiles y muebles (ampliar sus capacidades productivas y fortalecer su potencial
- Desarrollar estrategias a proponer y mejorar el concepto de “marca región”.



- Necesidad de Fortalecer la asociatividad regional. Influenciar asociatividad para el bien común, fortalecer cooperativas de pequeños productos, encontrar mercados diferenciados para lograr mejor posicionamiento y rentabilidad.



- Fortalecer y dinamizar la participación de los pequeños productores y comercializadores en concursos y ferias, para generar posicionamiento y recordación.



MESA DE MARKETING TERRITORIAL

Para proyectar la Internacionalización del Departamento, con referencia al ámbito de marketing territorial, se establecen tres ejes centrales, como son:

Inversión extranjera.

Turismo.

Cooperación internacional.

A continuación, se presentan los resultados centrales del análisis de la mesa en cada una de las temáticas centrales de acciones, así como la información complementaria que finalmente permitirá llegar a las principales problemáticas y sugerencias para fortalecer esta área estratégica del Plan de Internacionalización del Quindío.

MESA DE MARKETING TERRITORIAL

Priorización de actividades

Turismo:

En cuanto a la priorización de las actividades turísticas, la mesa considera dos ejes centrales para el fortalecimiento del sector:

- Experiencial el fortalecimiento del sector:
- MICE (meetings, incentives, conventions and exhibitions)
Turismo internacional de Negocios, centrado en disponer lugares de reuniones, conferencias y eventos, congresos, viajes de incentivo, principalmente.



MESA DE MARKETING TERRITORIAL

Principales Problemáticas Identificadas

En la discusión y análisis de las principales deficiencias, se establecieron aquellas que afectan de forma transversal el tema del marketing territorial, las de mayor preocupación son:

-Dificultad para la permanencia a mediano y largo plazo de la inversión extranjera.

-Índice de Competitividad turística regional, se requiere un fortalecimiento desde los diferentes criterios de valoración como son: ambiental, cultural, económico, empresarial, estrategias de mercadeo, gestión del destino, infraestructura y social.

-Ausencia de un plan estratégico de Cooperación Internacional, para que sea fuente de alianzas para el mejoramiento de la productividad y competitividad del departamento

-Falta de acompañamiento por las instituciones públicas y el sector privado, a los inversionistas, lo que dificulta el trabajo y la orientación de la inversión de forma articulada a las prioridades del territorio.

MESA DE MARKETING TERRITORIAL

Priorización de actividades

Cooperación Internacional:

Se requiere evidenciar el campo de la cooperación internacional como una herramienta para el fortalecimiento y desarrollo del sector productivo.



Este plan debe partir de la agenda nacional, los diferentes convenios internacionales y la gestión de recursos focalizados para las necesidades territoriales, principalmente para los sectores y productos priorizados para comercio exterior.

MESA DE MARKETING TERRITORIAL

Priorización de actividades

Inversión Extranjera:

- Gestionar recursos que fortalezcan las áreas productivas priorizadas.

- Sensibilizar a todos los actores que intervienen en el proceso, de la importancia



- Consolidar acciones, principalmente desde el sector público, para mantener la inversión extranjera a largo plazo y brindar acompañamiento y

MESA DE MARKETING TERRITORIAL

Sugerencias Generales

Para el aprovechamiento de estos tres componentes, desde el análisis de la Mesa de Marketing, se considera fundamental poder fortalecer los siguientes aspectos:

-Mejorar la participación del Departamento en eventos que le generen visibilidad Internacional, y se pueda llegar más a estos mercados con productos y servicios turísticos acordes al turista internacional que se desea captar para turismo MICE y experiencial..

-Fortalecer el índice de competitividad turística regional ICTRC, a partir de la mejora en los aspectos de evaluación como son los criterios de carácter ambiental, cultural, económico, empresarial, estrategias de mercadeo, gestión del destino, infraestructura y entorno social.

