

2º Jornadas Nacionales y 1º Internacional de Investigación en Organización y Desarrollo Económico

Ventajas competitivas sobre la organización de las empresas en conglomerados productivos

Núcleo temático: Administración y Contabilidad (Gestión e innovación como ventajas competitivas en la organización)

Lic. (Mg.) Lorena Tedesco – Departamento de Economía

Universidad Nacional del Sur – ltedesco@criba.edu.ar

INTRODUCCIÓN

Las PYMEs más dinámicas y competitivas surgen en espacios en los que, entre otros factores, existe un elevado grado de cooperación entre las empresas y organismos, permitiendo la realización de acciones comunes al contrarrestarse los problemas derivados del reducido tamaño individual de los participantes y fomentando la innovación.

Al grupo de empresas e instituciones conexas ubicadas en una zona geográfica limitada, unidas por rasgos comunes o complementarios, en torno a una actividad o producto se le conoce con la denominación de "cluster".

El mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, es tal que cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

El objetivo del trabajo es definir, caracterizar y clasificar los conglomerados productivos; comentar los métodos que existen para su identificación (cuanti y cualitativos); analizar las ventajas a nivel de empresa que se derivan de la participación de las empresas en los clusters y examinar las políticas que a ellos se dirigen. En muchos casos se ha encontrado que las políticas se implementan suponiendo que existen elementos previos como los que menciona Porter (1990) y ello no ocurre.

Para lograr tal objetivo se hará una revisión de la literatura comentando los casos de clusters exitosos a nivel mundial, esperando encontrar líneas comunes que sirvan de recomendación para su implementación en otros lugares o sectores.

1. MARCO TEÓRICO

En el contexto actual de necesidad de crecimiento económico, la palabra clave es la competitividad. Las empresas deben fortalecerse en los siguientes factores: recursos humanos calificados, información, innovación tecnológica, estrategias de cooperación ínter empresariales, y desarrollo de conglomerados de empresas (clusters). Ello implica, a nivel empresarial, cambios profundos en las formas de organización.

Los modelos de producción en masa y estructura tecnológica rígida, están cediendo paso a modelos con organización horizontal, de unidades más pequeñas, basados en recursos humanos calificados altamente innovadores; los que se les conoce con el nombre de «especialización flexible».

Los países y regiones que han asumido este último modelo han logrado altos niveles de crecimiento, así como logros sociales significativos. Destacan a nivel internacional, los distritos industriales de la tercera Italia y el Sur de Alemania, las demás redes de subcontratación en el Japón, la pequeña empresa en Taiwán y en América Latina el desarrollo alcanzado por Chile.

Un cluster significa un cambio radical en la cultura de negocios tradicional. Comienza por abrir la puerta a quienes tradicionalmente concebimos como nuestra competencia. 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 del Estado y de organizaciones intermedias (centros de investigación, cámaras de productores, entre otros), pueden mejorar su competitividad.

La formación de los clusters permite generar economías de aglomeración y de integración funcional. A través de ellos se busca tener ventaja competitiva sustentable y generar mayor valor agregado.

En consecuencia, la atención prestada a estas redes de empresas como factor de competitividad y dinamización industrial de ciertos territorios no ha dejado de aumentar con el tiempo, a la vez que aumentaba también su influencia sobre las políticas de promoción.

Diversos enfoque teóricos intentan responder la pregunta de ¿por qué se forman y desarrollan los clusters productivos? entre los que se destacan: 1) la teoría de la localización; 2) la teoría de los encadenamientos; 3) la teoría de la interacción y los distritos industriales; 4) las referidas a los recursos naturales; 5) las referidas al sustrato común y 6) el modelo de Michael Porter.

En particular, en este trabajo se adopta a éste último como marco para explicar la conformación de clusters. El modelo de Michael Porter sostiene que la diversidad e intensidad de las relaciones funcionales entre empresas explican la formación de un complejo productivo y su grado de madurez. Estas relaciones se refieren a los cuatro puntos del diamante:

- *Las condiciones de los factores* (van desde los activos tangibles, tales como la infraestructura física, hasta la información, el sistema legal y los institutos de investigación de las universidades, a los cuales recurren todas las empresas que compiten).
- *La estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas* (las reglas, los incentivos y las normas que rigen el tipo y la intensidad de la rivalidad local que obliga a las empresas a invertir).
- *Las condiciones de la demanda* (tienen mucho que ver con el hecho de que las empresas puedan y quieran pasarse de productos y servicios imitadores y de baja calidad, a una competencia basada en la diferenciación).
- *La situación de las industrias relacionadas y de apoyo* (la ubicación dentro de un cluster puede brindar un acceso superior o de menor costo a insumos especializados, tales como componentes, maquinaria, servicios a empresas y personal, en comparación con la integración vertical, las alianzas formales con entidades externas o la importación de insumos de lugares distantes).

