



Análisis integral de empresas adscritas al clúster excelencia clínica del Valle del Cauca

Integral analysis of companies attached to the clinical excellence cluster

Alberto Hernández Trujillo¹, Sandra Lucia Aguirre Franco², Eneis Jaramillo Rodríguez³

¹ Universidad Central del Valle del Cauca. Colombia. saguirre@uceva.edu.co

² Universidad Central del Valle del Cauca. Colombia saguirre@uceva.edu.co

³ Universidad Central del Valle del Cauca. Colombia ejaramillo@uceva.edu.co

DOI: <https://doi.org/10.26871/killkanasocial.v8i1.1350>

Resumen

El presente documento muestra los resultados de la investigación "Análisis integral de empresas adscritas al clúster excelencia clínica", realizada entre los años 2018 y 2020, previo al inicio de la pandemia COVID-19 en el sector de Valle del Cauca, Colombia. El problema investigado radicaba en las condiciones adversas que impactaban el desarrollo empresarial en la región del Valle del Cauca y la necesidad de mejorar su competitividad en el mercado global. Los objetivos se centraron en analizar las condiciones administrativas, financieras y comerciales

de las empresas, además de evaluar el grado de internacionalización económica del clúster de la salud en esta área. La metodología adoptada fue descriptiva-explicativa, comenzando con la descripción de las variables, objeto de estudio y posteriormente aplicando encuestas a las empresas seleccionadas para obtener conclusiones específicas relacionadas con los objetivos. Se complementó con un rastreo bibliográfico que utilizó fuentes secundarias como Google Académico, Scopus, Scielo y documentos de la Cámara de Comercio de Cali, junto con las páginas web de las empresas estudiadas. Los resultados obtenidos permitieron identificar acciones de acompañamiento para fortalecer los clústeres como estrategia de desarrollo regional, y la caracterización de las condiciones administrativas, financieras, comerciales y de internacionalización contribuyó al fortalecimiento de las empresas del clúster de la salud en el Valle del Cauca. En conclusión, los hallazgos de la investigación ofrecen información valiosa para mejorar el desarrollo empresarial en la región, destacando la importancia de la internacionalización económica como una estrategia clave para el crecimiento y fortalecimiento de las empresas en el clúster de la salud.

Palabras clave: Administration, Health Cluster, Business Conditions, Financial, Internationalization.

ABSTRACT

This document shows the results of the research "Comprehensive analysis of companies attached to the clinical excellence cluster", conducted between 2018 and 2020, prior to the onset of the COVID-19 pandemic in the sector of Valle del Cauca, Colombia. The problem investigated lay in the adverse conditions impacting business development in the Valle del Cauca region and the need to improve its competitiveness in the global market. The objectives focused on analyzing the administrative, financial and commercial conditions of the companies, in addition to evaluating the degree of economic internationalization of the health cluster in this area. The methodology adopted was descriptive-explanatory, starting with the description of the variables, object of study and then applying surveys to the selected companies to obtain specific conclusions related to the objectives. It was complemented with a bibliographic search using secondary sources such as Google Scholar, Scopus, Scielo and documents from the Cali Chamber of Commerce, together with the web pages of the companies studied. The results obtained made it possible to identify support actions to strengthen clusters as a regional development strategy, and the characterization of the administrative, financial, commercial and internationalization conditions contributed to the strengthening of companies in the health cluster in Valle del Cauca. In conclusion, the research findings offer valuable information to improve business development in the region, highlighting the importance of economic internationalization as a key strategy for the growth and strengthening of companies in the health cluster.

Keywords: Administrative, Cluster, Commercial Conditions, Financial, Internationalization, Health.

1. Introducción

Los clústeres, también conocidos como conglomerados o distritos industriales, han sido identificados como estrategias de integración empresarial, industrial y social. Según Porter Michael (1990), estos escenarios de desarrollo han surgido como una apuesta para impulsar la competitividad y productividad de las regiones, con el fin de lograr objetivos de avance y progreso consistente en los campos donde se desenvuelven, ayudando al sector en gran medida para la estandarización y consolidación eficaz de tanto la economía como la industrialización. No obstante, su impacto en el sector de salud no ha sido abordado adecuadamente, por lo que merece una exploración detallada.

El problema se centró en identificar y comprender las condiciones económicas, sociales o tecnológicas que afectan al desarrollo empresarial en el sector de salud del Valle del Cauca, considerando que el clúster de excelencia clínica juega un papel vital en la economía regional y nacional. En los años 2018 y 2020, antes del inicio de la pandemia COVID-19, fue necesario examinar a fondo las variables que influyen en el desempeño de las empresas en esta área. Debido al constante cambio en el contexto económico y comercial se deben desarrollar estrategias efectivas para garantizar la competitividad en el mercado global y maximizar el impacto positivo de estas empresas en la región.

