

**Identificación y Consolidación de Encadenamientos Productivos Redes Empresariales
Formación de Micro Clúster en Fabricación de Zapatos Porvenir 2017.**

Haydeé Florián Plasencia¹
¹Universidad Privada de Trujillo UPRIT)
Haydeeinvestigacion@gmail.com
Teléfono: 941952006

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo general lograr identificar y consolidar encadenamientos productivo de Redes empresariales y la formación de Micro clúster de zapatos Distrito Porvenir, utilizo el método descriptivo, simple prospectivo la población estuvo constituida por 40 pequeños empresarios del sector calzado, obteniendo como resultado que el 92.5% no conocen el significado de clúster y tan solo el 7.5 conoce acerca de clúster, en relación al incentivo del clúster por parte del gobierno ellos afirman que debería ser con más dinero, para facilitar prestamos de inversión en el sector calzado, existen 30 empresarios que representa el 75% y solo 25% afirman que necesitan más capacitación para producir y crecer mejor productivamente.

Las oportunidades para implementación de clúster en los pequeños empresarios consideran que para elevar la competitividad es necesario producir mejor en calidad y diseño que representa el 57.5% y el 42.5 afirma que su conformación del clúster ayudara a acceder a nuevos mercados. En cadena de suministros el 22.5%, su relación es buena con los distribuidores su aceptación del calzado ,teniendo como conclusiones que los clúster identificados y mapeados fueron 40 microempresarios ,el valor agregado está dado por la calidad en 37.5% y el diseño el 25%.En relación a las capacitaciones brindadas por el estado no reciben capacitaciones por ninguna entidad, ellos afirman que deberían el gobierno nacional capacitar un 75% y el 20% la cámara de comercio y 5% las universidades. La calidad de servicio brindada en la cadena de suministros en su totalidad es buena y su relación con los proveedores es también de regular a aceptable.

Palabras clave: Identificación y consolidación de clúster.

ABSTRACT

The present study had as a general objective to identify and consolidate productive chains of business networks and the formation of Micro Clúster of shoes District Porvenir, I use the descriptive method, simple prospective the population was constituted by 40 small entrepreneurs of the footwear sector, obtaining as a result that 92.5% do not know the meaning of cluster and only 7.5 knows about cluster, in relation to the incentive of the cluster by the government they say that it should be with more money, to facilitate investment loans in the footwear sector, there are 30 entrepreneurs who represent 75% and only 25% say they need more training to produce and grow better productively.

The opportunities for cluster implementation in small businessmen consider that to increase competitiveness it is necessary to produce better in quality and design, which represents 57.5% and 42.5 states that its conformation of the cluster will help to access new markets. Supply chain 22.5%, its relationship is good with the distributors their acceptance of footwear, taking as conclusions that the clusters identified and mapped were 40 micro entrepreneurs, the added value is given by the quality in 37.5% and the design 25 %. In relation to the training provided by the state they do not receive training by any entity, they say that the national government should train 75% and 20% the chamber of commerce and 5% the universities. The quality of service provided in the supply chain as a whole is good and its relationship with suppliers is also from fair to acceptable.

Keywords: Cluster identification and consolidation

I. Introducción:

Los pilares fundamentales para el desarrollo empresarial sostenible en el tiempo, lo constituyen las empresas de nuestra región, generalmente los microempresarios son los que necesitan conocer como producir calidad en productos y a la vez insumos a bajo costo para fabricar buena calidad de zapatos, observamos esta realidad que ellos producen para el día, pero en realidad es necesario organizarlos en clúster empresariales para mejores resultados y agruparlos por modelos y tipos de calzado.

Un clúster significa cambio radical en la cultura de negocios tradicional., comienza por abrir la puerta a quienes tradicionalmente concebimos como nuestra competencia. Un "cluster" es un sistema al que pertenecen empresas y ramas industriales que establecen vínculos de interdependencia funcional para el desarrollo de sus procesos productivos y para la obtención de determinados productos o, dicho de otro modo, un "cluster" podría definirse como un conjunto o grupo de empresas pertenecientes a diversos sectores, ubicadas en una zona geográfica limitada, interrelacionadas mutuamente en los sentidos vertical, horizontal y colateral en torno a unos mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector industrial, formando un sistema interactivo en el que, con el apoyo decidido de la Administración, pueden mejorar su competitividad.(Arikian,A. 2009).

