

CLUSTERS COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO REGIONAL: UNA MIRADA AL MUNICIPIO DE GUADUAS

JOHANA REGINO VERGARA
UNIMINUTO
COLOMBIA

¿ QUE ES UN CLUSTER?

- Porter experto en competitividad lo define como un instrumento de desarrollo económico debido a que permite la interacción de diferentes sectores.
- Conjunto de empresas agrupadas que desarrollan relaciones de cooperación ayudadas por agentes económicos cercanos.

PORQUE LA NECESIDAD DE CLUSTERS A NIVEL REGIONAL

- Alta competencia de los mercados internacionales.
- Dependencia de los recursos naturales
- Posibilidad de crear productos con mayor valor agregado.
- Generación de estrategias para lograr competitividad.

¿QUE NOS PERMITE ANALIZAR LOS CLUSTER?

- Determinar innovaciones a nivel regional.
- Identificar los sectores económicos clave y su contribución al desarrollo regional.
- La creación de redes empresariales para fortalecer los vínculos entre los diferentes actores.

ALGUNAS CONSIDERACIONES PARA EL DESARROLLO DE CLUSTER A NIVEL REGIONAL

- Acceso a diferentes fuentes de financiación para fomentar inversión tanto en tangibles como no tangibles.
- Infraestructura física (Estado de las vías, acceso a proveedores y clientes, logística, entre otros).
- Capital humano e implementación de procesos de innovación para el fomento del aprendizaje continuo.

APROXIMACIÓN AL CONTEXTO REGIONAL

Provincia Bajo Magdalena población objeto del estudio inicialmente tiene las siguientes condiciones:

- Vocación agropecuaria (25,2% del PIB)
- Poco acceso a capital y tecnologías aplicadas para realizar sus labores diarias aunque el 12,5% del PIB se concentra en actividades industriales.
- Unidades familiares predomina como la figura principal del sector empresarial.

APROXIMACIÓN AL CONTEXTO REGIONAL II.....

- La región representa solo el 2,8% del mercado departamental.
- Poca disponibilidad de mano de obra calificada.
- La tasa de población entre los 25 y 39 años ha venido decreciendo debido a la migración a las ciudades principales cercanas.

METODOLOGÍA

- Se emplea la herramienta de conglomerados jerárquicos para identificar de la oferta empresarial pertinente en la región.
- Las empresas escogidas son micro y pequeñas empresas del municipio de Guaduas (en total 77 de todos los sectores económicos).
- Esta técnica permite detectar un número de grupos óptimo y su composición a partir sólo de la similitud existente entre las empresas respecto de una o varias variables.

METODOLOGÍA II.....

- Las variables se asocian al volumen de ventas, productos base, egresos, número de empleados entre otras.
- Se identifican los sectores de mayor y menor productividad y establecer relaciones entre las unidades productivas.

HALLAZGOS

- **Conglomerado 1:** A este pertenecen todo lo relacionado con el comercio en general. Empresas de comidas rápidas, comercio al por menor, peluquería

Se caracteriza por:

- Inversiones son mínimas
- Ventas altas durante el mes.
- pocos empleados
- trabajan una gran cantidad de meses durante el año.

HALLAZGOS

Conglomerado 2: Está conformado por empresas de venta de ropa, celulares, cafetería y bar, productos perecederos entre otros.

Son empresas que:

- Cuentan con inversiones significativas (5 millones en adelante)
- Inversión baja en activos.
- Buen número de empleados
- Trabajan todos los meses del año por lo que se ven obligados a contar con un establecimiento.

HALLAZGOS

- **Conglomerado 3:** Se constituye de empresas relacionadas con comidas, bebidas alcohólicas, elaboración de calzado, restaurantes, ventas de carne, queso y pan. Las características principales son:
- La gran inversión por estar asociada a procesos de producción
- Márgenes de rentabilidad bajos relacionados con la dificultad de acceder a mercados especializados.

HALLAZGOS

- **Conglomerado 4:** Está conformado por empresas del sector de la agricultura y la ganadería y sus derivados.
- Es un renglón que genera una alta rentabilidad y que puede ser un gran potencial para la generación de ventajas competitivas en la región.

CONCLUSIONES

- Sectores como la agricultura y el comercio al por menor son los que generan mayor rentabilidad.
- Los de menor rentabilidad son los asociados a la industria y el comercio al por mayor.
- Baja inversión en activos y salarios lo que limita la implementación de procesos de innovación

APORTES DESDE EL CONTEXTO ACADÉMICO Y EMPRESARIAL

- Es necesario un esfuerzo mancomunado entre los diferentes actores económicos y es donde entra el protagonismo los semilleros de los programas de administración de Uniminuto.
- En la actualidad se adelantan asesorías en las debilidades encontradas desde el punto de vista económico y financiero en el sector panelero como plan piloto.

MUCHAS GRACIAS!!!!