El propósito de esta investigación es presentar los hallazgos y caracterizaciones que proporcionan una guía valiosa para implementar acciones de acompañamiento y fortalecimiento del clúster de la salud como una estrategia clave para el desarrollo regional, fomentando así la internacionalización económica como una vía para el crecimiento y la competitividad de las empresas involucradas. El papel de los clústeres en la globalización e internacionalización de las empresas ha sido relevante, según lo propuesto por Corrales (2007). Los cambios en la economía global han llevado a que los modelos empresariales sean más integrados, lo que implica diversas formas de consolidación sectorial con el objetivo común de fortalecer la competitividad mediante la unión de actividades productivas en un mismo sector y localidad.

Con la implementación de políticas dirigidas hacia la competitividad, como las Agendas Internas de Competitividad del Departamento Nacional de Planeación, los departamentos han buscado consolidar sus economías para enfrentar los desafíos de la globalización. En el caso del Valle del Cauca, la Cámara de Comercio de Cali (2014) lideró un ejercicio técnico con la colaboración de diversas instituciones, identificando las principales cadenas productivas con potencial de crecimiento, sofisticación, internacionalización y generación de empleo. A partir de entonces, la Cámara de Comercio de Cali asumió la coordinación del programa de iniciativas clúster.

Los clústeres deben definir el perfil y características de las empresas que participarán en el grupo empresarial, considerando aspectos administrativos, comerciales, financieros e internacionales. Esto permite aprovechar el potencial de crecimiento y desarrollo en la región. Sin embargo, es fundamental abordar las limitaciones relacionadas con la conformación de

clústeres, asegurando la eficiente integración de distintos actores en la cadena de valor para el desarrollo de nuevos productos y servicios con alto valor agregado.

2. Metodología

La investigación utilizó un nivel de investigación descriptiva-explicativa, debido a que se analizaron las condiciones administrativas, financieras, comerciales y de internacionalización de las empresas adscritas al clúster de la excelencia clínica en el Valle del Cauca, con el propósito de proporcionar información práctica, sencilla y precisa al lector sobre estas condiciones, teniendo en cuenta una perspectiva de internacionalización económica.

Para alcanzar los objetivos, se utilizó como fuente de información la documentación generada por la Cámara de Comercio de Cali, incluyendo estadísticas, boletines y bases de datos a las cuales estaban vinculadas las empresas del clúster objeto de estudio. Además, se llevó a cabo una encuesta que permitió identificar y analizar las condiciones administrativas, comerciales, financieras y de internacionalización presentes en las empresas adscritas al clúster. La cantidad de empresas fue considerada para obtener un enfoque adecuado en la investigación.

Según los informes realizados por la Cámara de Comercio de Cali en 2019, en el Valle del Cauca se identificaron 459 empresas que conformaban el clúster de la excelencia clínica. Este clúster estaba distribuido en 12 segmentos de negocio, tales como clínicas y hospitales, prestadores de servicios especializados, clínicas estéticas, insumos médicos, equipos médicos, prótesis e implantes, industria farmacéutica y servicios de apoyo (diagnóstico, outsourcing especializado, investigación especializada), productos químicos, y comercialización y empaques.

El instrumento de recolección de información fue validado por expertos en el tema y el sector, lo que permitió obtener resultados reales en relación con el objetivo general del trabajo de investigación: "Análisis integral de empresas adscritas al clúster excelencia clínica".

Las empresas seleccionadas compartían rasgos similares en cuanto a cultura organizacional y estrategias comerciales, lo que les permitía contribuir al desarrollo del sector. Cabe destacar que, aunque no todas las empresas trabajaran en el mismo subsector o segmento, estaban constituidas con un mismo fin: fortalecer el quehacer empresarial de los clústeres. A continuación, se presentan los segmentos que lo componían y sus características.

Tabla 1.