La industria del calzado de Trujillo, cuyo centro es el distrito el Porvenir, es conocida a nivel nacional, no lo era tanto su origen íntimamente vinculado a la migración del campo a la ciudad de sus pobladores, a lo que hay que agregarle otros factores como la hegemonía política del distrito, el nivel artesanal de sus productores y el liderazgo emprendido por su autoridad política a partir del año 2003. (Revista internacional de la investigación y del uso del método del caso 2008)

Las pequeñas empresas que existían en el Porvenir tenían una producción semanal aproximada de 30 docenas de pares, y trabajaban en talleres ubicados en viviendas, las instalaciones eran de mayor tamaño y tenían una mejor distribución que los microempresarios así como un mayor nivel tecnológico. Las empresas de este grupo se comunicaban vía correo electrónico, y hacían uso del Internet para actualizarse en cuanto a moda. En cuanto a la producción, manejaban los principales controles de producción,

llevaban un registro (kardex) de producción terminada y en procesos así como de insumos. (Revista internacional de la investigación y del uso del método del caso 2008.)

A partir del año 2004, el Ministerio de la Producción (PRODUCE) promovió la formación de consorcios en el sector, que buscaba la asociación de las empresas para trabajar conjuntamente con la finalidad de lograr su desarrollo. Para el año 2006 existían 12 consorcios formados por productores de calzado de El Porvenir, los cuales buscaban trabajar conjuntamente para presentarse a licitaciones del Estado y atender pedidos de clientes importantes como Saga o Ripley. (Revista internacional de la investigación y del uso del método del caso 2008)

Además de los factores mencionados, la Teoría de la Eficiencia Colectiva plantea que no basta con las condiciones del lugar geográfico y el sector, el éxito del *clúster* se basa en que las empresas aprendan a trabajar en forma mancomunada (Schmitz, 1995, 1999), brindando apoyo para colaborar, basado en las interrelaciones de los actores que constituyen el *clúster*. En este sentido, Schmitz plantea que los *clúster* no generarán un crecimiento mientras no exista equidad de acceso de los beneficios del *clúster*, esto significa que ningún negocio puede sostener una ventaja de ninguna otra empresa. El crecimiento depende del surgimiento de algunos negocios dominantes que posean mayor capacidad emprendedora y ambición, que simplemente negocios ordinarios.

II. MATERIAL Y MÉTODOS:

2.1 OBJETO DE ESTUDIO: Pequeños empresarios de sector calzado.

III. Métodos y Técnicas

La presente investigación es de tipo descriptivo, simple censal prospectivo, transversal no experimental. Se realizó la entrevista a 40 microempresarios del sector calzado.

3.1 Técnica:

Se utilizó la técnica de la entrevista personalizada a cada pequeño empresario del sector calzado de la del distrito Porvenir. Para el procesamiento de la información se utilizó tablas de doble entrada y programa de IBM SPSS V.23 al que fueron ingresaron los datos obtenidos por las entrevistas los resultados son presentados en tablas de frecuencia de una entrada con sus valores absolutos y respectivos.

IV. Resultados:

Tabla N° 1. *Distribución según conocimientos en significado de clúster 2017.*

Conocimiento en clúster	N°	%
SI	3	7.5
NO	37	92.5
TOTAL	40	100%

Fuente: Entrevista

Grafico N° 1 *Distribución según conocimientos en significado de clúster 2017.*

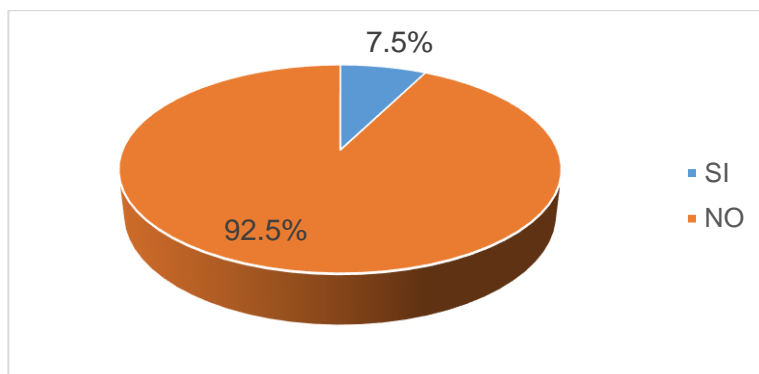


Tabla N° 2. *Distribución de incentivación del clúster por el Gobierno 2017.*

Gobierno podría incentivar el clúster	N°	%
Más Dinero	30	75
Capacitación	10	25
Total	40	100

