

**PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN EN EL VALLE DEL
CAUCA Y DESARROLLO DE LA REGIÓN**

**MARIA EUGENIA LLOREDA
DIRECTORA EJECUTIVA**

OCTUBRE 23 DE 2012

PLAN DE PRESENTACION

1. La Agencia de Promoción de Inversión

2. Oportunidades de Inversión

3. Atención al Inversionista Instalado

4. Estrategias de Promoción

1. La Agencia de Promoción de Inversión

QUIÉNES SOMOS

1. La Agencia de Promoción de Inversión



Qué Hacemos

- Promueve la inversión nacional y extranjera en el departamento, atendiendo bajo estricta **confidencialidad y sin cargo alguno** a los inversionistas que visiten la región
 - Desarrolla estrategias y **acompañamiento permanente** al inversionista instalado
- Propende por un **mejor clima de inversión**

Pre-establecimiento

Establecimiento

Post-establecimiento

2. Oportunidades de Inversión

2. Oportunidades de Inversión





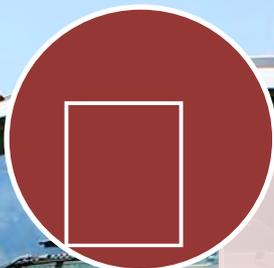
**Productividad
Destacable a
Nivel
Internacional**



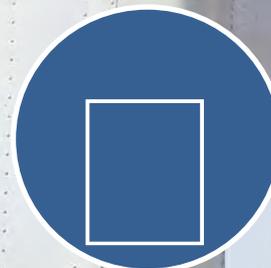
**Disponibilidad
Suelos, Pisos
Térmicos,
Recursos Hídricos**

A. AGROINDUSTRIA

- Hortofrutícola
- Preparaciones de hortalizas y frutas
- Alimentos Procesados



Empresas Líderes del Sector Autopartista, Ensamble y Relacionados



Depósitos Transformación & Ensamble Zonas Francas

B. AUTOMOTRIZ

- Ensamble de vehículos pesados y de transporte público**
- Fabricación de motores, autopartes y piezas reposición (OEM)**



**Clúster
Aeroespacial**



**Condiciones Geo-
Climáticas Óptimas
para: Ensamble,
Pruebas,
Distribución**

B. SECTOR AERONAUTICO

- Fabricación, ensamble y mantenimiento de aeronaves livianas**
- Fabricación y mantenimiento de motores y componentes mayores para aeronaves**



Plataforma
Exportadora



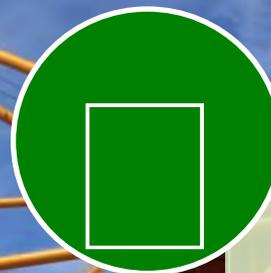
Multinacionales
Instaladas

**C. SALUD, BELLEZA
Y MODA**

- ☐ Químicos y Farmacéuticos
- ☐ Cosméticos y Aseo Personal



**Ubicación
Geoestratégica**



**Principal Puerto
en el Pacífico**

D. LOGISTICA

- Zonas de actividad logística
- Puertos secos multimodales (antepuertos)
- Centros de distribución



Fortaleza
Educación
Superior



Sectores
Verticales

E. SERVICIOS TERCERIZADOS

BPO

- Contact Centers – Español, Inglés y Portugués
- Servicios de ingeniería, contable, legales, financieros y de seguros

KPO

- Telemedicina
- Inteligencia y análisis de mercados

IT & SOFTWARE

- Desarrollo y soporte de Software
- Datacenters
- Innovación e Investigación aplicada a TIC



Capacidad R+D+i Destacada Internacionalmente (Ej: CIAT)



Actores Destacados: Compañías Biotecnológicas, Clínicas, Farmacéuticas, etc.

F. BIOTECNOLOGIA

- Biofarma
- Biocosmética

3. Atención al Inversionista Instalado

Reuniones con cada uno de los inversionistas instalados

Elaboración de encuestas

CON EL FIN DE IDENTIFICAR:

Obstáculos a la Inversión

- Conocer las necesidades y obstáculos a la inversión al momento de la instalación y posterior operación con el fin de trabajarlos a nivel local y nacional.