Segmentos que componen el clúster de la Excelencia Clínica en el Valle del Cauca

| Segmento | Características | Número de empresas | Proporción del segmento en el clúster |
|---|---|--------------------|---------------------------------------|
| Clínicas y hospitales | Prestación de servicios de salud que la población requiera y que la empresa de acuerdo con su desarrollo y recursos pueda ofrecer. | 156 | 32% |
| Empaques, graficas e impresiones | Producción de empaques adaptados a las últimas tendencias, en materia social y ambiental. | 53 | 11% |
| Servicios relacionados | Prestación de servicios complementarios, derivados de las atenciones de las IPS de niveles I, II, III y IV. | 49 | 10% |
| Centros especializados | Prestación de servicios especializados en actividades asistenciales, diagnósticas, terapéuticas, de rehabilitación y cuidados; para la atención de diferentes patologías que presenten los pacientes. | 49 | 10% |
| Insumos médicos | Comercialización y distribución de productos farmacéuticos, material y equipo médico-quirúrgico, hospitalario, odontológico y de laboratorio clínico. | 49 | 10% |
| Clínicas estéticas | Prestación de servicios estéticos, para cubrir las necesidades de los pacientes brindándoles un ambiente de bienestar y satisfacción personal. | 42 | 9% |
| Productos farmacéuticos | Empresas dedicadas a la fabricación, preparación y/o comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento o prevención de enfermedades. | 22 | 4% |
| Comercio minorista de medicamentos | Comprende todos los prestadores que se encargan de la venta al por menor de medicamentos, con prescripción médica o sin ella. | 12 | 3% |
| Equipos médicos | Empresas que fabrican o comercializan dispositivos médicos para uso humano, ya sea máquina, software o equipo biomédico. | 12 | 3% |

| | | | |
|-----------------------------|--|-----|------|
| Servicios de apoyo | Empresas que transfieren a terceros los servicios complementarios y de apoyo, que no forman parte de la actividad misional de las empresas a las cuales presenta servicios. En el caso del clúster de la excelencia clínica son ejemplos empresas de servicios logísticos, consultoras, manejo de residuos, proveedores de materia prima, entre otras. | 12 | 3% |
| Químicos | Empresas de investigación en productos químicos, creación de nuevos equipos médicos y mejoramiento de procesos de diagnóstico. | 2 | 2% |
| Prótesis e implantes | Comercialización y distribución de prótesis e implantes para reemplazar una parte del cuerpo o reemplazar una estructura del cuerpo dañada por otra. | 1 | 1% |
| Total | | 459 | 100% |

Nota: Base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Cali. Fuente: (Hernández et al., 2022).

Resultados

En este apartado se presentan los resultados obtenidos de acuerdo con las características administrativas, comerciales, financieras y de internacionalización que presentan las empresas adscritas que conforman el clúster de la excelencia clínica, cabe aclarar que no son resultados acabados, sino que son apertura a nuevas investigaciones.

Para facilitar la comprensión y el análisis de las tablas, es importante identificar el tipo de pregunta que se realiza hacia cada característica como se lo presenta en la tabla 2, siendo en este caso para comprender mejor las tablas de preguntas que se van a mencionar donde hace referencia al análisis de los resultados.

Tabla 2

Preguntas realizadas en encuesta

| Pregunta | Número |
|--|------------|
| Características Administrativas | |
| Tienen establecido el proceso de planeación estratégica | Pregunta 1 |
| Tiene definida una estructura organizacional por áreas y departamentos | Pregunta 2 |
| Poseen manuales de procesos y procedimientos | Pregunta 3 |

Características Comerciales

| | |
|---|------------|
| Las empresas tienen un plan de mercadeo | Pregunta 1 |
| Las empresas establecen relaciones comerciales con empresas del mismo sector u de otros | Pregunta 2 |
| Tienen las empresas un plan para la apertura de nuevos mercados | Pregunta 3 |
| Características Financieras | |
| Se tienen establecido un plan financiero | Pregunta 1 |
| Las empresas aplican los criterios de las Normas internacionales de información financieras (NIIF). | Pregunta 2 |

Características de Internacionalización

| | |
|---|------------|
| Se tienen establecido un plan de internacionalización | Pregunta 1 |
| Las empresas tienen alguna relación comercial internacional | Pregunta 2 |
| Tienen establecido el proceso de innovación y desarrollo | Pregunta 3 |

Nota: Los autores a partir de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada. Fuente: (Hernández et al., 2020).

Características Administrativas

Respecto a las competencias administrativas, es necesario tener en cuenta si las empresas tienen aplicaciones o conocimientos sobre los análisis estratégicos de la segmentación e integración en formato de clúster, como también su organización empresarial, la cual se distribuye en actividades por departamentos o áreas específicas, como también el registro correcto de actividades mediante procedimientos y manuales claros para realizar todas sus actividades.