Fuente: Entrevista

GRÁFICO 2 *Distribución de incentivación del clúster por el Gobierno 2017.*

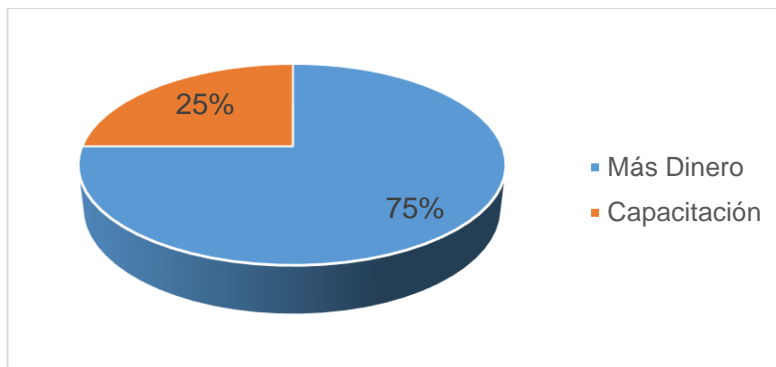


Tabla N° 3. *Distribución según limitación para conformación de clúster 2017.*

Limitación de conformación de clúster	N°	%
SI	13	32.5
NO	27	67.5
TOTAL	40	100

Fuente: Entrevista

Gráfico 3. *Distribución según limitación para conformación de clúster 2017.*

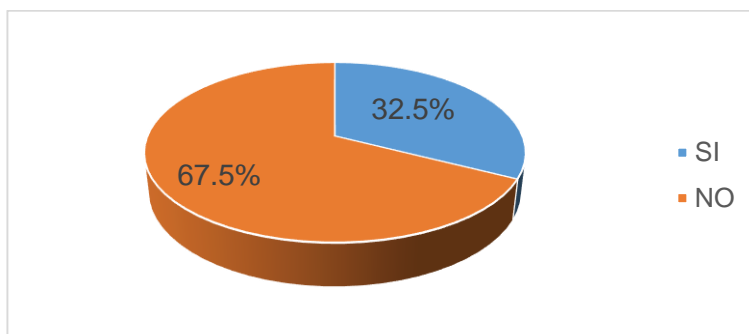


Tabla N°4. *Distribución según entidades que deberían brindar capacitación al sector calzado 2017.*

Entidades	N°	%
Gobierno Nacional	30	75
Universidades	2	5
Cámara de Comercio	8	20
Total	40	100

Fuente: Entrevista

Gráfico 4. *Distribución según entidades que deberían brindar capacitación al sector calzado 2017.*

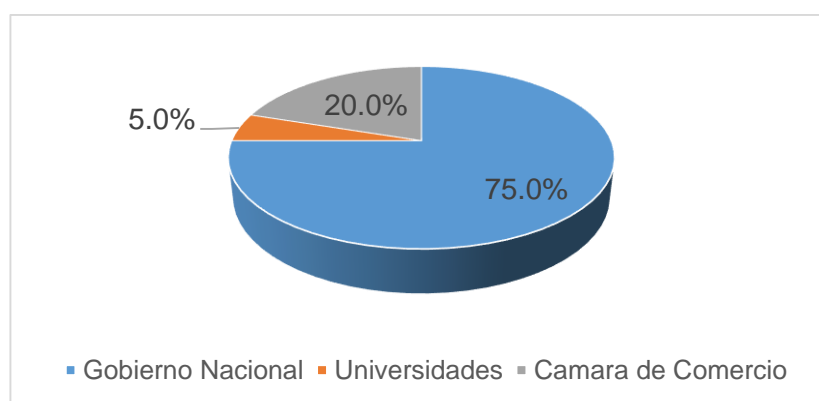


Tabla N°5. *Distribución según aceptación del diseño, calidad, precio del calzado 2017.*

Aceptación según diseño	N°	%
Diseño	20	50
Calidad	10	25
Precio	10	25
Total	40	100%

Fuente: Entrevista

Gráfico 5. Distribución según aceptación del diseño, calidad, precio del calzado 2017.