La forma como se manifiestan esas fuentes de competitividad y como interactúan entre sí, permite explicar cómo hacen las empresas para generar, mantener, o perder sus ventajas competitivas. Al poner la atención en estos aspectos, se está reconociendo que las empresas operan en entornos geográficos, económicos, sociales y culturales específicos y que el análisis de sus estrategias de competitividad actuales o potenciales, debe considerar ciertas características esenciales de esos entornos. Es preciso analizar las condiciones de la

competitividad que existen en el clima de negocios de la empresa, que suele estar estructurado por complejas redes de relaciones entre empresas y organizaciones públicas y privadas.

Lo expresado permite comprender que los *clusters* son una manifestación de estas cuatro aristas del diamante, o para decirlo de otra forma, la interacción de esas cuatro fuentes de competitividad es lo que crea un conjunto de condiciones especiales que conducen a que en determinados espacios se formen esos entramados de empresas y organizaciones a los que se les ha llamado *clusters*. A la vez, la dinámica de los *clusters* influye en la estructura de la competencia, en la oferta de factores, en las características de la demanda y en las industrias afines y de apoyo.

1.1. Tipos de clusters

Se pueden distinguir tres definiciones relacionadas con clusters para abordar análisis empíricos:

- a) El de industrias espacialmente concentradas: clusters regional.
- b) El de sectores o grupos de sectores: clusters sectorial.
- c) El de cadenas de producción: clusters de cadenas o redes.

Estas definiciones de clusters se basan en dos enfoques principales:

- a) El enfoque de clusters basado en similitud.
- b) El enfoque de clusters basado en interdependencia.

El primero parte del supuesto que las actividades se agrupan en clusters debido a la necesidad de tener condiciones similares en cuanto a accesos al mercado de trabajo calificado, a proveedores especializados, a instituciones de investigación, etc. En tanto, el segundo, se focaliza en la cadena de valor.

1.2. Métodos de identificación de clusters

Los distintos enfoques se pueden categorizar siguiendo dos criterios: a) el nivel de análisis y b) el método de investigación. Con respecto al nivel de análisis debe distinguirse uno a nivel micro (de empresas), un nivel meso (cadenas de valor) y un nivel macro (sectores agregados).

Por otro lado, los métodos de investigación distinguen entre el enfoque cualitativo y cuantitativo, los cuales no debieran considerarse como excluyentes, sino más bien complementarios.

En primer lugar, los *Métodos Cuantitativos* incluyen la utilización de cocientes de localización para la identificación agregada de concentraciones relativas de industrias en una región (tal como el modelo cluster mapping elaborado por Porter), o la aplicación de modelos interindustriales insumo-producto (como el Modelo de Czamanski o el de Peeters), para detectar los sectores que participan de un encadenamiento en términos de relaciones verticales. La aplicación de este instrumento permite construir clusters en un sentido técnico, pero tiene como limitante que no posibilita analizar a nivel macroeconómico ni los flujos de información y las formas de cooperación conjunta entre las empresas, es decir que no incluye tampoco el nivel meso ni meta económico. No obstante, puede ser un buen punto de partida para la implementación de técnicas cualitativas, ya que como se dijo anteriormente, los modelos cuantitativos deben complementarse como la utilización de herramientas cualitativas para mejorar el diagnóstico de las relaciones intersectoriales y, muchas veces, entender el significado que arrojan los números.

En segundo lugar, los *Métodos cualitativos* se basan en entrevistas y encuestas a referentes de las empresas y agrupaciones para, de este modo, poder captar las diversas interacciones entre empresas de un país y, si se quiere, con los mercados externos.