Tabla 3

Preguntas aplicadas dentro de las características administrativas

| Características Administrativas | | Pregunta 1 | | | | Pregunta 2 | | | | Pregunta 3 | | | |
|---------------------------------|------------------------------------|------------|-----|-----------|----|------------|-----|-----------|----|------------|-----|-----------|----|
| | | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | | |
| 1 | Clínicas y hospitales | 120 | 26% | 36 | 8% | 150 | 33% | 6 | 1% | 150 | 33% | 6 | 1% |
| 2 | Insumos médicos | 40 | 9% | 9 | 2% | 30 | 7% | 19 | 4% | 10 | 2% | 39 | 8% |
| 3 | Centros especializados | 40 | 9% | 9 | 2% | 45 | 10% | 4 | 1% | 45 | 10% | 4 | 1% |
| 4 | Clínicas estéticas | 42 | 9% | 0 | 0% | 40 | 9% | 2 | 0% | 40 | 9% | 2 | 0% |
| 5 | Productos farmacéuticos | 22 | 5% | 0 | 0% | 20 | 4% | 2 | 0% | 18 | 4% | 4 | 1% |
| 6 | Comercio minorista de Medicamentos | 10 | 2% | 2 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% |
| 7 | Empaques gráficos e impresiones | 50 | 11% | 3 | 1% | 40 | 9% | 13 | 3% | 45 | 10% | 8 | 2% |
| 8 | Servicios relacionados | 40 | 9% | 9 | 2% | 45 | 10% | 4 | 1% | 40 | 9% | 9 | 2% |
| 9 | Prótesis e implantes | 1 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 0 | 0% |
| 10 | Químicos | 2 | 0% | 0 | 0% | 2 | 0% | 0 | 0% | 2 | 0% | 0 | 0% |
| 11 | Servicios de apoyo | 12 | 3% | 0 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% |
| 12 | Equipos médicos | 12 | 3% | 0 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% |
| Total | | 391 | | 68 | | 403 | | 56 | | 381 | | 78 | |

Nota: Los autores a partir de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada. Fuente: (Hernández et al., 2020).

La Tabla 3 muestra que el clúster de excelencia clínica del Valle del Cauca incluye empresas que reconocen la importancia de la planeación estratégica en su gestión administrativa. De acuerdo con los resultados obtenidos, el 85% de las empresas implementan un proceso de planeación estratégica, siendo las clínicas y hospitales el sector líder con un 26%. Además, el 87% de las empresas tienen una estructura organizacional por áreas y departamentos, siendo las clínicas y hospitales también líderes en este aspecto con un 33%. En cuanto a manuales de procesos y procedimientos, el 83% de las empresas los tienen implementados, destacando nuevamente las clínicas y hospitales con un 33%. Estas características administrativas son cruciales para el éxito del clúster, ya que permiten un trabajo conjunto eficiente entre todas las empresas involucradas.

Características Comerciales

Todas las empresas desde que se proyectan, buscan su permanencia en el medio empresarial y una mejora continua, lo que conlleva a tener claro los procesos de mercadeo a implementarse, de tal manera que puedan atender de manera oportuna las necesidades de sus clientes. Además, deben ser capaces de adentrarse en los procesos de globalización e internacionalización empresarial.

Tabla 4

Preguntas aplicadas dentro de las características comerciales

| Características Comerciales | Pregunta 1 | | Pregunta 2 | | Pregunta 3 | | | | | | | |
|--------------------------------------|------------|-----|------------|----|------------|-----|-----------|----|------------|-----|-----------|----|
| | SI | NO | SI | NO | SI | NO | | | | | | |
| 1 Clínicas y hospitales | 135 | 29% | 21 | 5% | 150 | 33% | 6 | 1% | 16 | 3% | 30 | 7% |
| 2 Insumos médicos | 40 | 9% | 9 | 2% | 49 | 11% | 0 | 0% | 35 | 8% | 14 | 3% |
| 3 Centros especializados | 40 | 9% | 9 | 2% | 40 | 9% | 9 | 2% | 42 | 9% | 7 | 2% |
| 4 Clínicas estéticas | 35 | 8% | 7 | 2% | 38 | 8% | 4 | 1% | 38 | 8% | 4 | 1% |
| 5 Productos farmacéuticos | 18 | 4% | 4 | 1% | 18 | 4% | 4 | 1% | 20 | 4% | 2 | 0% |
| 6 Comercio minorista de Medicamentos | 10 | 2% | 2 | 0% | 12 | 3% | 0 | 0% | 8 | 2% | 4 | 1% |
| 7 Empaques gráficos e impresiones | 40 | 9% | 13 | 3% | 35 | 8% | 18 | 4% | 45 | 10% | 8 | 2% |
| 8 Servicios relacionados | 40 | 9% | 9 | 2% | 40 | 9% | 9 | 2% | 40 | 9% | 9 | 2% |
| 9 Prótesis e implantes | 1 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 0 | 0% |
| 10 Químicos | 2 | 0% | 0 | 0% | 2 | 0% | 0 | 0% | 2 | 0% | 0 | 0% |
| 11 Servicios de apoyo | 10 | 2% | 2 | 0% | 12 | 3% | 0 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% |
| 12 Equipos médicos | 10 | 2% | 2 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% |
| Total | 381 | | 78 | | 407 | | 52 | | 267 | | 82 | |

Nota: Los autores a partir de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada.

Fuente: (Hernández et al., 2020).

