



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE

Barranquilla, Atlántico

VIGILADA MINEDUCACIÓN



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Tesis para obtener el título de grado:
MAGISTER EN GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE
COLOMBIA, BARRANQUILLA
2018

Autores:

MIRTHA ROSA CERCHAR DAZA
ROBERT ANDRES LLINAS LASTRA

Director:

JORGE CERVERA CÁRDENAS

**ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE
SERVICIOS DE LAS EMPRESAS DEL CLUSTER DE SALUD EN EL
DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO**



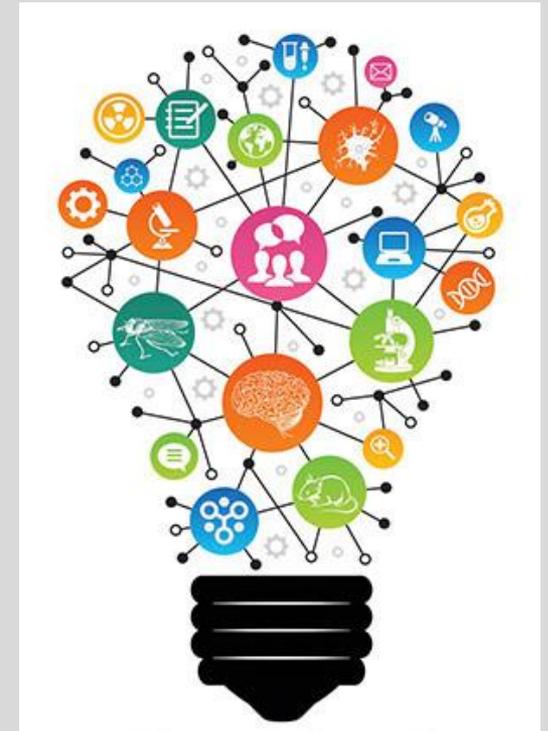
UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Planteamiento del Problema

La conformación y desarrollo de clúster es vista como una alternativa de desarrollo regional, que aumenta la productividad a las empresas que hacen parte de ellos, como resultado de la articulación y complemento con los otros integrantes de las iniciativas.

Cuando se suman otros participantes buscan mejorar sus resultados y niveles de eficiencia, por lo cual aumenta los esfuerzos y se crea sinergia en estrategias de innovación y competitividad que potencialice a las empresas que hacen parte del clúster.

Adicionalmente dentro de los clústers se incentiva la generación de emprendimiento dentro de las empresas, y al trabajar cooportunamente, se vislumbran un sinnúmero de oportunidades.



<https://www.graduateschools.uni-wuerzburg.de/student-symposium/symposium-2017/>



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Planteamiento del Problema

De las 1463 empresas que conforman el sector Salud-Farma en el departamento del Atlántico, al clasificarlas puntualmente en las que desarrollan actividades de atención de la salud humana, tenemos 980 empresas que conforman el clúster de Salud.

Barranquilla, es una ciudad identificada como la capital de la Región Caribe Colombiana, la cual posee grandes oportunidades para exportar Servicios de Salud a los países de Centroamérica, las Islas del Gran Caribe, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y obviamente, Estados Unidos.

Por consiguiente, las empresas pertenecientes al Clúster de Salud tienen fortalezas en exportar servicios, destacándose: la cirugía plástica y estética, otorrinolaringología, oftalmología, los procedimientos cardiovasculares adultos y pediátricos, ortopedia, sobre todo en reemplazos articulares; oncología, neurología, y odontología (Caribbean Health Group, 2016).



<https://www.youtube.com/watch?v=e4wpJzxN7pU/Especialización en servicios de la Salud Universidad del Norte>



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Planteamiento del Problema

No obstante, en lo concerniente al segmento de exportación de servicios por parte de las empresas del sector salud, la Cámara de Comercio de Barranquilla no tiene cifras puntuales.

En este sentido, es importante realizar un diagnóstico de la exportación de servicios de las empresas que hacen parte del clúster Salud en el Departamento del Atlántico, para así determinar el nivel de competitividad y su contribución a la economía regional.

Por todo lo anterior, se procede a formular la siguiente pregunta problema

¿Cuál es el impacto en la competitividad de la región en la exportación de servicios de las empresas que conforman el Clúster de Salud del Departamento del Atlántico?



Sistematización del Problema

- ***¿Qué características poseen las empresas que exportan servicios y que pertenecen al Clúster de Salud en el Departamento del Atlántico?***
- ***¿Cuál es el estado actual del impacto en la competitividad de las empresas que exportan servicios que conforman el Clúster de Salud en el Departamento del Atlántico?***
- ***¿Cómo potencializar la exportación de servicios de las empresas del Clúster de la Salud del Departamento del Atlántico?***





UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Justificación

Si bien el interés por la investigación y el conocimiento de los clústeres empresariales no es asunto moderno sobre todo en los llamados países desarrollados, es claro que en la actualidad ha adquirido enorme relevancia, dado que el fortalecimiento de estas estructuras se ha convertido en una estrategia clave para la generación de ventajas competitivas.



<https://www.kisspng.com/png-waste-management-recycling-waste-collection-electr-3491987/preview.html>

Lo anterior, debido a que, en el actual contexto de globalización, son los ámbitos local y nacional, en los cuales se crean, desarrollan y actúan las empresas; los que les permiten a las mismas la incubación de capacidades y habilidades que les otorgan una posición privilegiada en el contexto competitivo.



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Justificación

La investigación apunta a realizar un análisis del comportamiento de las exportaciones de servicios de las empresas que hacen parte del clúster de salud en el Departamento del Atlántico, su impacto en la competitividad e innovación en la región y formular recomendaciones para potenciar las oportunidades que conlleven a mejorar sus procesos y servicios.





GENERAL

Evaluar el impacto en la competitividad de la región en la exportación de servicios de las empresas que conforman el clúster de salud en el Departamento del Atlántico.

ESPECÍFICOS

- ❖ ***Realizar una caracterización de las empresas que exportan servicios y que pertenecen al Clúster de Salud en el Departamento del Atlántico.***
- ❖ ***Hacer un diagnóstico del impacto en la competitividad de las empresas que exportan servicios que conforman el Clúster de Salud en el Departamento del Atlántico.***
- ❖ ***Formular recomendaciones tendientes a potencializar la exportación de servicios de las empresas del Clúster de la Salud en el Departamento del Atlántico.***



<https://app.emaze.com/@AWZWOFWW#1>



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Marco Teórico

COMPETITIVIDAD

La principal característica del clúster se deriva de su contribución a la mejora de la ventaja competitiva de las empresas que lo componen, que contribuiría, a su vez, a la mejora de la competitividad de la región en la que se sitúa.

Michael E. Porter (1990), sostenía que: “... la competitividad de una región se basa en la competitividad de sus industrias que a su vez es mejorada si una industria está sumergida en una profunda red”.

