

PROGRAMA RUTAS COMPETITIVAS





1. Mejorar la competitividad de las empresas pertenecientes a un *cluster* a partir de la redefinición de la **estrategia** de largo plazo (le apuntamos al crecimiento RRS)
2. Construir **capacidades** locales para el pensamiento estratégico, gestión del cambio, y la dinamización de clusters
3. Incidir en la **mentalidad** de actores locales para el pensamiento estratégico y la innovación como vehículo de la competitividad

NO SON

- **ESTUDIOS**

- Procesos para escoger sectores “estratégicos”
- Gremios
- Clubes privados
- Lobby
- Asociatividad
- Instrumento mipymes

SON

- **Procesos para mejorar la competitividad de las empresas pertenecientes a un *cluster* a partir de la redefinición de la estrategia de largo plazo**
 - ++ cooperación, ++ competencia
 - ++ competitividad por innovación

GRUPO 1: 12 RUTAS COMPETITIVAS

ATLÁNTICO CC Barranquilla (Coordinadora)	N.SANTANDER – CC Cúcuta
	SANTANDER – CC Bucaramanga
	BOLIVAR . CC Cartagena
	MAGDALENA - CC Santa Marta
	CESAR – CC Valledupar

GRUPO 2: 12 RUTAS COMPETITIVAS

TOLIMA CC Ibagué (Coordinadora)	NARIÑO – CC Pasto
	HUILA– CC Neiva
	QUINDIO – CC Armenia
	RISARALDA – CC Pereira
	CAUCA – CC Cauca

GRUPO 3: 12 RUTAS COMPETITIVAS

iNNpuls Colombia (Coordinador)	VALLE – CC Cali
	BOYACA – CC Duitama
	META – CC Villavicencio
	CASANARE – CC Casanare
	ARAUCA – CC Arauca
	ANTIOQUIA – CC Medellín

18 departamentos
 36 rutas
 competitivas

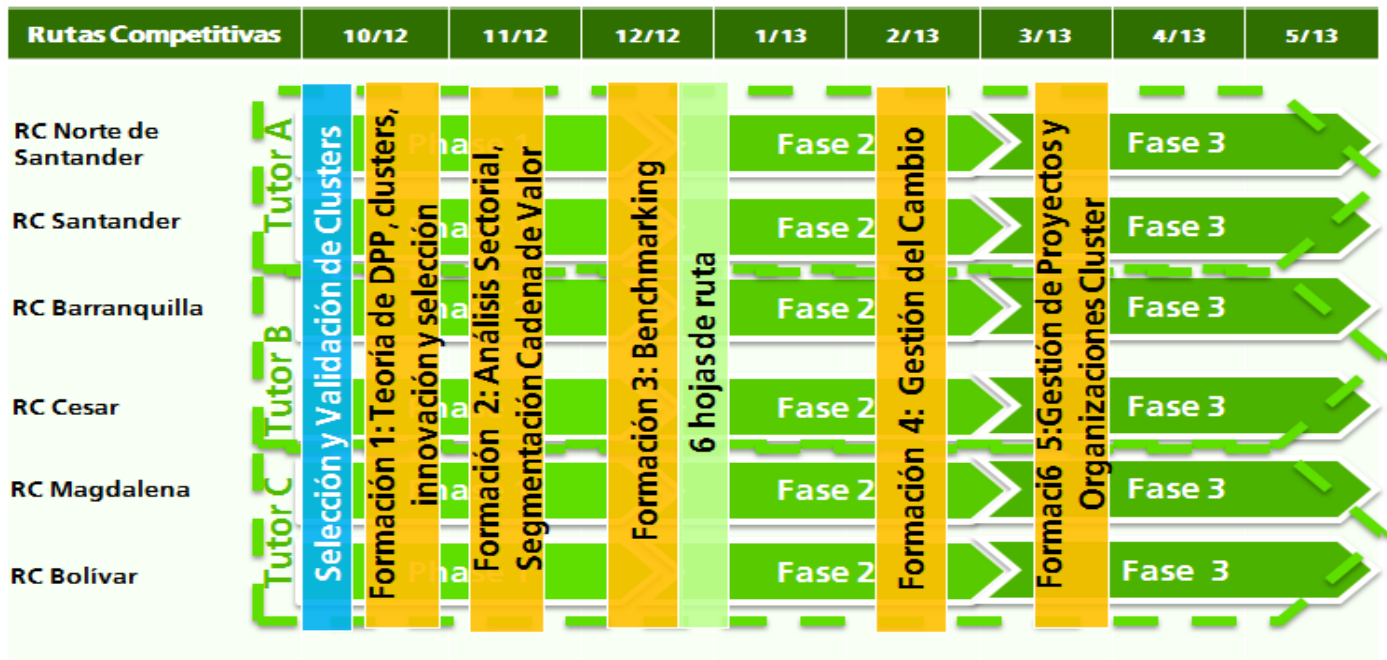
- Fortalecimiento de competencias para ofrecer mejores servicios a empresarios, con enfoque CRRS
 - Transferencia metodológica a equipos locales
 - Acompañamiento presencial de consultores internacionales expertos en dinamización de *clusters* en dos rutas competitivas por departamento
 - Mecanismos para inculcar en los empresarios una **visión estratégica, global e innovadora** para ser competitivos
 - **Empoderamiento** a actores locales.
 - Forma de establecer un “diálogo inteligente” público privado
 - Cofinanciación para cámaras de comercio con pocos recursos