Dentro del análisis de la tabla 4, muestra que los planes de mercadeo son fundamentales para el desarrollo y fortalecimiento de las empresas en el clúster de excelencia clínica Valle del Cauca. Según los resultados obtenidos, el 83% de las empresas encuestadas tienen un plan de mercadeo, siendo las clínicas y hospitales el sector líder con un 29%. Además, el 88% de las empresas establecen relaciones comerciales con otras del mismo sector o complementarias, y el 76% tienen un plan para la apertura de nuevos mercados. Estas estrategias permiten generar alianzas estratégicas y fortalecerse frente a los desafíos de la globalización e internacionalización del mercado. El establecimiento de estas prácticas comerciales es crucial para el crecimiento exitoso del clúster y sus empresas asociadas.

Características Financieras

Uno de los factores que más afecta a las empresas es su gestión financiera, aunque en el momento de aplicar las encuestas, los empresarios se mostraron muy "reservados", se pudo establecer que los empresarios del clúster de la excelencia clínica han abordado este tema de una manera muy proactiva, puesto que al entenderse que entre las empresas existen grados de colaboración, cooperación y afianzamiento, una decisión financiera inadecuada puede afectar a las demás empresas.

Tabla 5.

Preguntas aplicadas dentro de las características financieras

| Características Financieras | | Pregunta 1 | | | | Pregunta 2 | | | |
|-----------------------------|------------------------------------|------------|-----|----|----|------------|-----|----|----|
| | | SI | | NO | | SI | | NO | |
| 1 | Clínicas y hospitales | 156 | 34% | 0 | 0% | 125 | 27% | 14 | 3% |
| 2 | Insumos médicos | 49 | 11% | 0 | 0% | 35 | 8% | 4 | 1% |
| 3 | Centros especializados | 49 | 11% | 0 | 0% | 45 | 10% | 2 | 0% |
| 4 | Clínicas estéticas | 42 | 9% | 0 | 0% | 40 | 9% | 7 | 2% |
| 5 | Productos farmacéuticos | 22 | 5% | 0 | 0% | 15 | 3% | 4 | 1% |
| 6 | Comercio minorista de medicamentos | 12 | 3% | 0 | 0% | 8 | 2% | 23 | 5% |
| 7 | Empaques gráficos e impresiones | 53 | 12% | 0 | 0% | 30 | 7% | 39 | 8% |
| 8 | Servicios relacionados | 49 | 11% | 0 | 0% | 10 | 2% | 0 | 0% |
| 9 | Prótesis e implantes | 1 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 1 | 0% |
| 10 | Químicos | 2 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 4 | 1% |

| | | | | | | | | | |
|----|--------------------|-----|----|---|----|-----|----|-----|----|
| 11 | Servicios de apoyo | 12 | 3% | 0 | 0% | 8 | 2% | 2 | 0% |
| 12 | Equipos médicos | 12 | 3% | 0 | 0% | 10 | 2% | 2 | 0% |
| | Total | 459 | | 0 | | 328 | | 102 | |

Nota: Los autores a partir de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada.

Fuente: (Hernández et al., 2020).

La tabla 5 muestra que en el clúster de excelencia clínica Valle del Cauca, todas las empresas cuentan con un plan financiero, siendo las clínicas y hospitales las líderes con un 34%. Sin embargo, solo el 71% de las empresas aplican los criterios de las NIFF (Normas Internacionales de Información Financiera), siendo nuevamente las clínicas y hospitales las principales con un 27%. El reto del clúster es mejorar y unificar las características financieras de las empresas para enfrentar los desafíos de la racionalización e internacionalización del mercado. La integración de estos procesos financieros es esencial para el éxito conjunto de las empresas en el clúster, considerando su contexto empresarial y las demandas de la globalización.

Características de internacionalización

Los procesos de internacionalización no solo han marcado una tendencia en el desarrollo de los países, sino que ha conllevado a que los sectores económicos a través de sus empresas se dinamicen hacia esos procesos y para las empresas que conforman el clúster de la excelencia clínica, no puede ser ajeno, es así como a continuación se presentan los resultados de la encuesta aplicada y que se asociaron a la internacionalización.

Tabla 6.