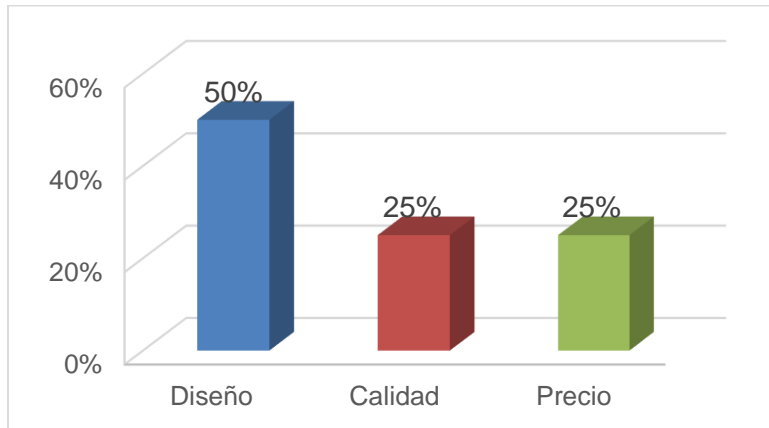


Tabla N° 6. Distribución según cadena de suministros 2017.

Cadena de suministros según tipo de relación	Tipo de Relación				Calificación del servicio			
	Buena	%	Regular	%	Buena	%	Regular	%
Proveedores	10	25	2	5	16	40	1	2.5
Distribuidores	9	22.5	2	5	2	5	2	5
Vendedores	2	5	1	2.5	6	15	5	12.5
Clientes	8	20	2	5	3	7.5	1	2.5
Competidores	1	2.5	3	7.5	3	7.5	1	2.5
Total	30	75	10	25	30	75	10	25

Fuente: Entrevista

Gráfico 6. Distribución según cadena de suministros 2017.

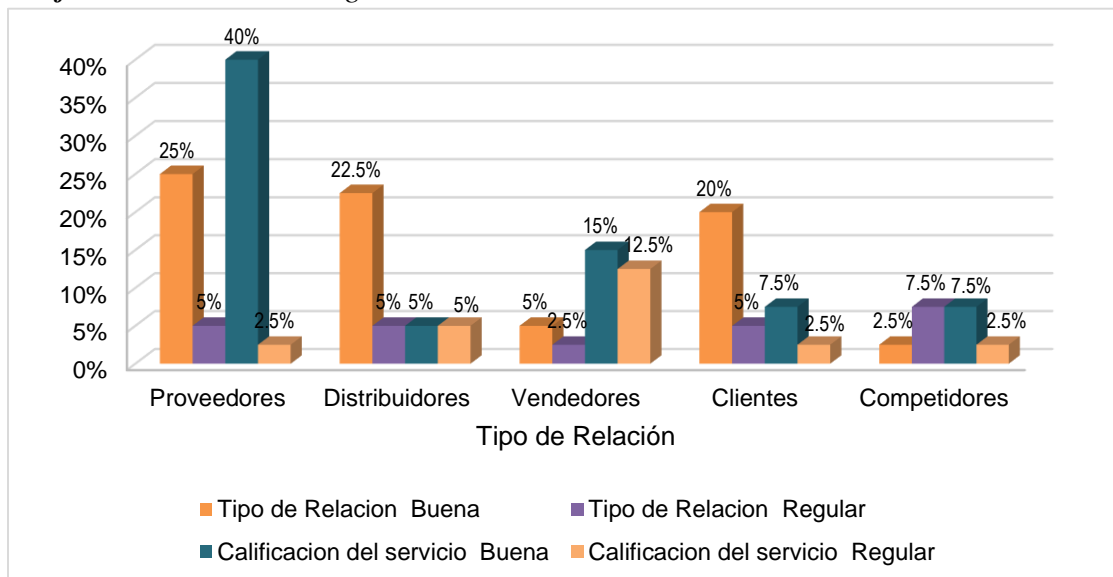
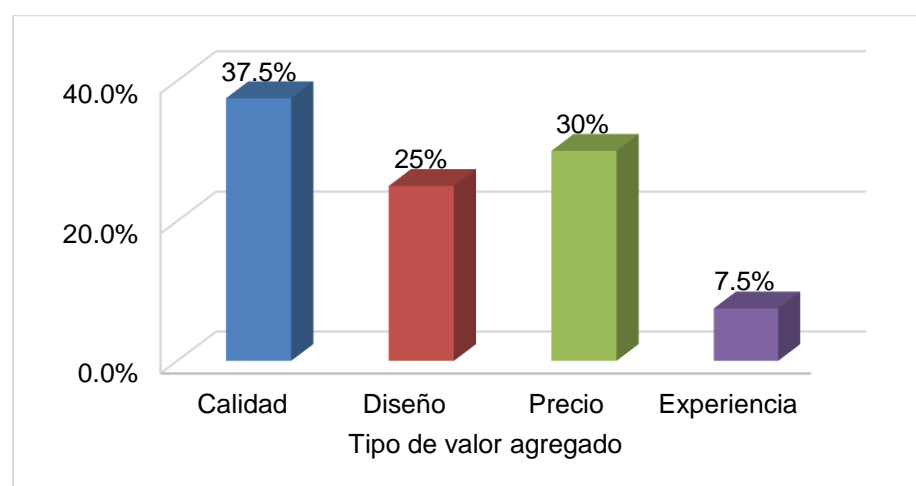