Proyectos de Reinversión

- Atraer nuevos proyectos de reinversión de las casas matrices y en general proyectos de inversión a la región.

COMITÉ DE INVERSIÓN EXTRANJERA

OBJETIVO GENERAL

- Generar dinámicas de trabajo conjunto con el fin de apoyar a las empresas instaladas y mejorar el clima de inversión en la región

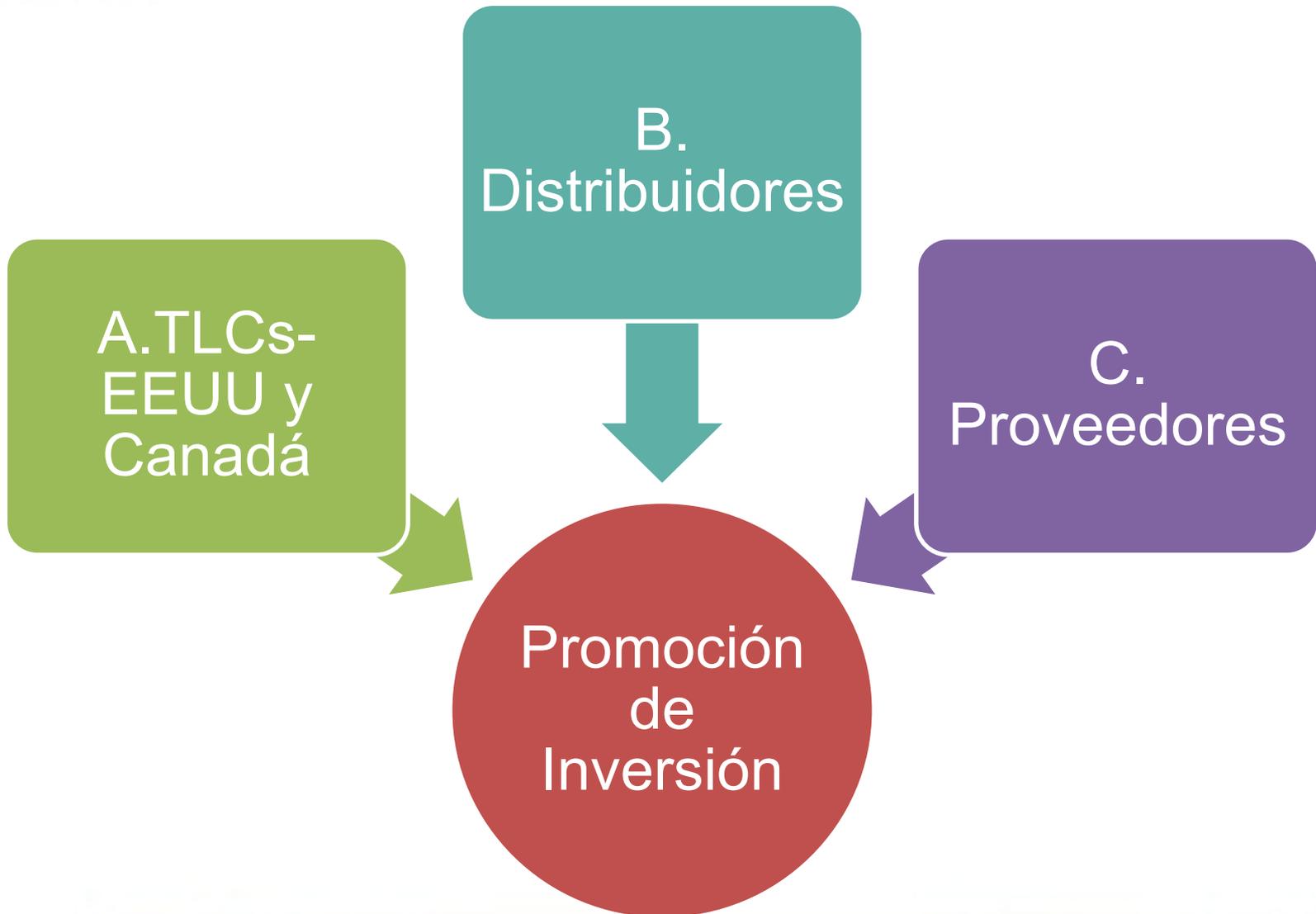
DINÁMICA DE TRABAJO

- Reunión mensual con temas de interés para los inversionistas instalados.