MESA DE MARKETING TERRITORIAL

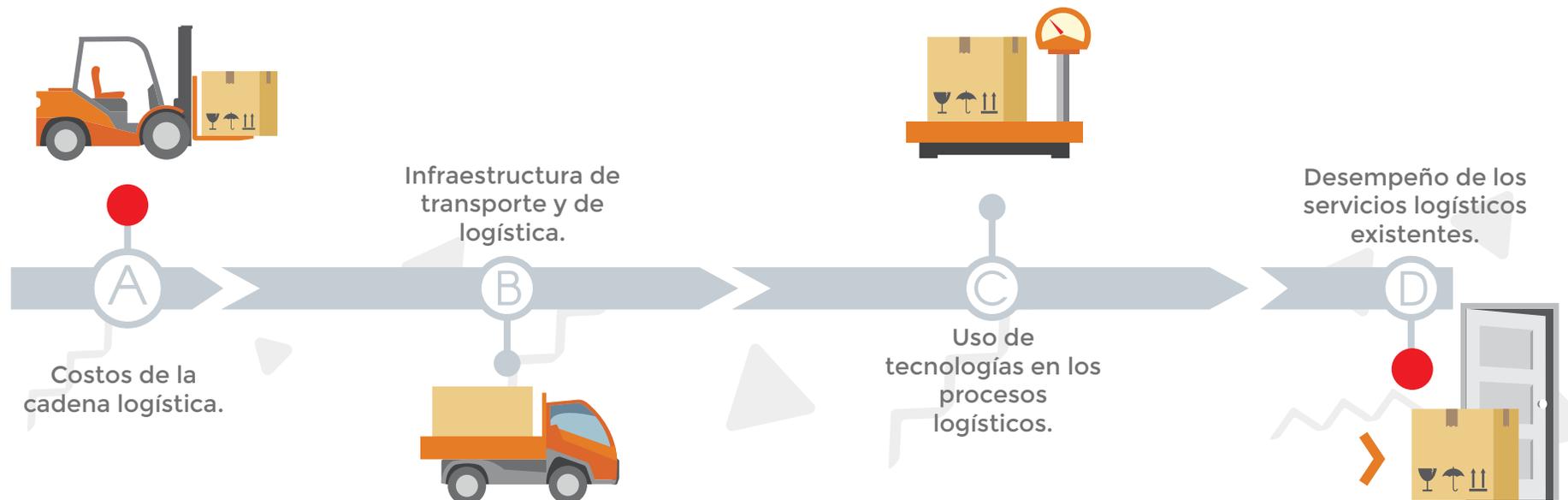
Sugerencias Generales

- Se evidencia la necesidad de Formación para guías certificados, mejorar los niveles de bilingüismo y reducir la informalidad de la actividad turística.
 - Visibilidad y fortalecimiento de las iniciativas Clúster y procesos de Regionalización con la RAP Eje Cafetero, Tolima y Valle del Cauca, en términos de Ecosistema y Turismo, entre otras actividades para la internacionalización. (TIC, salud, muebles, entre otros).
 - Disponer e implementar un Plan de Cultura departamental enmarcado en el reconocimiento, valoración, apropiación y preservación del patrimonio y el PCC
- Fortalecer procesos de Certificación NTS-TS001-1 Normas Técnicas sectoriales de turismo sostenible en todos los municipios del Departamento, para asegurar la mejora de los servicios turísticos y la incursión en mercados internacionales.
 - Implementar acciones enfocadas al Turismo Sostenible, lo que implica tener estudios de capacidad de carga turística en cada uno de los municipios del departamento.

MESA DE LÓGISTICA Y EQUIPAMIENTO PÚBLICO

Se toman como referencia los elementos propios de la valoración de logística regional para consolidar la priorización de actividades, análisis de las principales problemáticas y finalmente las propuestas de alternativas de solución para el mejoramiento y consolidación del Plan de Internacionalización.