1.3. Elementos que conforman un cluster

La literatura menciona tres elementos importantes para la implementación de un cluster: la integración; las agrupaciones y alianzas y la infraestructura:

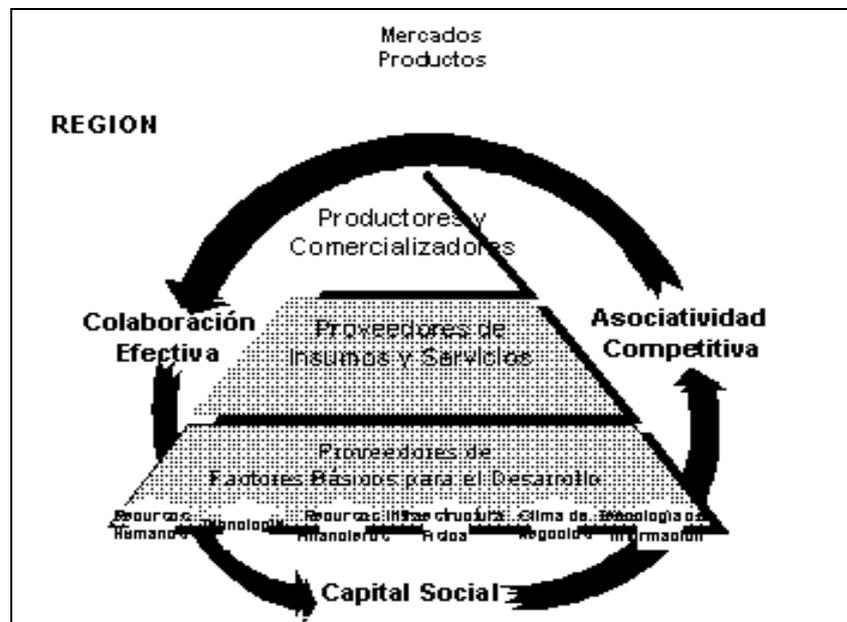
- **Integración:** Fundamentada en un nuevo modelo de hacer negocios, una nueva cultura que implica usar los recursos de otra empresa relacionada o no para un beneficio en común.
- **Agrupaciones y Alianzas:** No son cooperativas, son empresas que elaboran un mismo producto que se agrupan con el objetivo de mejorar su flujo informático, adquirir "poder adquisitivo", intercambiar ideas e implementar innovaciones que beneficien a todos

como grupo. Esto implica el acercamiento a la competencia de manera saludable y en el mejor interés de las empresas y el país.

- **Infraestructura:** Esto se refiere a los Parques Industriales, su ubicación, zonificación y regulaciones. Que quede claro que éstos son "Empresa Privada" y no tienen ningún nexo con el Cluster. El único compromiso es la contratación de los beneficios que éste brinda bajo una modalidad bilateral y equitativa.

En el siguiente gráfico se visualiza el modelo conceptual de un cluster económico. En él puede apreciarse la importancia de lo regional y del capital social en el esquema, y cómo funciona la colaboración-competencia entre las empresas.

Gráfico N° 1: Modelo conceptual de un cluster



Fuente: CABRERA GARCÍA, SERGIO (2005)

1.4. Beneficios, fortalezas y retos de los clusters

Para sintetizar lo más arriba mencionado se pueden enumerar los **beneficios** que obtienen que las firmas que se organizan como un clusters:

- Sobrevivir en la Globalización
- Generar mayor valor agregado
- Disponer de mayor poder adquisitivo
- Ejercer poder de negociación en los mercados
- Acceder a nuevos mercados

En cuanto a los **retos** de este tipo de agrupaciones, sobre todo si pertenecen a economía pequeñas, se pueden encontrar:

- Conquistar la confianza en el modelo por parte de los empresarios
- Incentivar la investigación para el desarrollo empresarial
- Fortalecer la cooperación con el sector académico
- Aprender y cooperar para mejorar el desempeño de un sector

Las **fortalezas** que adquiere una empresa que integra un cluster son las que siguen:

- Lograr la estandarización de los productos.
- Suscripción de convenios de compra-venta por adelantado.
- Atender al cliente final garantizando su abastecimiento regular (Continuidad).
- Menor costo unitario de los insumos.
- Mejor manejo del servicio de logística.
- Reportes gerenciales de las operaciones para mejor manejo administrativo.
- Mayor nivel de desarrollo y de competitividad.
- Mejoras en calidad y consistencia de los productos.

2. ALGUNAS EVIDENCIAS DE CLUSTERS

Según “The Cluster Initiative Greenbook. Global Cluster Initiative Survey” (2003) a nivel internacional se pueden hallar las siguientes evidencias empíricas:

- La presencia de clusters es más frecuente en los países desarrollados o en las economías en transición.