Tabla N° 7. *Distribución según valor agregado de la empresa según competencia 2017.*

Tipo de valor Agregado	N°	%
Calidad	15	37.5
Diseño	10	25
Precio	12	30
Experiencia	3	7.5
Total	40	100

Fuente: Entrevista

Gráfico 7. *Distribución según valor agregado de la empresa según competencia 2017.*



V. DISCUSIÓN:

Los clúster, analizados en el tiempo, son un estadio evolutivo de la dinámica industrial en ubicaciones geográficas específicas y estratégicas sus empresas acuerdan organizarse eventualmente para hacer competitivo y atractivo al conjunto, con el desarrollo de una proveeduría de calidad y la invitación a inversiones productivas complementarias, buscando entre todos satisfacer mercados exigentes. Las pequeñas y medianas empresas encontraron un espacio atractivo para aliarse y hacerse competitivas también encadenándose a empresas grandes y líderes situadas estratégicamente. Así se formaron los primeros clúster industriales en forma natural en torno a grandes ensambladores, con medianas y pequeñas empresas a su alrededor, formando círculos, niveles de empresas proveedoras.

Con respecto a la conformación y conocimiento en clúster en la realidad estudiada, encontramos que el 67.5% no conoce en que consiste la conformación de clúster y el 32.5% si conoce, que se inicia con un análisis competitivo de las empresas y para ello es necesario focalizar los negocios y el 67.5% considera que no sería un factor limitante formar un clúster la distancia el tiempo, el formar el clúster refieren que elevaría la competitividad en un 57.5% y el 42.5% se lograría acceder a nuevos mercados. Según la (Revista internacional de la investigación y del uso del método del caso 2008) el clúster se remonta a los inicios del siglo XX cuando existía en Lima siete fábricas de calzado que compartían el mercado con pequeños talleres artesanales en donde se fabricaba calzado a mano. Fue en esa época que el aumento de la demanda del calzado condición favorablemente la aparición de un incipiente clúster del calzado en Trujillo, pues alentó la necesidad de implementar curtiembres en lugares más cercanos a las cuencas agropecuarias que proveían de piel a las fábricas de la ciudad de Lima.

Solvell, O. España 2003 los organismos multilaterales también iniciaron un enfoque hacia los clúster para despegar sus instrumentos de apoyo unido al Banco Mundial y la comisión Europea, tanto de apoyo económico como de profesionalización y conexión entre clúster europeos la continua utilización de los clusters como instrumentos de política pública quedo como patente de la iniciativa cluster Green book este fue un estudio que recoge 250 iniciativas de clúster de distintos países europeos en el cual se

menciona la gestión de redes y consolidación y su función que debería asumir cada uno y las iniciativas de la competitividad de una empresa. Es por eso que este estudio pretende identificar y consolidar a través del mapeo cartográfico la agrupación de empresas de calzado, mediante este mapeo cartográfico se logró identificar a los posible clúster en las diferentes sectores del porvenir que desearían conocer más acerca de esta agrupación.