MIEMBROS

- Actualmente compuesto por 18 empresas pero abierto al ingreso de nuevas empresas con capital extranjero.

5. Estrategias de Promoción





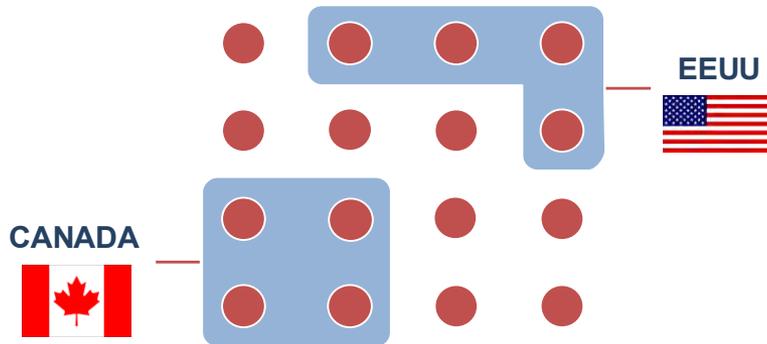
Invest Pacific

A. TLCs- EEUU y Canadá

EMPRESAS NO AMERICANAS EN EL VALLE: EXPORTAR A NORTEAMERICA

1

IDENTIFICACION PAISES CON RELEVANCIA
COMERCIAL CON NORTEAMERICA



2

PRIORIZACION PAISES





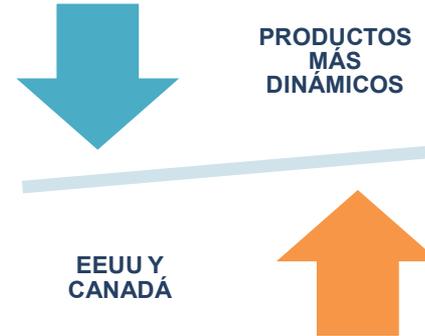
LISTADO DE PRODUCTOS POR PAIS

3



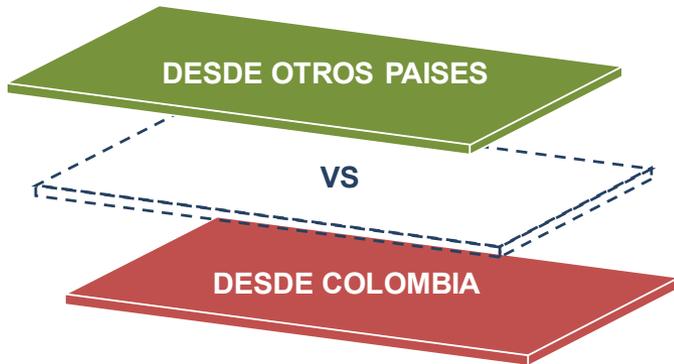
4

ANÁLISIS DE IMPORTACIONES
ÚLTIMOS 10 AÑOS

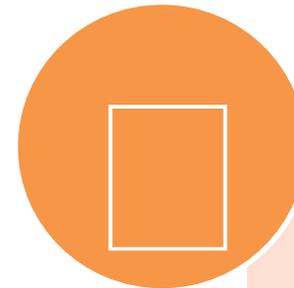
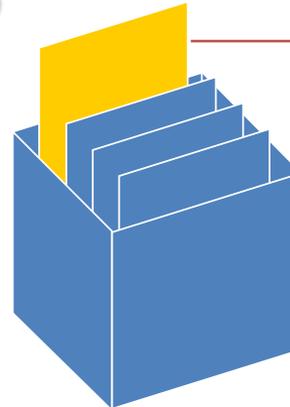