Los aspectos de referencia para el análisis del tema logístico son los siguientes:



MESA DE LÓGISTICA Y EQUIPAMIENTO PÚBLICO

Priorización de actividades

En el acercamiento con los actores del sector productivo, principalmente, y la institucionalidad del departamento, se concluye que, en cuanto a este aspecto, existen dos ejes centrales:

Trámites de Operaciones de Comercio



Certificaciones para llegar a mercados diferenciados

MESA DE LÓGISTICA Y EQUIPAMIENTO PÚBLICO

Priorización de actividades

Trámites de Operaciones de Comercio

se identificaron los siguientes aspectos priorizados por la mesa según las necesidades más apremiantes:

- Divulgación de los mercados destino del Departamento del Quindío según priorización productiva.
- Socialización de requerimientos para comercializar los productos en los países establecidos.
- Capacidades y cargas productivas para comercialización.
- Vistos buenos de entidades públicas o agremiaciones.
- Normatividad para ingreso y salida de mercancías.
- Trámites bancarios (necesidad de agilizarlos y servir de plataforma estratégica para el comercio exterior).
- Patios de contenedores.
- Cadenas de frío.
- Capacidad y calidad del servicio de empresas de montacargas, empaque y embalaje.
- Infraestructura aérea, terrestre y ferroviaria. (diagnóstico, capacidad y necesidades actuales y futuras)

MESA DE LÓGISTICA Y EQUIPAMIENTO PÚBLICO

Priorización de actividades

Certificaciones para llegar a mercados diferenciados

En este campo se contemplan las acciones y documentos legales para la comercialización en destinos internacionales ya definidos según el potencial productivo y de comercio exterior del departamento, entre los que se

- Sellos y certificaciones de calidad para comercio exterior (según el país destino y el tránsito intermedio)
- Certificaciones fitosanitarias para la exportación de Café y agroalimentos.

- Certificaciones para exportación de productos agrícolas.
- Certificaciones Técnicas nacionales e internacionales que aseguren el cumplimiento de buenas prácticas y calidad de los productos.

MESA DE LÓGISTICA Y EQUIPAMIENTO PÚBLICO

Sugerencias Generales

Con base en el análisis de las 4 dimensiones de valoración del índice de logística regional, previamente mencionados, la mesa define que deben existir mejoras relacionadas con los siguientes aspectos:

- Fortalecimiento y acompañamiento de las prácticas comerciales para los sectores y productos priorizados para internacionalización en el departamento.
- Complementar programas de infraestructura para la generación de corredores logísticos eficientes, lo que implica modernización en toda la cadena logística.
- Claridad y fácil acceso para los empresarios, a información en tema de medidas regulatorias, certificaciones para comercio exterior, trámites de comercio en puertos, aeropuertos y pasos de frontera, así como los costos de cada proceso.
- Fortalecer vías férreas, terrestres; y todo lo relacionado con el transporte de carga en el departamento

MESA DE LÓGISTICA Y EQUIPAMIENTO PÚBLICO

Sugerencias Generales

- Se evidencia la necesidad de disponer de asistencia técnica de las entidades locales y nacionales que permitan definir más claramente las opciones de exportación, mejorar la productividad, las opciones de comercialización y el ingreso a nuevos mercados.
- Estandarizar procesos logísticos con una articulación de todas las entidades responsables de cada uno de los procesos en la cadena logística.
- Ampliar y fortalecer la Oferta de Industrias y Servicios relacionados, tales como: trámites y operaciones bancarias, servicios de montacargas, patios de contenedores, empresas de empaque y embalaje, servicio de cadenas de frío y distribuidores.
- Ampliar la disponibilidad y horarios de atención del personal encargado de orientar los procesos de comercio exterior. Asegurando su idoneidad, conocimiento y experticia para facilitar los procesos logísticos.