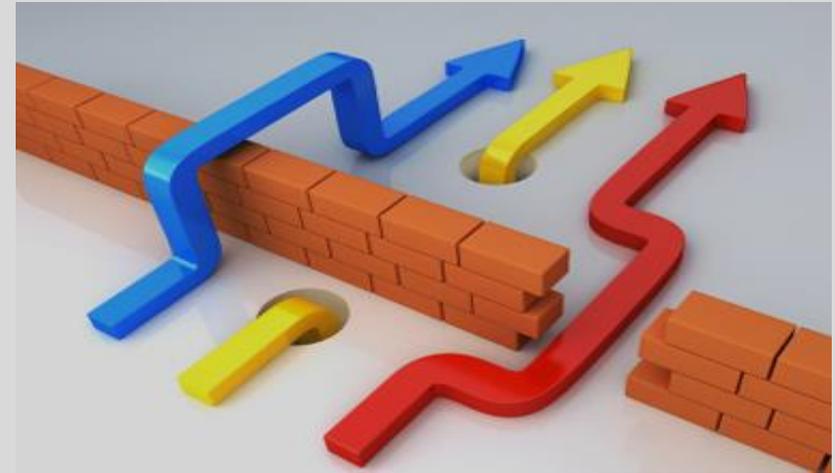


<http://www.formulaenlosnegocios.com.mx/cinco-desafios-para-el-crecimiento-empresarial-2/>



COOPETITIVIDAD

Se define como la relación paradójica que surge cuando dos empresas cooperan en algunas actividades, por ejemplo, en una alianza estratégica y al mismo tiempo compiten entre sí en otras actividades. Bengtsson y Kock (2000).



<http://www.socialmediacm.com/competitividad-y-colaboracion-el-trabajo-en-equipo-en-social-media/>

Las micro, pequeñas y medianas empresas pueden desarrollar con sus competidores una relación de cooperación y competencia lo cual permite dar soluciones a inconvenientes individuales tales como el acceso a los mercados internacionales, adquisición de tecnología, transferencia de conocimiento, formación de talento humano, economías a escala, es decir, se produce interdependencia de las empresas para dar respuesta a problemas comunes. Bengtsson (2000).



CLUSTER

Concentración sectorial y/o geográfica de empresas en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas, con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y especialización -de productores, proveedores y mano de obra especializada, de servicios anexos específicos al sector- con la posibilidad de acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva





UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Marco Teórico

CLUSTER SALUD EN COLOMBIA

Desde el año 2004 el Departamento de Planeación Nacional (DNP), inicia la construcción de la Agenda Interna para la Competitividad y Productividad. De allí surge la estrategia competitiva del sector Salud con base en clústers regionales, con el propósito de trazar una línea que afiance la exportación de servicios de salud.



<https://medium.com/@julianlopez/juntos-7b407fca9b7f>

Actualmente varios de estos clústers se encuentran fortalecidos por la alta calidad médica, la adecuada infraestructura hospitalaria y los desarrollos investigativos y la innovación en el tema de trasplantes a nivel internacional, dando como resultado una oportunidad de generar divisas y una alternativa de desarrollo a los sistemas de salud locales.



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Marco Teórico

Siguiendo esta tendencia, la Cámara de Comercio de Barranquilla, luego de identificar los sectores clave del Departamento de Atlántico, al inicio de esta década hizo un análisis aún más detallado en torno a la competitividad de las empresas, donde priorizó diez clústeres estratégicos, basándose en las contribuciones al crecimiento y dinamismo de la economía del departamento y más ampliamente de la región Caribe colombiana.



<http://www.camarabaq.org.co/pentagono/cluster-salud-farma/>

Como resultado se identificó el denominado clúster Salud, cuyo objetivo inicial fue proteger y promover la salud de los individuos de la región; pero actualmente visiona mucho más, propendiendo en reforzar la competitividad de las empresas de salud en Barranquilla y el Atlántico, en procura de oportunidades para el desarrollo económico y social de la ciudad y el departamento.



Enfoque de Investigación: Cuantitativo (recolección y análisis de datos para dar respuesta a pregunta problema)

Método de Investigación: Analítico- Inductivo (análisis de impacto)

Diseño de Investigación: Transeccional o Transversal (describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado)

Población y Muestra: El Cluster Salud & Farma del Departamento del Atlántico cuenta con 1428 empresas constituidas bajo el segmento Salud – Farma, de las cuales 980 desarrollan actividades puntuales de la salud humana. Corte dic/2016.



UNIVERSIDAD
**AUTÓNOMA
DEL CARIBE**
Barranquilla, Atlántico

Hallazgos de la Investigación



CAPITULO I.

CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS QUE EXPORTAN SERVICIOS DEL CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO



CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Al Clúster de Salud en el Departamento del Atlántico pertenecen las empresas que desarrollan actividades propias a la salud humana. Según reporta el registro mercantil de la Cámara de comercio de Barranquilla, y tomando los códigos CIU:

8610 Actividades de hospitales y clínicas con internación.

8621 Actividades de la práctica médica, sin internación.

8622 Actividades de la práctica odontológica.

8691 Actividades de apoyo diagnóstico.

8692 Actividades de apoyo terapéutico.

8699 Otras actividades de atención de la salud humana.

8710 Actividades de atención residencial medicalizada de tipo general.

8720 Actividades de atención residencial, para el cuidado de pacientes con retardo mental, enfermedad mental y consumo de sustancias psicoactivas.

8730 Actividades de atención en instituciones para el cuidado de personas mayores y/o discapacitadas.

8790 Otras actividades de atención a instituciones con alojamiento.

8810 Actividades de asistencia social sin alojamiento para personas mayores y discapacitadas.

8890 Otras actividades de asistencia social sin alojamiento.



CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Una vez realizado el filtro con las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Barranquilla, con los CIU anteriormente descritos, tenemos como resultado 980 empresas que conforman el Clúster Salud, de las cuales el 67% corresponden a micro, 21% pequeñas, 7% medianas y 2% grandes.

Distribución de los Tipos de Empresas que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	No. Empresas
Grande	23
Mediana	70
Pequeña	210
Micro	677
Total general	980

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

La vinculación de talento humano representa alrededor de 18.000 empleos, según lo reportado por las empresas al momento de renovar su registro mercantil, estando distribuidos un 70% en las empresas grandes y medianas (37% y 33% respectivamente), mientras las pequeñas y micro les corresponde el 19 % y 11%.

Número de Trabajadores pertenecientes a los diversos Tipos de Empresas que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	No. Empleados
Grande	6.736
Mediana	5.777
Pequeña	3.455
Micro	2.020
Total general	17.988

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Tomando como referencia los activos de las empresas, tenemos que las grandes empresas representan el 61%, las medianas el 27%, mientras que pequeñas y micros tienen el 11% y 1% respectivamente.