El valor agregado del producto según su competencia de la calidad, los empresarios consideran que el 37.5% lo constituye la calidad de fabricación del calzado y el precio el 30%, además seguido del diseño que representa el 25%. Por lo tanto Porter (1990) determina que la productividad, la innovación y la competitividad constituyen el valor agregado de las empresas del clúster los beneficios son más productivos por las de interacciones funcionales y tecnológicas van más allá de simples transacciones de entradas y salidas (input-output), que ocurren entre 4 atributos necesarios para el desarrollo de una industria en un país, siendo éstos: a) los factores condicionantes, b) la demanda, c) las industrias de soporte relacionadas, d) la estrategia y la estructura de la empresa y la rivalidad. Estos atributos conforman lo que se conoce como el diamante de Porter.

En la región la Libertad no contamos con una conformación de clúster por ende tampoco existen capacitaciones brindadas por las instituciones comparando con otros países si existen llamados clúster, en este estudio realizado encontramos que los empresarios manifiestan que las capacitaciones empresariales lo tiene en gran responsabilidad el estado peruano, ellos consideran que debería ser un 75% un 5% las universidades y un 20% la cámara de comercio, no se aprecia capacitaciones por las entidades Regionales al pequeño empresario, si el sector calzado recibiría capacitaciones, esto permitiría que mejore la competitividad e innovación en diseños y calidad de productos. Según Porter, existen cuatro factores esenciales para determinar la competitividad y en cada uno de ellos existen unos puntos a estudiar para ver cómo afectaría su implantación sobre el conjunto de empresas del mismo sector. Las estrategias de las empresas, estructuras empresariales y la rivalidad, contribuye a la competitividad de la región el estudio de la rivalidad localizada, se observa como varía el precio del producto grado de innovación, diferenciación de productos, el clúster está ligado a la innovación y la construcción de

una identidad estratégica que se basa en la diferenciación del entorno, como vender el producto a los clientes más sofisticados diferenciarse de los competidores, posicionarse frente a una ola tecnológica o un mercado.

El tipo de relación en la cadena de suministros por los pequeños empresarios el 22.5% la relación es buena con los distribuidores y solo el 5% es regular y el 25% es buena la relación con los proveedores, el 20% es buena relación con los clientes solo el 2% es regular. Y el 40% afirma que la calificación del servicio es buena y solo el 2.5% es regular y el 15% es buena la calificación del servicio con los vendedores, el 12.5 % la calificación del servicio es regular con los vendedores.

Según Skinner 2015 el interés de las empresas en la cadena de suministros se debe a que al interactuar los eslabones de esta cadena es porque permite agilizar y asegurar el éxito durante la incorporación de nuevos productos al mercado de este modo crear valor agregado al producto y el cliente así mejorar su desempeño competitivo por lo que se define como competitividad la capacidad de una empresa para posicionarse.

VI. Conclusiones:

- Los clústeres son instrumento poliédrico con una completa propuesta de valor para las empresas, representa un nuevo lenguaje de trabajar que sirve para mejorar la competitividad innovación.
- Los clústeres están ligados a la construcción de una identidad estratégica.
- Los clúster identificados y mapeados fueron 40 micro empresarios.
- La estrategia más usada por los empresarios es la competitividad a través de más inversión por el estado.
- El valor agregado de los pequeños empresarios está dado por la calidad en 37.5% y el diseño el 25%.
- En relación a las capacitaciones brindadas por el estado no reciben capacitaciones por ninguna entidad, ellos afirman que deberían el gobierno nacional capacitar el 75% y el 20% la cámara de comercio y el 5% las universidades.
- La calidad de servicio brindada en su totalidad es buena y su relación con los proveedores es también de regular a aceptable.

VII.Referencias Bibliográficas:

Arikan, A.T. (2009). Interfirm knowledge exchanges and the knowledge creation capability of clusters. *Academy of Management Review*, 34(4), 658-676.

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.

Skinner W. Manufacturing Missing Link In Corporate Strategy Harvard Business Review Revista En Linea 1969 Consultado Nov 2015 Disponible en [https://hbr.org/1969/05/Manufacturing Missing/Lin Incorporation Strategy](https://hbr.org/1969/05/Manufacturing-Missing-Link-Incorporation-Strategy).

Revista Internacional de Investigación y Aplicación del Método de Casos (2008) XX, 1
© 2008 WACRA®. Todos los derechos reservados ISSN 1554-7752.

Schmitz, H. (1995). Global competition and local cooperation: Success and failure in the Sinos Valley, Brazil. *World Development*, 27(9), 1627-1650.

Solvell, O. España 2003 Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces
ISBN 978-91-974783.