

PROGRAMA PARAGUAYO PARA EL DESARROLLO DE LA CIENCIA Y TECNOLOGÍA

AGLOMERACIÓN EMPRESARIAL COMO FACTOR DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD

Los Núcleos Empresariales Sectoriales

- Los Núcleos Empresariales Sectoriales son grupos de trabajo formados por directores de pequeñas y medianas empresas del mismo rubro o de diferentes rubros pero con una problemática común.
- Tienen por objetivo el fomento de la asociatividad para iniciar mejoras en la gestión empresarial de las empresas que integran el Núcleo y buscar soluciones a los problemas comunes.



Nuestro objetivo como Núcleo Sectorial

- Promover el desarrollo del segmento empresarial;
- Fortalecer las relaciones conjuntas;
- Mejorar los resultados económicos y de competitividad de las empresas participantes.



ANALISIS DEL NUCLEO

- DEBILIDADES
- Escasa Mano de obra calificada
- Falta delegación de responsabilidades
- Altos costos de la remuneración total a empleados (43%)

- FORTALEZA
- Conocimiento del sector
- Predisposición para trabajar en equipo y cooperación
- Los empresarios cuentan con infraestructura para la realización de sus actividades

AMENAZAS

- Competencia desleal de empresas informales
- Precios muy económicos de comercialización de empresas informales
- Reglamentaciones solo se aplica a las empresas formales
- No existe procedimiento de contratos en las instituciones responsables



– OPORTUNIDADES

- Cambio de cultura en la población en cuanto salir a comer fuera de casa
- Cantidad suficiente de proveedores
- Instituciones que ofrecen financiación ventajosa
- Provisión de materia prima especiales en forma conjunta



Resultados de investigación

- **La gestión gerencial de las empresas del sector textil:**
- Se caracteriza por ofrecer productos con precios bajos para ampliar su participación en el mercado
- Priorizan en incrementar sus vender antes de invertir en tecnología.
- El tipo de cliente de la industria textil son las industrias y consumidores finales
- Los principales problemas identificados por las empresas del sector textil son: falta mano de obra calificada en el sector; falta de recursos financieros para invertir en infraestructura y capital operativo, así como la falta de apoyo para comercializar sus productos en otros lugares
- En relación al perfil emprendedor, las principales características de las empresas textiles son: flexibilidad, liderazgo y sentido de oportunidad. Las características más débiles son: innovaciones y creatividad

Sector Gastronómico

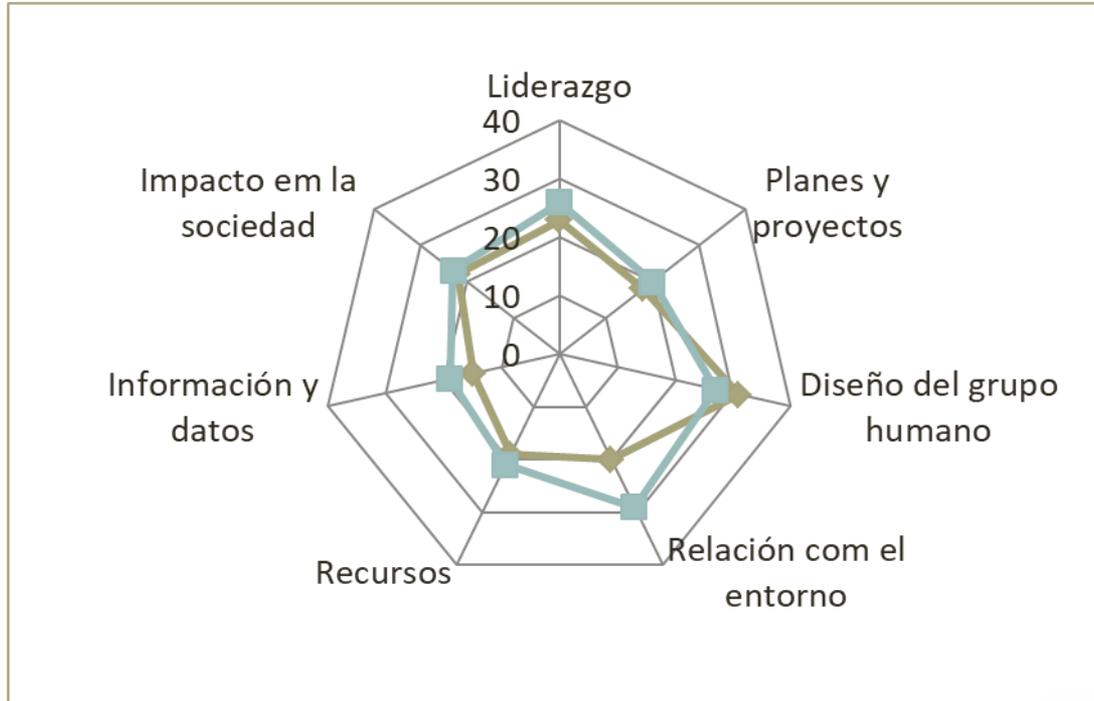
- En cuanto al sector gastronómico, desarrollan nuevos productos para atraer más clientes. Sus principales proveedores están en Pilar y otras ciudades del Departamento de Ñeembucú, asimismo, sus principales clientes son de la ciudad de Pilar
- La necesidad de reglamentación del sector en varios aspectos.
- Estas empresas no ofrecen programas de capacitación para mano de obra especializada.
- Para elegir un proveedor, no utilizan ningún criterio de selección, buscan condiciones de pago facilitadas y calidad de los productos
- Los empresarios del sector gastronómico presentan un comportamiento emprendedor más fuerte en actualización, innovación y sentido de oportunidad. Sin embargo, son débiles en visión global de la organización y flexibilidad