Activos de los Tipos de Empresas que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	Activos (\$)
Grande	1.482.654.037.032
Mediana	649.671.696.941
Pequeña	269.128.019.422
Micro	37.885.006.690
Total general	2.439.338.760.085

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

El comportamiento de los ingresos, es similar al de los activos, llevando una alta participación las empresas grandes y medianas en un 60% y 26% respectivamente, teniendo las pequeñas un 11% y micros el 3%.

Ingresos de los Tipos de Empresas que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	Ingresos (\$)
Grande	1.412.009.574.519
Mediana	603.237.872.683
Pequeña	274.643.024.437
Micro	59.648.888.724
Total general	2.349.539.360.363

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Este proceso de consolidación del clúster de salud en el Atlántico ha generado muchas oportunidades en la especialización de servicios, trayendo consigo la creación de un poco más de 500 nuevas empresas en los últimos 5 años, así:

Antigüedad de los Tipos de Empresas que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño	Menor de 1 Año	De 1 a 5 Años	De 6 a 10 Años	De 11 a 15 Años	De 16 a 30 Años	Más de 30 Años	Total General
Grande		1	5	5	10	2	23
Mediana	1	8	14	11	29	7	70
Pequeña	1	49	50	43	60	7	210
Micro	43	404	123	45	58	4	677
Total general	45	462	192	104	157	20	980

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Registros de cuantas y cuales empresas están exportando servicios, no se han logrado consolidar, pero si la Cámara de Comercio de Barranquilla, ha identificado 19 empresas que han logrado incursionar de forma exitosa en mercados internacionales.

Empresas Exportadoras de Servicios que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	No. Empresas
Grande	8
Mediana	5
Pequeña	5
Micro	1
Total general	19

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



Caracterizando estas empresas exportadoras por actividad económica, tenemos:

Empresas Exportadoras de Servicios por Actividad Económica, que pertenecen al Clúster – Salud (Año 2016)

Actividad Económica	No. Empresas
8610 Actividades de hospitales y clínicas, con internación	8
8621 Actividades de la práctica médica, sin internación	5
8699 Otras actividades de atención de la salud humana	2
8622 Actividades de la practica odontológica	2
8691 Actividades de apoyo diagnóstico	1
8692 Actividades de apoyo terapéutico	1
Total general	19

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



Por número de trabajadores según lo reportado al momento de renovar el registro mercantil, tenemos el siguiente comportamiento.

Número de Trabajadores pertenecientes a los diversos Tipos de Empresas Exportadoras que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	No. Empleados
Grande	3.190
Mediana	295
Pequeña	66
Micro	-
Total general	3.551

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



Caracterizando los ingresos y el valor de los activos, tenemos:

Ingresos de los Tipos de Empresas Exportadoras que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	Ingresos (\$)
Grande	750.114.721.503
Mediana	32.711.651.037
Pequeña	11.763.847.142
Micro	-
Total general	794.590.219.682

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)

Activos de los Tipos de Empresas Exportadoras que pertenecen al Clúster - Salud del Departamento del Atlántico (Año 2016)

Tamaño Empresa	Activos (\$)
Grande	914.293.727.313
Mediana	39.416.120.870
Pequeña	9.214.264.672
Micro	5.000.000
Total general	962.929.112.855

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio (2018)



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Para el año 2018, las empresas exportadoras de servicios de salud en el Atlántico, acompañadas por la Cámara de Comercio de Barranquilla, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e INNpuls Colombia, están desarrollando la puesta en marcha de una propuesta de valor en cuidado continuo clínico internacional

El producto esperado será la sofisticación de servicios de salud e instalación de un modelo metropolitano de I+D+i en Barranquilla, con apoyo estatal de cofinanciación otorgado por intermedio de la unidad de gestión empresarial administrada por Fidulcodex.



Foto por: Andi

<https://www.legiscomex.com/Documentos/calidad-sello-andi-servicios-salud-abr-7-14-4not>



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Hallazgos de la Investigación



CAPITULO II.

DIAGNÓSTICO DEL IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS QUE EXPORTAN SERVICIOS Y HACEN PARTE DEL CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

<http://www.eafit.edu.co/cec/congresos/conferencia-sector-salud/Paginas/Inicio.aspx>



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

El DANE (2018), rector del sistema estadístico nacional, desarrolló la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica en los sectores servicios y comercio 2014-2015 (EDITS), con una población muestra de 1061 empresas a nivel nacional, en las áreas de actividades relacionadas con la Salud Humana.

Del total de empresas encuestadas, encontramos que sólo 433 (41%) desarrollan actividades de innovación.

Así mismo, el talento humano de estas empresas que participó en actividades científicas, tecnológicas y de innovación (ACTI) fueron 6852 personas en el año 2014 y 9618 personas en el año 2015; mientras que los recursos invertidos en estas actividades fueron \$226.046.034.000 en el año 2014 y \$382.656.783.000 en el año 2015.



<http://www.escuelamanagement.eu/innovacion-estrategica/que-es-innovacion-concepto-clasificaciones-y-plan-de-accion>



En razón a que la encuesta EDIT Servicios 2014-2015 no refleja la inversión en ACTI para cada departamento, pero si determina la sumatoria por zonas del personal asociado a estas actividades, hemos realizado los siguiente cálculos propios de los autores, con el fin de determinar los montos de inversión para el Atlántico.

Empresas Innovadoras y Potencialmente Innovadoras a nivel de Colombia (Año 2015)

Total empresas innovadoras y potencialmente innovadoras	Personal en ACTI		Inversión en Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación (ACTI) *\$ Monto en miles de pesos			
	2014	2015	2014	Promedio x Persona	2015	Promedio x Persona
433	6.852	9.618	226.046.034	32.990	382.656.783	39.785

Fuente: Elaboración propia por parte de los Autores (2018)



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Empresas Innovadoras y Potencialmente Innovadoras a nivel Departamental en Colombia (Año 2015)

Total empresas innovadoras y potencialmente innovadoras	Personal en ACTI	Personal en ACTI	Inversión en Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación (ACTI) *\$Monto en miles de pesos	
	2014	2015	2014	2015
Bogotá D.C.	1.837	2.613	60.602.242	103.959.469
Antioquia	981	1.494	32.362.983	59.439.513
Valle del Cauca	811	786	26.754.719	31.271.390
Huila	550	699	18.144.384	27.810.053
Quindío	642	648	21.179.445	25.780.993
Atlántico	432	599	14.251.589	23.831.505
Cundinamarca	203	523	6.696.927	20.807.808
Santander	195	304	6.433.009	12.094.787
Nariño	129	300	4.255.683	11.935.645
Bolívar	220	244	7.257.754	9.707.658
Caldas	128	158	4.222.693	6.286.106
Boyacá	50	155	1.649.489	6.166.750
Arauca	151	151	4.981.458	6.007.608
Risaralda	129	145	4.255.683	5.768.895
Norte de Santander	43	144	1.418.561	5.729.110
Córdoba	107	111	3.529.907	4.416.189
Magdalena	63	111	2.078.357	4.416.189
Tolima	32	62	1.055.673	2.466.700
Sucre	25	50	824.745	1.989.274
Chocó	3	47	98.969	1.869.918
Cesar	13	36	428.867	1.432.277
La Guajira	29	36	956.704	1.432.277
Cauca	45	32	1.484.541	1.273.135
Caquetá	8	11	263.918	437.640
Meta	18	8	593.816	318.284
Putumayo	8	1	263.918	39.785