Preguntas aplicadas dentro de las características de internacionalización

| | Características de Internacionalización | Pregunta 1 | | Pregunta 2 | | Pregunta 3 | | | | | | | |
|----|---|------------|-----|------------|-----|------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | SI | NO | SI | NO | SI | NO | | | | | | |
| 1 | Clínicas y hospitales | 110 | 24% | 46 | 10% | 100 | 22% | 56 | 12% | 120 | 26% | 36 | 8% |
| 2 | Insumos médicos | 30 | 7% | 19 | 4% | 20 | 4% | 29 | 6% | 12 | 3% | 37 | 8% |
| 3 | Centros especializados | 30 | 7% | 19 | 4% | 20 | 4% | 29 | 6% | 40 | 9% | 9 | 2% |
| 4 | Clínicas estéticas | 25 | 5% | 17 | 4% | 15 | 3% | 27 | 6% | 35 | 8% | 7 | 2% |
| 5 | Productos farmacéuticos | 18 | 4% | 4 | 1% | 15 | 3% | 7 | 2% | 11 | 2% | 11 | 2% |
| 6 | Comercio minorista de Medicamentos | 8 | 2% | 4 | 1% | 5 | 1% | 7 | 2% | 8 | 2% | 4 | 1% |
| 7 | Empaques gráficos e impresiones | 35 | 8% | 18 | 4% | 25 | 5% | 28 | 6% | 35 | 8% | 18 | 4% |
| 8 | Servicios relacionados | 20 | 4% | 29 | 6% | 10 | 2% | 39 | 8% | 0 | 0% | 49 | 11% |
| 9 | Prótesis e implantes | 1 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 0 | 0% | 1 | 0% | 0 | 0% |
| 10 | Químicos | 1 | 0% | 1 | 0% | 1 | 0% | 1 | 0% | 2 | 0% | 0 | 0% |
| 11 | Servicios de apoyo | 8 | 2% | 4 | 1% | 5 | 1% | 7 | 2% | 8 | 2% | 4 | 1% |
| 12 | Equipos médicos | 10 | 2% | 2 | 0% | 8 | 2% | 4 | 1% | 5 | 1% | 7 | 2% |
| | Total | 296 | | 163 | | 225 | | 234 | | 277 | | 182 | |

Nota: Los autores a partir de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada. Fuente: (Hernández et al., 2020).

Sobre la internacionalización, en la tabla 6 se especifica que el clúster de la excelencia clínica fue encuestado para evaluar su aplicación de los criterios de las NIFF (Normas Internacionales de Información Financiera), encontrándose que el 71% de las empresas encuestadas pertenecientes al clúster aplican estos criterios. Las clínicas y hospitales lideran con un 27%, seguidas de centros especializados (10%), clínicas estéticas (9%), insumos médicos (8%), empaques gráficos e impresiones (7%), productos farmacéuticos (3%) y

equipos médicos, servicios de apoyo y comercio minorista de medicamentos (2% cada uno). El clúster también tiene un plan de internacionalización y considera la internacionalización como una estrategia para el desarrollo comercial y empresarial. En cuanto a la innovación y el desarrollo, el 60% de las empresas tienen establecido un proceso para ello. Las clínicas y hospitales lideran con un 26%. Sin embargo, el 40% de las empresas aún no han definido un proceso de innovación y desarrollo.

3. Discusión y recomendaciones

Hernández-Angulo et al. (2020) analizan la importancia de los clústeres de turismo en salud y su creciente complejidad en el ámbito local e internacional. Resaltan la necesidad de entornos empresariales competitivos, donde la innovación sea fundamental para el desarrollo exitoso. Según este artículo y el estudio realizado, la capacitación del personal en turismo de salud se destaca como un requisito esencial para garantizar la calidad del servicio, y se recomienda cumplir con los estándares internacionales de calidad, representados por Join Commision Internacional (JCI). Son aspectos importantes para considerar fuentes de errores para corregirlas a futuro y mantener este clúster.

El artículo Causado-Rodríguez, Mojica Cueto, y Charris-Fontanilla (2018) realiza un análisis del clúster de la excelencia clínica desde una perspectiva turística para fomentar la competitividad. Destacan la relevancia de integrar los sectores de salud y turismo para aprovechar el potencial de turismo en salud en Colombia. Conforme a los resultados, la conformación estratégica de clústeres se vislumbra como una herramienta esencial para alcanzar la competitividad y atraer a turistas europeos y norteamericanos, aprovechando ventajas económicas y generando empleo y desarrollo empresarial en el país. Es importante mencionar que este tipo de auges y estrategias deben mantenerse para poder alcanzar un reconocimiento turístico que beneficiaría al sector.

El artículo resalta la importancia de consolidar los fundamentos administrativos, financieros, de mercadeo y de producción o servicios en la conformación del clúster de turismo en salud. Se enfatiza en la planificación, organización, dirección y control de las diferentes áreas de las empresas involucradas para lograr la competitividad necesaria en el turismo de salud. Respecto al sector estudiado, Colombia posee una gran oportunidad de atraer turistas en salud, y se destaca la relevancia de la administración y las estrategias para posicionarse en los mercados internacionales y convertirse en líderes a nivel mundial en turismo de salud.