Departamento	Ruta Competitiva 1 (negocio actual → negocio MAS atractivo)
Norte de Santander	Productos cerámicos (ladrillo, teja, etc.) para constructores y particulares → soluciones para constructores (instalaciones, soluciones a medida, etc.)
Santander (San Gil)	Turismo de aventura → experiencias para turistas participativos y expertos, donde se desarrollan actividades únicas. Uso de TICS para gestionar comunidades de turistas
Cesar	Productos lácteos tradicionales → productos lácteos diferenciados
Atlántico	Muebles sin diseño y entrega larga para mercado masivo → muebles con buenos precios, atractivos y funcionales, con entrega inmediata
Bolívar	Eventos grandes donde proveedor no tiene mayor flexibilidad → eventos donde proveedor es totalmente flexible y proactivo con necesidades del cliente. Uso de TICS para gestionar comunidades
Magdalena	Banano fresco → banano fresco con mejor uso de insumos por técnicas de agricultura de precisión. Mejoras en la cadena logística
Cauca	Productos artesanales tradicionales para compradores de artesanías → productos utilitarios y decorativos para no compradores de artesanías
Huila	Pescado entero fresco → filete fresco listo para consumir
Nariño	Café granel para consumidor tradicional → café listo para consumir + experiencia social
Quindío	Café consumo masivo → café listo para consumidor que quiere una experiencia
Risaralda	Mora procesada de larga duración para consumo industrial → Mora fresca para consumidores naturales que se preocupan por su salud
Tolima	Turismo de naturaleza → experiencia naturalmente inolvidable. Uso de TICS para gestionar comunidades



Grupo 1	Grupo 2
Amoblar - C	ADAU
BanaFuturo	Iniciativa Kaldia
Meet in Cartagena	Iniciativa Tabebuia – Turismo de Naturaleza
Lácteos Competitivos	Ruta piscícola
Arcillas Competitivas	Configure
Destino Competitivo	Iniciativa Café Plus

Primera Etapa del Programa (8 meses)



Fuente: Propuesta Metodología Competitiveness

Gracias

Maria Piedad Velasco ext. 1068

mapi.velasco@innpulsacolombia.com

Jose Vicente Mogollón ext. 1063

jose.mogollon@innpulsacolombia.com

Carlos Alberto Gonzalez ext. 1049

carlos.gonzalez@innpulsacolombia.com



innpulsa
Colombia