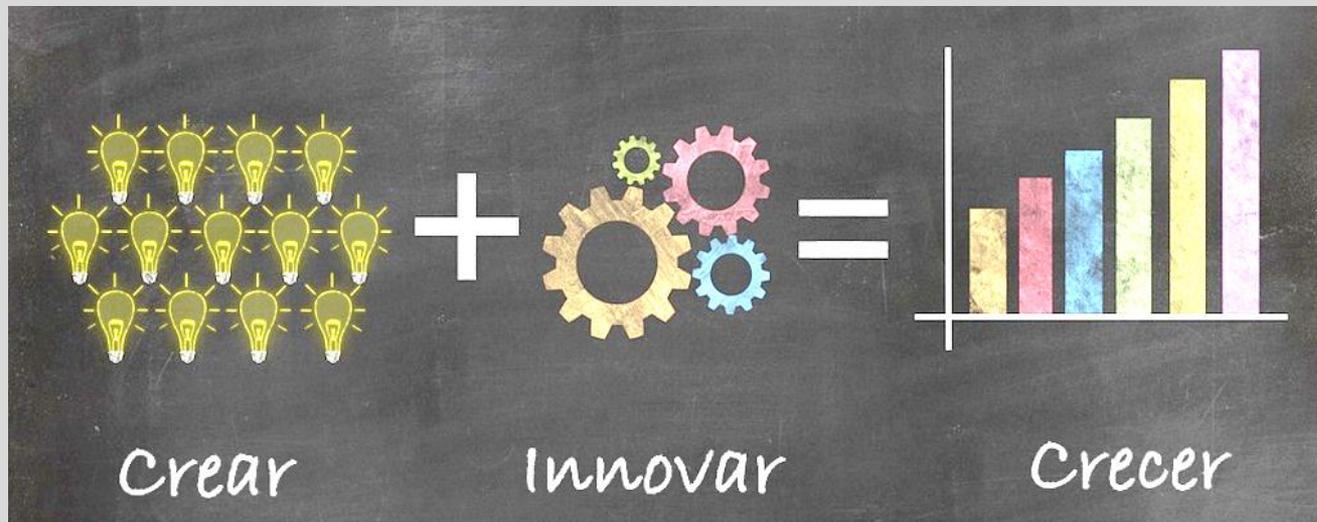
Fuente: Elaboración propia por parte de los Autores (2018)



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Una primera conclusión del anterior análisis es que en los cinco departamentos en los que están desarrolladas iniciativas de clústers de salud, hubo un incremento en la inversión en ACTI, comparando las vigencias 2014 y 2015, así: Santander del 88,01%, Antioquia del 83,67%; Bogotá del 71,54%, Atlántico del 67,22% y finalmente Valle del Cauca del 16,88%





Otra fuente de análisis son los resultados del Índice Departamental de Competitividad 2017, que evalúa la competitividad territorial a partir de diez pilares, agrupados en tres factores: condiciones básicas, eficiencia y sofisticación e innovación.

Los resultados de los territorios donde operan los clústers de salud en el país se muestran en la siguiente tabla:

Índice Departamental de Competitividad (Año 2017)
Factor 3 Sofisticación e Innovación – Pilar 10 Innovación

Departamento	Investigación de Alta Calidad*	Revistas Indexadas*	Patentes y Diseños Industriales**
Bogotá D.C.	4,19	2,35	22,56
Antioquia	3,36	1,12	12,85
Atlántico	2,93	1,02	1,61
Santander	2,38	1,02	8,69
Valle del Cauca	2,15	0,65	5,36

Fuente: Consejo Privado de Competitividad (2018)

*Grupos de investigación por cada 100.000 habitantes.

**Patentes de invención, de modelo de utilidad y de diseños industriales concedidas a residentes, por cada 1.000.000 habitantes.



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

A partir de este último análisis, en grupos de investigación para la sofisticación y la innovación, el Atlántico obtiene buenos resultados (tercer lugar cerca de Antioquia y por encima de Santander y Valle), gracias a instituciones de educación superior ubicadas en Barranquilla, tales como la Universidad Autónoma del Caribe, Universidad de la Costa y la Universidad Simón Bolívar, ésta última con grupos de investigación propios del sector salud, adscritos a su facultad de medicina.



<https://www.canstockphoto.com/concept-of-management-medical-science-34329230.html>



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Así mismo, en el Departamento del Atlántico se viene reforzando la incorporación de la innovación por parte de los empresarios a través de diferentes frentes, que han sido adelantados de la mano de entidades como Colciencias, concretamente mediante el programa Alianzas Regionales para la Innovación.

A través de Cientech, el Centro de Transferencia de Conocimiento e Innovación de la región, se ha logrado dinamizar la participación de la academia en asocio con el sector empresarial, transfiriendo licencias de explotación de resultados de investigación universitaria, tecnologías desarrolladas en universidades acompañadas en procesos de alistamiento comercial, soluciones tecnológicas empresariales, tecnologías acompañadas para definir su potencial de protección y solicitudes de patente.

La Universidad Autónoma del Caribe, el Instituto Técnico de Soledad Atlántico ITSA, la Universidad del Atlántico y la Universidad Simón Bolívar, son socias de Cientech.



Sin embargo, todavía hay un camino por recorrer. En materia de competitividad, el Atlántico ocupa el octavo puesto a nivel nacional, superado por los otros departamentos que cuentan con iniciativas clústers.

**Índice Departamental de Competitividad (Año 2017)
Clasificación General y por Factores**

Departamento o Distrito Capital	IDC 2017		Condiciones Básicas		Eficiencia		Sofisticación e Innovación	
	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)
Bogotá D.C.	8,22	1	7,38	1	8,21	1	9,48	1
Antioquia	6,67	2	6,08	3	6,64	3	7,62	2
Santander	6,17	3	6,22	2	6,32	4	5,72	6
Valle del Cauca	6,15	6	5,95	5	5,44	7	6,3	3
Atlántico	5,52	8	5,77	9	5,27	8	5,76	5

Fuente: Consejo Privado de Competitividad (2018)



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Si bien es una realidad estos resultados, existen sectores económicos que se destacan y afianzan al departamento, como lo es el sector servicios, y propiamente el clúster de salud.