Por lo tanto, los clústeres de turismo en salud representan una estrategia clave para el desarrollo regional y la competitividad en el ámbito global. La integración de los sectores de salud y turismo ofrece una oportunidad única para Colombia, y el enfoque en la administración y la innovación será fundamental para alcanzar el liderazgo en el mercado del turismo de salud a nivel mundial.

4. Conclusiones

Los resultados obtenidos a través de esta investigación proporcionan información valiosa para mejorar el desarrollo empresarial en la región, específicamente en el clúster de la salud. Se destaca la relevancia de la internacionalización económica como una estrategia fundamental para el crecimiento y fortalecimiento de las empresas que operan en este sector. Al expandir su presencia en mercados internacionales, las empresas del clúster pueden acceder a nuevas oportunidades de negocio, ampliar su base de clientes y aumentar su competitividad global.

Asimismo, la internacionalización también contribuye al crecimiento económico de las empresas del clúster, además de tener un impacto positivo en el desarrollo de la región en su conjunto. Al atraer inversiones extranjeras y aumentar la proyección global de la industria de la salud local, se generan empleos y se impulsa el desarrollo social y tecnológico. En definitiva, esta investigación subraya la relevancia de fomentar una mentalidad abierta y proactiva hacia la internacionalización en el clúster de la salud, aprovechando las oportunidades globales para asegurar un futuro próspero y sostenible para todas las empresas involucradas.

Referencias

- Ahmed, Shepherd, Ramos Garza, Ramos Garza, P. C. (2011). *Administración de la innovación*. México: Pearson.
- Anónimo. (2010). *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. World Economic Forum.
- Balestri, A. (1999). *El Club Italiano de Distritos Industriales*. Redes de empresas y desarrollo local. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- Banco de la República. (2006). *La globalización económica*. Bogotá: CEP- Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango.
- Bellandi, M. (2003). *Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=856639>
- Boulos, M. N. K., & Geraghty, E. M. (2020). Geographical tracking and mapping of coronavirus disease COVID-19/severe acute respiratory syndrome coronavirus 2 (SARS-CoV-2) epidemic and associated events around the world: how 21st-century GIS technologies are supporting the global fight against outbreaks and epidemics. *International Journal of Health Geographics*, 19(1), 8. <https://doi.org/10.1186/s12942-020-00202-8>
- Cámara de Comercio de Cali (2019). *Plataforma Clúster | Excelencia Clínica*. <https://www.ccc.org.co/landing/plataforma-cluster/>
- Chiesa, V., Coughlan, P., & Voss, C. (1996). Development of a technical innovation audit. *Journal of Product Innovation Management*, 13(2), 105-136. [https://doi.org/10.1016/0737-6782\(95\)00109-3](https://doi.org/10.1016/0737-6782(95)00109-3)
- Cooke, P. (2002). *Economías del conocimiento: agrupaciones, aprendizaje y ventaja cooperativa*. New York: Routledge.
- Corrales C, S. (2007). Importancia del clúster en el desarrollo regional actual. *Frontera Norte*, 19(37), 173-201. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13603707>
- Cudris, Torres, L., Olivella, López, G., Cuenca, Calderón, S. E., Barrios, Núñez, Á., Bonilla, Cruz, N. J., Bustos, Arcón, V., & Russo De Vivo, A. R. (2021). Financial management and satisfaction with life in Colombians during confinement by COVID-19. *Gaceta Médica de Caracas*, 128, 312-319. http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_gmc/article/view/20669
- De la Cruz Tapia, M. (2018, 1 de octubre). *La transformación de la matriz productiva y el crecimiento del sector manufacturero en la Provincia de Cotopaxi*. <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28792>
- Dicken, P. (1992). *Global Shift. The International of Economic Activity*. Nueva York: The Guilford Press.
- Dirección General de Epidemiología (DGE). (2020). *Datos abiertos. Secretaría de Salud*. <https://www.gob.mx/salud/documentos/datos-abiertos-152127>
- Domínguez, L. C., R., Blanco, González, L., Araque, Castellanos, F., Mendoza-Rincón, B. M., & Arenas, Villamizar, V. V. (2021). Características del bienestar psicológico en estudiantes universitarios en el marco del aislamiento preventivo por COVID-19. *Gaceta*