ANALISIS DE ARANCELES HACIA
NORTEAMERICA

5



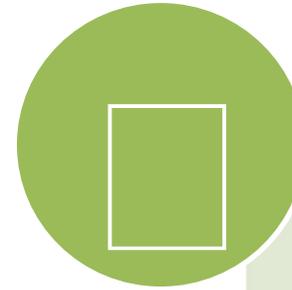
NORMAS DE
ORIGEN



**FILTRO: LOS 25
MÁS PRODUCTOS
MÁS DINÁMICOS**

6

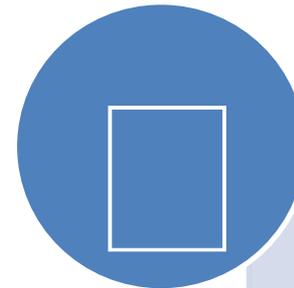
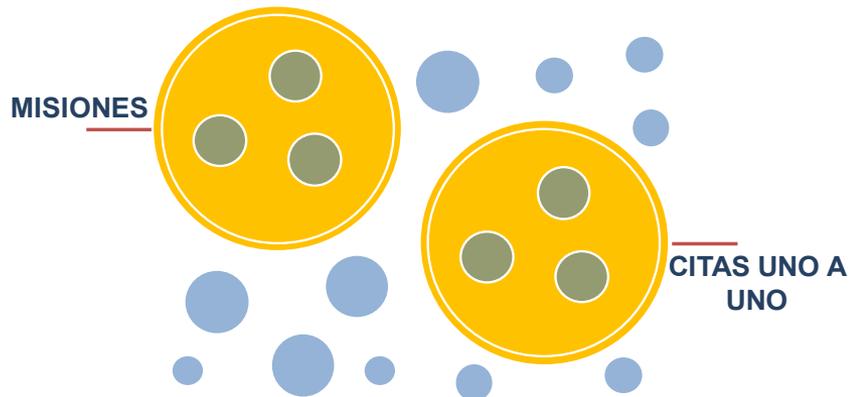
CAPACIDAD LOCAL DE PRODUCCIÓN



**FILTRO: LOS 5 CON
MÁS VIABILIDAD
DE PRODUCCIÓN
EN EL VALLE**

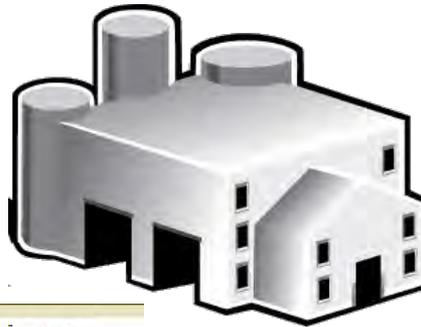
7

IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS



**IDENTIFICACIÓN
FINAL DE
EMPRESAS A
CONTACTAR**

B. Distribuidores



EMPRESAS CON MERCADO CAUTIVO:

□ Ampliar su presencia en distribución, estableciendo su producción en la región.



C. Proveedores

**Complementación
Cadenas Productivas**



**Proveedores
Certificados Estándares
Int'l**

• **Insumos y Bienes Intermedios**

- Insumos: Químicos y sustancias, Maquinaria, etc.
- Partes: Metalmecánicas, Plásticas, de Caucho, Eléctricas y Electrónicas, e tc.
- Otros elementos de la cadena: Envases, Empaques, etc.

• **Servicios**

- A las empresas: Logística especializada (Ej: Cadena de frio), Pruebas de producto (Ej: cosméticos)
- Otros de Alto Valor Agregado: Ej: Construcción, Reparación y Mantenimiento de embarcaciones (buques)



Para crecer sin límites!

¡Gracias!

www.investpacific.org

info@investpacific.org

[@investpacific](https://twitter.com/investpacific)



facebook.com/investpacific