Índice Departamental de Competitividad (Año 2017)
Factor 1 Condiciones Básicas – Pilar 5 Salud – Cobertura en Salud

Departamento	Cobertura de Aseguramiento en salud	Cobertura Vacunación Triple Viral	Disposición Adecuada de Residuos Sólidos
Atlántico	98,89%	100,00%	100,00%
Santander	98,47%	92,97%	99,11%
Antioquia	93,79%	95,47%	98,52%
Bogotá D.C.	93,52%	95,25%	100,00%
Valle del Cauca	91,83%	94,25%	94,90%

Fuente: Consejo Privado de Competitividad (2018)

El departamento del Atlántico, brinda escenarios que potencializan sus oportunidades para el clúster de salud, por los resultados de las políticas en salud pública, reflejados en tener el mayor porcentaje de cobertura en aseguramiento en salud, en comparación con los territorios objetos de este estudio.



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Las empresas del clúster de salud en el departamento afianzan con inversiones en su infraestructura, su visión de exportar servicios en salud, tal y como se aprecia al tener 269,17 camas, frente a Bogotá que tienen 185,09 camas; reforzado mucho más en las camas especializadas, donde el Atlántico tienen 137,18 casi duplicando a Bogotá, cuyo indicador está en 75,79 camas.

Índice Departamental de Competitividad (Año 2017)
Factor 1 Condiciones Básicas – Pilar 5 Salud – Calidad en Salud

Departamento	Camas Hospitalarias Totales / por cada 100.000 Hab.	Camas de Servicios Especializados / por cada 100.000 Hab.	Tiempo de Asignación Citas Médicas, en # de días.
Atlántico	269,17	137,18	2,66
Santander	211,83	87,64	3,10
Bogotá D.C.	185,09	75,79	5,20
Valle del Cauca	161,26	58,25	2,96
Antioquia	158,24	53,27	2,50

Fuente: Consejo Privado de Competitividad (2018)

En servicios de consulta externa en atención al usuario en asignación de citas, Antioquia lleva la delantera con 2,5 días, seguido por el Atlántico con 2,66 días, y Bogotá cierra este comparativo, con 5,20 días para conceder una cita programada.



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Otro indicador analizado es el número de instituciones incluidas en el Sistema Único de Acreditación en Salud desarrollado por el ICONTEC, acogiendo los lineamientos de la International Society for Quality in Healthcare – ISQua.



<http://www.imbanaco.com/reconocimiento/acreditacion-internacional-salud/acreditacion-internacional-salud-isqua/>

Actualmente en el país ICONTEC ha certificado a 40 instituciones. La importancia de esta acreditación radica, por una parte, en que constituye una oportunidad para que sean competitivas en el plano internacional, con el fin de que puedan exportar servicios de salud, y, por otra, genera competencia entre las entidades por ofrecer mejores servicios, lo cual redundará directamente en beneficio de los usuarios que tendrán la opción de escoger entre aquellas instituciones que presenten más altos estándares de calidad.



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Instituciones Prestadoras de Salud Acreditadas (Año 2018)

Departamento	IPS Acreditadas ICONTEC
Bogotá D.C.	21
Antioquia	6
Atlántico	3
Valle del Cauca	3
Santander	2
Resto del País	5

Fuente: Icontec (2018)

El mayor número de instituciones acreditadas se encuentran en la ciudad de Bogotá, la cual, al ser la capital, cuenta con el mayor tráfico aéreo del país, y por consiguiente un gran número de potenciales pacientes internacionales. Antioquia tiene 6 instituciones acreditadas, todas en Medellín. En el Atlántico, las 3 instituciones acreditadas exportan servicios, como lo son Clínica Bonnadona Prevenir; Centro Oftalmológico Carriazo y Laboratorio Clínico Continental.



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

El recién creado Caribbean Health Group, agrupa 8 instituciones prestadoras de salud exportadoras de servicios, las cuales se han unido para trabajar por lograr una visión del futuro para Barranquilla, potencializar el trabajo en equipo de las instituciones líderes de la estrategia clúster, cuyo énfasis es la promoción de los servicios internacionales y el interés por aportar y apoyar en el logro de los objetivos.



https://twitter.com/caribbean_group

Las instituciones Clínica Portoazul, Clínica Oftalmológica del Caribe, Otorhinocenter, Clínica La Merced, Organización Clínica General del Norte, Instituto de Trasplante de Médula Ósea de la Costa, Clínica Iberoamérica y Carlos Acevedo, representan 845 camas, el 12,30% de la totalidad del departamento, que suman aproximadamente 6900 camas, en donde el 8% corresponde a empresas sociales del Estado.



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Analizando los activos entre las empresas del clúster de salud en el Departamento del Atlántico para las vigencias 2015 y 2017, tenemos:

Valor de Activos Vigencia 2015 y 2017 Empresas del Clúster de Salud que reportaron información a la Superintendencia de Salud, en \$ millones de pesos

Agrupación	# Inst. que reportaron Estados Financieros		Activos			
	2015	2017	2015	2017	% Part. 2017	% Variación 2017 vs 2015
Exportan Servicios	17	15	\$ 1.019.453	\$ 1.198.294	35,95%	17,54%
<i>Caribbean Health Group</i>	7	7	\$ 724.680	\$ 886.219	73,96%	22,29%
<i>Otras Exportan Servicios</i>	10	8	\$ 294.773	\$ 312.075	26,04%	5,87%
No Exportan Servicios	385	299	\$ 1.704.981	\$ 2.135.385	64,05%	25,24%
Total Atlántico	402	314	\$ 2.724.434	\$ 3.333.679		

Fuente: Superintendencia de Salud y Cálculos de los autores (2018).

El incremento en los activos de las empresas que conforman la alianza Caribbean Health Group, en gran medida obedece a la dotación y equipamiento de la puesta en marcha y ampliación en servicios de las clínicas Iberoamérica, Oftalmológica del Caribe y Portoazul.



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

En el trabajo también se analizan otros indicadores financieros de pasivos, patrimonio, ingresos, costos, gastos y utilidad del ejercicio, pero en esta sustentación se destaca el indicador de Cuentas por Cobrar.

Cuentas por cobrar del Clúster de Salud que reportaron información a la Superintendencia de Salud, en \$ millones de pesos

Agrupación	# Inst. que reportaron Estados Financieros	Cuentas por Cobrar		
		2017	% Part. 2017	% Sobre Activos 2017
Exportan Servicios	15	\$ 516.667	27,32%	43,12%
<i>Caribbean Health Group</i>	7	\$ 380.839	73,71%	42,97%
<i>Otras Exportan Servicios</i>	8	\$ 135.828	26,29%	43,52%
No Exportan Servicios	299	\$ 1.374.805	72,68%	64,38%
Total Atlántico	314	\$ 1.891.472		

Fuente: Superintendencia de Salud y Cálculos de los autores (2018).



IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO

Mientras esta situación está en manos del Gobierno Central, las empresas del clúster de salud, que exportan servicios, afianzan sus oficinas internacionales, en razón al retorno del ingreso por el servicio prestado, por los canales de comercialización de turismo médico, a través de las agencias facilitadoras y aseguradores internacionales, en donde los costos de las especialidades demandadas cuestan entre USD 10.000 y USD 50.000 dólares, y el 40% de los pacientes pagan independiente.

La exportación de servicios en salud según lo indica Medical Tourism Index, es un mercado global en crecimiento, representado en USD 100 billones de dólares y 11 millones de pacientes, con un crecimiento del 25% anual al año 2027.





UNIVERSIDAD
**AUTÓNOMA
DEL CARIBE**
Barranquilla, Atlántico

Hallazgos de la Investigación



<http://www.eafit.edu.co/cec/congresos/conferencia-sector-salud/Paginas/Inicio.aspx>

CAPITULO III. RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DE LAS EMPRESAS DEL CLÚSTER DE SALUD EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO



RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

En los últimos años, Colombia ha sido reconocida, como un país con grandes avances en prestación de servicios de salud. El Gobierno junto a la empresa privada, han logrado trazar una hoja de ruta que hoy ha materializado una red de instituciones de salud con potencial para exportar servicios.

Los pacientes internacionales que actualmente llegan al país, se reciben en 6 áreas principalmente:

- 1. Cirugía estética - Tipo de paciente: Directos y/o referencias Médico a Médico**
- 2. Odontología - Tipo de paciente: Directos y/o referencias Médico a Médico**
- 3. Pérdida de Peso - Tipo de paciente: Directos y/o referencias Médico a Médico**
- 4. Chequeos Ejecutivos – Expatriados, Multinacionales.**
- 5. Urgencias – Viajeros**
- 6. Maternas de Alto Riesgo – Convenio País**





RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

En la actualidad los consumidores extranjeros de servicios médicos nacionales son en su mayoría los ciudadanos colombianos residentes en Estados Unidos. En segunda instancia, latinos o hispano parlantes que tienen relación con Colombia (sea por familiaridad o por simpatía).



<https://www.testa.tv/easyblog/entry/ley-fsma-cambios-para-los-que-exportan-a-estados-unidos.html>

Competimos con países vecinos (Costa Rica, Panamá y México, entre otros) en la gran mayoría de los procedimientos, pero los grandes jugadores de servicios de salud en el mundo siguen siendo India y Tailandia.



RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

El Clúster de Salud en el Atlántico, ha definido tres segmentos del mercado, con diferentes criterios de compra y canales de comercialización para su propuesta de valor, ellos son:

- ❖ **Turismo Médico: Medical Facilitators – Emisivos – Receptivos; Aseguradoras no VIP; Gobiernos nacionales.**
- ❖ **Expatriados: Aseguradoras país emisor; Multinacionales en la ciudad.**
- ❖ **Pacientes Internacionales Aseguradoras VIP: Cono Sur.**





RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Los costos crecientes del tratamiento médico en los Estados Unidos están impulsando un movimiento para subcontratar el tratamiento médico. Las estimaciones del número de estadounidenses que viajan al extranjero para recibir tratamiento varían de USD 50,000 a USD 500,000.

Los cargos por procedimientos comunes, como el bypass cardíaco, pueden ser de U\$D 14,800 en Colombia, en comparación con U\$D\$ 123,000 en los Estados Unidos. El reemplazo de rodilla en los Estados Unidos puede costar U\$D 35,000 en comparación con U\$D 12.500 en Costa Rica, nuestro competidor en la región, mientras que en Colombia U\$D 7.200 teniendo ventajas competitivas, cifras comparativas de costos, con fuente en International Medical Travel Journal.



<https://blog.general-life.com.vn/cuoc-song-tuoi-dep/song-khoe/chi-phi-chua-tri-ung-thu-ton-kem-nhu-nao/>



RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

El Clúster de Salud en el Atlántico, al estar en el caribe, tiene grandes potencialidades para recibir al paciente internacional, cuyo mercado objetivo son procedentes de Estados Unidos, Islas del Caribe, Canadá, Ecuador, Perú y Bolivia.

La corta distancia afianza las ventajas de la locación de Barranquilla, por ejemplo, los largos vuelos aéreos en los que el paciente está en una posición fija durante horas a la vez pueden causar embolias.

Si la tendencia hacia el turismo médico continúa, es posible que se requieran servicios de educación continua, acreditación y certificación para ayudar a garantizar la seguridad del paciente.



RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

En el último año las instituciones recibieron alrededor de 1355 pacientes internacionales, los cuales demandaron principalmente cinco (5) especialidades principales, así:

No. de Pacientes Internacionales, Especialidad demandada (Año 2018)

# Pacientes**	Especialidad	Origen
403	Cirugía Plástica, Odontología, Otorrinolaringología	USA, Caribe, Argentina, México, Perú, España, Inglaterra, Canadá, Alemania, Suecia.
306	Ginecología y Obstetricia	Alemania, Chile, Ecuador, Caribe, Centro América.
184	Cirugía Bariátrica	Estados Unidos
159	Cirugía General	Venezuela, Bélgica
42	Cardiología	Italia, Caribe, Centroamérica.

Fuente: Clúster Development 2018

* Información suministrada por 4 instituciones.

* Una institución concentra el 80% de estos pacientes.

** Cálculos aproximados por Clúster Development



RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Los criterios de compra para el paciente internacional, están en la experiencia y reputación del médico y del hospital, acreditación, costo del procedimiento, seguridad de la ciudad, marketing y posicionamiento de ciudad.

En este sentido, la propuesta de valor en turismo médico, debe estructurar un Plan de Comercialización, que incluya investigación de compradores potenciales, criterios de compra, objetivos de venta, contando con un portafolio de servicios pensado en el paciente internacional y apoyado de las agencias promotoras de inversión, Procolombia y ruedas de negocios con las aseguradoras que operan en los países que comprenden el mercado objetivo.



RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Caribbean Health Group, quien lidera dentro del Clúster de Salud, la exportación de servicios, ha iniciado una puesta en marcha de estrategias de posicionamiento.

En septiembre pasado en el tercer congreso denominado INN-Clúster en Bucaramanga, presentó entre sus acciones a realizar, el Primer Congreso Nacional en Marketing en Salud, a desarrollarse en noviembre de este año.

Y para el año siguiente proyecta el Foro 2019 Alianza América Economía, espacios diseñados para acciones de mercadeo, acompañado de las redes sociales y dirigido entre otros, a los facilitadores en turismo médico.