- Médica de Caracas*, 128, 359-364. http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_gmc/article/view/20674
- Dong, E., Du, H., & Gardner, L. (2020). An interactive web-based dashboard to track COVID-19 in real-time. *The Lancet Infectious Diseases*, 20(5), 533-534. [https://doi.org/10.1016/S1473-3099\(20\)30120-1](https://doi.org/10.1016/S1473-3099(20)30120-1)
- Dussel Peters, E. (1999). *La subcontratación como proceso de aprendizaje: El caso de la electrónica de Jalisco (México) en la década de los noventa*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina. <https://hdl.handle.net/11362/30995>
- Ekonomiaz. (2002). *Revista Vasca de Economía*, n.º 53, 2º cuatrimestre, 50-73. <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/89323>
- Fagerberg, J. (1988). International competitiveness. *Economic Journal*, 98(391), 355-374. <https://doi.org/10.2307/2233349>
- Franch-Pardo, I., Napoletano, B. M., Rosete-Verges, F., & Billa, L. (2020). Spatial analysis and GIS in the study of COVID-19. A review. *Science of The Total Environment*, 739, 140033. <https://doi.org/10.1016/J.SCITOTENV.2020.140033>
- Girardi, A., Ruiz, Mercado, I., Navarrete, A., Sturdivant, E., Larrazábal, A., Velasco, R., Gascón Núñez, M., & Franch, I. (2020). *Plataforma de información geográfica de la UNAM sobre COVID-19 en México*. Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental (CIGA), Laboratorio Nacional de Análisis y Síntesis Ecológica (LANASE), Escuela Nacional de Estudios Superiores, Unidad Mérida y Escuela Nacional de Estudios Superiores, Unidad Morelia. Recuperado de: <http://www.coronavirus.unam.mx/>
- Gómez Herrera, G. (2009). La innovación como estrategia y solución empresarial para impulsar la competitividad y un crecimiento sostenido a largo plazo. *Ciencia y Mar*, XIII(38), 51-60. ISSN 1665-0808
- Gómez-Ramírez, E., León-Mejía, A., & Sotelo-Castillo, M. A. (2022). Cluster analysis and artificial neural networks in the characterization and classification of positive mental health profiles in confinement by COVID-19. [Análisis de clúster y redes neuronales artificiales en la caracterización y clasificación de perfiles de salud mental positiva en situación de confinamiento por COVID-19]. *Gaceta Médica de Caracas*, 130(2), 304-316. <https://doi.org/10.47307/GMC.2022.130.2.9>
- Guimaraes, R. M. (2018). Does the inverse theory hypothesis apply to primary health care? evidence from 5,564 Brazilian municipalities. *Revista Panamericana De Salud Pública/Pan American Journal of Public Health*. <https://doi.org/10.26633/RPSP.2020.21>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). (2020). Visualizador analítico para el COVID-19. *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. <https://gaia.inegi.org.mx/covid19/>
- Kleppler, S. (2006). Disagreements, spinoffs, and the evolution of Detroit as the capital of the U.S. automobile industry. *Management Science*, 53(4), 616-631. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1060.0515>
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44. <https://www.jstor.org/stable/20045917>

- Limaymanta, C. H., Amado, J., Suclupe, Navarro, P., & Restrepo, Arango, C. (2021). Intellectual structure of scientific production on COVID-19 in the area of public, environmental, and occupational health. *Ciencias de la Información*, 52(2), 23-33. <https://doi.org/10.4185/RLCS-2021-1470>
- M.S., Sanchez, J. A. C., & Souza, J. P. (2019). A communication and information strategy in health and preparation for childbirth: A randomized cluster trial (PRENACEL). *Cadernos De Saude Publica*, 35(10). doi:10.1590/0102-311X00179519
- Manet, L. (2014). Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 23(46), 18-56. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=85930565002>
- Marulanda Montoya, J. A., Correa Calle, G., & Mejía, L. F. (2010). El clúster de salud en Medellín, ventaja competitiva alternativa para la ciudad. *Revista escuela de administración de negocios* (67), 37-47. <https://doi.org/10.21158/01208160.n67.2010.483>
- Mendoza, J. (2014). La dinámica de los clústeres. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(1), 84-97. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632014000100008
- Messner, D. (1998). *Latinoamérica hacia la economía mundial: Condiciones para el desarrollo de la "competitividad sistémica"*. México: Fundación Friedrich Ebert Stiftung.
- Mungaray Lagarda, A. (1993). Organización industrial a través de redes de subcontratación. Una alternativa a las actividades mexicanas de maquila. *Estudios fronterizos*, núm. 30. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5196190>
- Nevot, Caldentey, L., Orte Socías, C., & Ballester Brage, L. (2020). Cluster analysis in the definition of profiles of elderly people with dependency in Palma de Mallorca: Relationship between health, social support, and dependency. *Revista Española De Salud Pública*, 94, 1-9. doi:10.36668/rsesp/94.186
- Obeid, J. E. N., Hoz, Granadillo, E. J. D. L., & Vergara-Álvarez, M. L. (2022). Geographic information system (GIS) for COVID-19 pandemic in Ecuador. *Gaceta Médica de Caracas*, 130(1), 37-46. doi: 10.47307/GMC.2022.130.1.5

Recibido: 28 de julio de 2023

Aceptado: 18 de diciembre de 2023