¿Como Funciona?

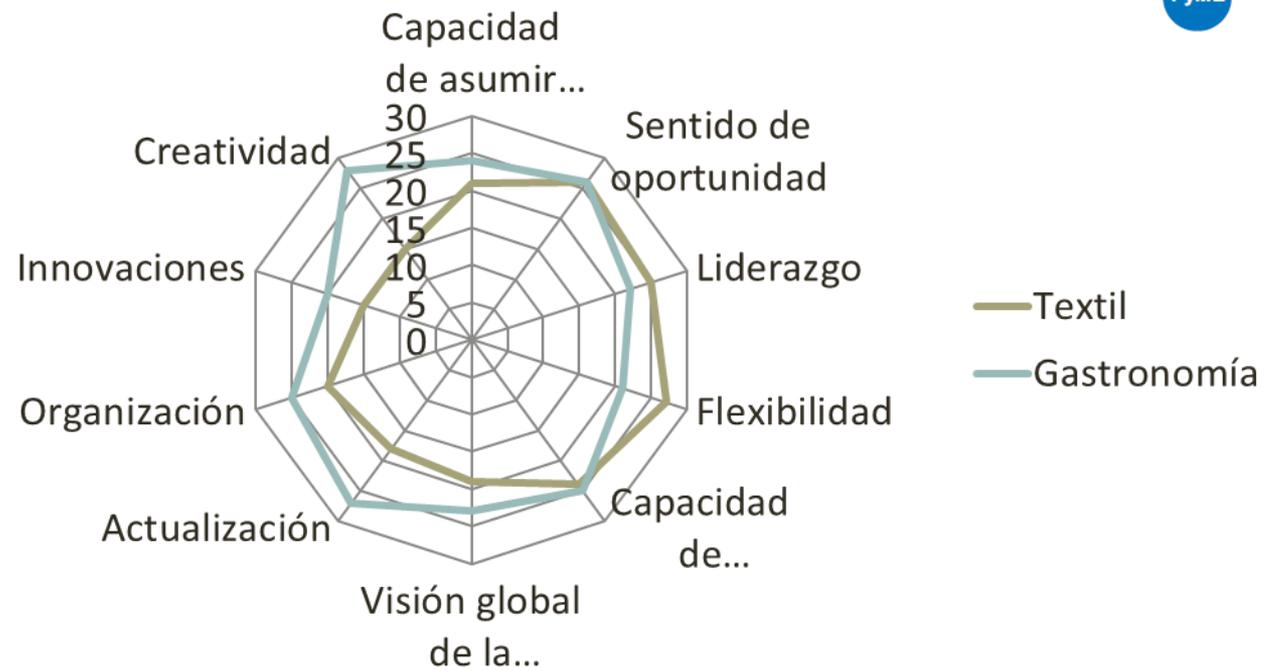
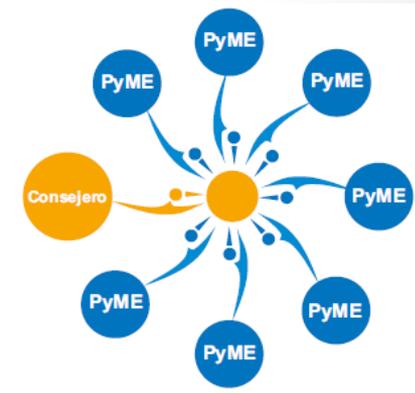
•

Acción	Sector Textil	Sector Gastronómico
Posee práctica de descuento por cantidad	SI	NO
Define los precios basado en los competidores	SI	SI
Realiza encuestas con los clientes	NO	NO
Toma decisiones individuales	SI	SI
Define precios con base en planillas de costos	SI	SI
Hablar con los empleados antes de tomar una decisión	NO	NO
Posee un plan estratégico de crecimiento	NO	NO
Posee una misión, visión y valores para la empresa	NO	NO
Concede premios y beneficios a los empleados	SI	SI
Delega funciones a los empleados regularmente	SI	SI

VARIABLES DE GESTIÓN EMPRESARIAL



Perfil Emprendedor



También: Fuerzas competitivas de Porter