<http://laprobetadigital.com/congresos-medicos-y-redes-sociales>



RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

El costo nuestra principal
ventaja competitiva.

Especialidad	Procedimiento	USA	Costa Rica	Mexico	Colombia	Nivel Competitivo en Costo
Cardiovascular	Heart Bypass <i>Bypass de corazón</i>	123.000	27.000	27.000	14.800	1
	Angioplasty <i>Angioplastia</i>	28.200	13.800	10.400	7.100	1
	Heart Valve Replacement <i>Reemplazo de la válvula del corazón</i>	170.000	30.000	28.200	10.450	1
Ortopedia	Hip Replacement <i>Reemplazo de cadera</i>	40.364	13.600	13.500	8.400	1
	Hip Resurfacing <i>Rejuvenecimiento de cadera</i>	28.000	13.200	12.500	10.500	1
	Knee Replacement <i>Reemplazo de rodilla</i>	35.000	12.500	12.900	7.200	1
	Spinal Fusion <i>Fusión espinal</i>	110.000	15.700	15.400	14.500	1
Pérdida de Peso	Lap Band <i>Banda de vuelta</i>	14.000	9.450	6.500	8.500	2
	Gastric Sleeve <i>Manga gástrica</i>	16.500	11.500	8.900	11.200	2
	Gastric Bypass <i>Bypass gástrico</i>	25.000	12.900	11.500	12.200	2
Cirugía Cosmética	Breast Implants <i>Implantes de pecho</i>	6.400	3.500	3.800	2.500	1
	Rhinoplasty <i>Rinoplastia</i>	6.500	3.800	3.800	4.500	3
	Face Lift <i>Estiramiento facial</i>	11.000	4.500	4.900	4.000	1
	Liposuction <i>Liposucción</i>	5.500	2.800	3.000	2.500	1
	Tummy Tuck <i>Abdominoplastia</i>	8.000	5.000	4.500	3.500	1
Oftalmología	Lasik (Both eyes) <i>Lasik (ambos ojos)</i>	4.000	2.400	1.900	2.400	2
	Cornea (per eye) <i>Córnea (por ojo)</i>	17.500	9.800	N/A	N/A	N.A.
	Cataract sugery (per eye) <i>Tratamiento de cataratas (por ojo)</i>	3.500	1.700	2.100	1.600	1
Odontología	Dental Implant <i>Implante dental</i>	2.500	800	900	1.200	3

Fuente: Clúster Development 2018



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

RECOMENDACIONES TENDIENTES A POTENCIALIZAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

La oferta de servicios en salud para exportación, va acompañada de una triangulación con las aseguradoras, los facilitadores médicos y el gobierno, sumado a la agencias de turismo y red de principales hoteles y restaurantes en la ciudad, en procura de que el paciente internacional al llegar al clúster de salud en Barranquilla, encuentre los servicios que requiere.

La Cámara de Comercio de Barranquilla, está llamada para continuar dando acompañamiento a las empresas que actualmente exportan de manera individual servicios en salud, bajo la unidad del clúster, propendiendo a un trabajo interclúster, en lo referente a turismo de negocios y eventos, y destino cultural.



<http://barranquilla2018.com/en/barranquilla-abre-su-puerta-de-oro-a-centro-america-y-el-caribe-como-sede-principal/>



UNIVERSIDAD
**AUTÓNOMA
DEL CARIBE**
Barranquilla, Atlántico

IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE SALUD DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO



CONCLUSIONES

<http://www.eafit.edu.co/cec/congresos/conferencia-sector-salud/Paginas/Inicio.aspx>



CONCLUSIONES

El Atlántico, está llamado a ser un territorio competitivo.

Al estar implementada la estrategia de clúster, permite dinamizar la economía y afianza la instalación y desarrollo del tejido empresarial, imprimiendo competitividad.

En las empresas que exportan servicios y hacen parte del clúster de salud, el proceso para prepararse a llegar a los estándares internacionales como lo son Joing Comission International, The American Association for Accreditation of Ambulatory Surgery Facilities International, y Accreditation Canadá International, conllevó a que el índice departamental de competitividad en el factor salud, se cuenten con el mayor número de camas hospitalarias totales y camas de servicios especializados, por cada 100.000 habitantes, en comparación con las principales ciudades del país.





CONCLUSIONES

Entendiendo que dentro de las políticas del nuevo gobierno, el Turismo será el nuevo petróleo de Colombia, el Clúster de Salud del Atlántico, debe de articular acciones conjuntas con la vecina ciudad de Cartagena de Indias, para el desarrollo de una apuesta conjunta sobre el corredor de la vía al mar, en la cual sean puntos conectores, el proyecto de la Fundación Santa Fé, próxima a iniciar operaciones denominado Fundación Clínica Serena del Mar y la Clínica Portoazul, ambas instituciones estructuradas como Zonas Francas Permanentes Especiales dedicadas a la prestación de servicios de salud, propendiendo por acciones interclúster salud y turismo entre ambas territorios.





Lo que viene para el clúster es el desarrollo de proyectos articulados con grupos de investigación en las instituciones de educación superior, que apunten a:

- ❖ Desarrollo de APP para que el paciente pueda perfilar la urgencia previa visita, duplicar esquema de preguntas vía telefónica.
- ❖ Taxímetro de quirófanos, tarifas escaladas dependiendo de horarios, fines de semana para promoción de tiempos poco usados.
- ❖ Plataforma de capacitación en humanización del servicio, servicio al cliente, presencial y virtual.
- ❖ Estructurar el primer observatorio de salud de la región caribe, para diagnóstico y exámenes.
- ❖ Plataforma de evaluación de tiempos de respuesta de los especialistas, que permita evidenciar calificaciones públicamente.
- ❖ Canales de comunicación para educar a los pacientes, medios digitales en pantalla de clínicas, revistas, redes sociales.
- ❖ Modelo automatizado de referenciación de pacientes para inducir a demanda interna entre clínicas.
- ❖ Modelos de interrelación con la banca para mejorar los flujos de efectivo.



CONCLUSIONES

Innovar, con el modelo de Cuidado Continuo de Salud, con prevención, diagnóstico, intervención y monitoreo especializado; con actividades de coach del paciente, prevención de enfermedades, respuestas en tiempo real y acompañamiento continuo del paciente; todo conllevará al bienestar del ser humano y entornos saludable.





Andersson, T., Schwaag Serger, S., Sörvik, J., & Wise Hansson, E. (2004). *The Clusters Policy Whitebook* (First ed.). Sweden: International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development (IKED). Recuperado el 03 de Octubre de 2018, de <http://www.tci-network.org/uploads/media/CKC/0001/03/245afe2fcf683b3b2fcdf803cab80795f2ff0fe.pdf>

Barry, N. (1993). *La Pequeña Empresa como Gran Negocio: Manual de Orientación*. Caracas, Venezuela: Corpoindustria. Cedinco.

Becattini, G. (2004). *Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial*. (C. E. Lluch, Ed.) Barcelona, España: Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

Bengtsson, M., & Kock, S. (2000). "Coopetition" in business Networks—to cooperate and compete simultaneously. (A. D. Adam Lindgreen, Ed.) *Industrial Marketing Management*, 29(5), 411-426.

Brandenburger, A., & Nalebuff, B. (1996). *Co-opetição*. Rio de Janeiro, Brasil: Rocco.

Cámara de Comercio de Barranquilla. (28 de Octubre de 2015). [Camarabaq.org.co](http://www.camarabaq.org.co). Recuperado el 11 de Octubre de 2018, de *Cluster Salud-Farma*: <http://www.camarabaq.org.co/pentagono/cluster-salud-farma/>

Caribbean Health Group. (2016). *Caribbean Health Group*. (Elecsis) Recuperado el 05 de Octubre de 2018, de <http://caribbeanhealthgroup.com/>

Champredonde, M., & Cosiorovski, J. G. (2013). *¿Agregado de Valor o Valorización integral? Reflexiones a partir de Denominaciones de Origen en América Latina*. Informe, VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, Argentina.

Chirinos G., A., Rodríguez M., G., & Bonomie, M. E. (Enero-Junio de 2008). *Integración vertical de la cadena de valor del sector avícola en el estado Zulia*. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XIV(1), 175-193.

Conejos, J., & Duch, E. (1995). *La creación de ventaja competitiva a nivel de microcluster*. *Economía Industrial*(303), 159-170.

Dagnino, G., & Padula, G. (2002). *Coopetition strategy*. In *Second European Academy of Management Annual Conference*, 9-11.

DANE. (Agosto de 2018). microdatos.dane.gov.co. (DANE, Productor) Recuperado el 24 de Octubre de 2018, de <http://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/536/study-description>

Dei Ottati, G. (2006). El "efecto distrito": algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas. *Economía Industrial*, 359, 73-87.

Ecotec Research & Consulting. (2003). *DTI. A Practical Guide to Cluster Development*. England's Regional Development Agencies, Department of Trade and Industry. London, U.K.: England's Regional Development Agencies. Recuperado el 03 de Octubre de 2018, de <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20070506212507/http://www.dti.gov.uk/files/file14008.pdf>

Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Rubio, P. (2014). *Metodología De La Investigación* (Sexta ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill.

Marchi, J. (2006). *Redes empresariais: um estudo comparativo dos fatores sócio-comportamentais e desempenho competitivo em duas redes de empresas do varejo alimentício*. Universidade Federal de Santa Maria, Mestrado em Administração. Brasil: Universidade Federal de Santa Maria.

Marshall, A. (1919). *Industry and Trade* (Tercera ed.). Londres, Inglaterra: MacMillan.

Marshall, A. (1980). *Principles of Economics* (Octava ed.). Londres, Inglaterra: MacMillan.

Mixteo Grajirena, J., Idigoras Gamboa, I., & Vicente Molina, A. (2004). *Los clusters como fuente de competitividad: el caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco*. (B. V. Alonso, Ed.) *Cuadernos de Gestión*, 4(1), 55-67. Recuperado el 22 de Octubre de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/2743/274321243003.pdf>



Morillo, M. (2005). Análisis de la cadena de valor industrial y de la cadena de valor agregado para las pequeñas y medianas industrias. *Actualidad Contable FACES*, 8(10).

Mosquera Abadía, H., & Millán Solarte, J. C. (Enero-Junio de 2013). Competitividad en empresas innovadoras de software y tecnologías informáticas. *Cuadernos de Administración*, 29(49), 38.

Navarrete Nossa, J., Montoya Restrepo, L., & Montoya Restrepo, I. (2009). Clusters como un modelo en el desarrollo de los negocios electrónicos. (E. J. Duque Oliva, Ed.) *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 19(34), 35-52. Recuperado el 10 de Octubre de 2018, de http://www.fce.unal.edu.co/media/files/innovar/v19n34/INNOVAR_34.pdf

Newlands, D. (2003). Competition and Cooperation in Industrial Clusters: The Implications for Public Policy. *European Planning Studies*, 11(5), 521-532. doi:<https://doi.org/10.1080/09654310303649>

Pacheco, G., Nieto, D., Urueta, L., & Batista, Y. (2018). Análisis de la Productividad en Pymes de los Clúster: Segmento Salud. Barranquilla: Cámara de Comercio de Barranquilla.

Polo Otero, J. L., Ramos Ruiz, J. L., Arrieta Barcasnegras, A. A., & Ramírez Arbelaez, N. (Abril de 2018). Impacto de la Innovación sobre la conducta exportadora en el sector de alimentos y bebidas de Colombia. (C. Téllez, Ed.) *Revista de Análisis Económico*, 33(1), 88-120. Recuperado el 22 de Octubre de 2018, de <http://www.rae-ear.org/index.php/rae/article/view/506/275275279>

Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Competitive Intelligence Review*, 1(1), 14. Recuperado el 18 de Octubre de 2018

Porter, M. (November-December de 1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 77 - 90. Recuperado el 06 de Octubre de 2018

Porter, M. E. (1999). *Ser Competitivo*. Bilbao, España: Deusto.

Porter, M., & Kramer, M. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1).

Ramos Ruíz, J. L., Moreno Cuello, J. L., Polo Otero, J. L., & Almanza Ramírez, C. (2014). Clusters en el Caribe Colombiano. El Caso del Atlántico: desempeño innovador y dinamización de la economía. Barranquilla, Atlántico, Colombia: Universidad del Norte.

Ramos, J. (1998). Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos en torno a los recursos naturales. *Revista CEPAL*, 66, 105-125., 1(66), 105 - 125. Recuperado el 12 de Octubre de 2018

Rodríguez, M. C. (2012). Gestión de clústers en Colombia: una herramienta para la competitividad. Bogotá, Colombia: Universidad de Los Andes.

Salazar, A. (1999). Clúster Azúcar. Ministerio de Comercio Exterior de la República de Colombia, Agronegocios. Bogotá D.C.: MinComercio. Recuperado el 11 de Octubre de 2018, de <http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/azucar/cluster.html>

Shakya, M. (2009). Clusters for Competitiveness: A Practical Guide & Policy Implications for Developing Cluster Initiatives. World Bank, International Trade Department. New York: World Bank. Recuperado el 10 de Octubre de 2018, de http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/cluster_initiative_pub_web_ver.pdf

Shank, J., & Govindarajan, V. (1995). Gerencia Estratégica de Costos. La nueva herramienta para desarrollar una ventaja competitiva. Bogotá D.C., Colombia: Norma.

MUCHAS GRACIAS



UNIVERSIDAD
**AUTÓNOMA
DEL CARIBE**
Barranquilla, Atlántico