- Es más común encontrar clusters en torno a actividades intensivas o basadas en la tecnología y el conocimiento.
- La mayoría de los clusters fueron creados en países donde la promoción de la ciencia y la innovación es una parte importante de la política y donde los gobiernos locales juegan un rol importante.
- La mayoría de los clusters activos en 2003 fueron creados en 1999 o antes (72%).
- El 95% de los casos tienen más de 10 miembros activos y un 40% depende para su éxito futuro del desempeño de sólo un agente clave.
- El proceso de iniciación de un cluster puede ser llevado adelante por el gobierno (32%) por las empresas (27%) o por ambos (35%).
- Los clusters derivados de iniciativas del gobierno suelen tener problemas para conseguir el compromiso de los empresarios, y viceversa.
- Los clusters creados a partir de procesos de competencia por fondos públicos se comportan de manera más eficiente, especialmente en términos de su competitividad internacional.
- El financiamiento de los clusters en general proviene del gobierno (54%), aunque pueden darse casos donde el mismo provenga de las empresas (18%) o de ambos (25%).
- Las empresas son las partes más influyentes en el gobierno y gestión (governance) del cluster. Sólo en pocos casos el gobierno tiene una influencia directa, por ejemplo eligiendo a los miembros del cluster.
- La existencia de una alta confianza de las empresas en las iniciativas del gobierno y la presencia de un gobierno local activo e influyente son rasgos relacionados con un buen desempeño de los clusters.

En Argentina, el desarrollo de la asociatividad empresarial en general, y de los clusters en particular, no ha sido un fenómeno generalizado y gravitante a lo largo de su historia económica. Distintos estudios realizados en las décadas pasadas ponen en evidencia el predominio de conductas aislacionistas por parte de las firmas, la desarticulación de las cadenas de valor así como también la ausencia de un tejido institucional de soporte. Algunos casos exitosos como el del cluster agroalimentario-metalmecánico de Rafaela son tradicionalmente considerados como excepcionales.

En la actualidad, sin embargo, parece observarse la emergencia de nuevos polos territoriales con aglomeraciones de empresas de un mismo sector y/o sectores relacionados en cuyo seno comienzan a observarse fenómenos incipientes de asociatividad y desarrollo institucional.

Algunas de estas experiencias comienzan a ponerse en evidencia a raíz del surgimiento de instituciones o proyectos comunes que canalizan y/o catalizan iniciativas en favor de la competitividad de las empresas de la región. Ejemplos de este tipo pueden observarse en el caso del vino en Mendoza, en el polo del diseño en la ciudad de Buenos Aires, en áreas de tecnología en Rosario, Córdoba, Tandil y Bariloche, entre otras. Todo ello ocurre en un escenario en el cual los precios relativos de la economía y los esfuerzos por ganar competitividad desplegados por las empresas desde hace años abren nuevas oportunidades para el desarrollo empresarial.

Otros casos testigos que pueden mencionarse a nivel nacional son: el departamento de Belgrano (Santa Fe, de 40.000 habitantes) concentra el 30% de la producción de sembradoras, pulverizadoras, tolvas, cosechadoras y tractores del país. En Esperanza (Las Colonias, Santa Fe), el desempleo es prácticamente nulo: el 90% de los casi 100 talleres fabricantes de muebles de madera maciza está en plena actividad.

Entre 1994 y 2000, las pymis localizadas en clusters se desempeñaron mucho mejor que las que trabajaron en forma aislada. En ese período, la ocupación de toda la industria cayó un 20%, pero en los clusters no varió, con lo que radicarse cerca de colegas complementarios (e incluso competidores) de la misma cadena productiva aseguró una mayor inmunidad ante la presión impuesta por la apertura comercial y la globalización.

3. LA INTERVENCION DEL ESTADO EN LOS CLUSTERS

Algunos autores sostienen que las **políticas de aglomeración** no existen como tales, lo que hay más bien es una serie de instrumentos de variada índole, resultado de un enfoque relativamente novedoso acerca de la concepción, el diseño y la ejecución de las políticas de desarrollo productivo. Si existiera un ámbito específico de políticas de aglomeración, éste estaría representado por la gestión y articulación de las políticas de desarrollo productivo desde el ángulo de la estrategia competitiva. Es decir, el ámbito compuesto por la articulación de políticas de desarrollo productivo y de acciones orientadas a la articulación del tejido productivo¹.

¹ CEPAL, “Aglomeraciones en torno a los recursos naturales en América Latina y el Caribe: Políticas de articulación y articulación de políticas”, libros de la CEPAL N° 88, noviembre de 2005, p. 107.

Las políticas de aglomeración pueden considerarse políticas marco de tipo macroeconómico, en el sentido de que están orientadas a crear las condiciones institucionales y de infraestructura indispensables para el funcionamiento de los clusters.

En el caso de la pyme es necesario aplicar políticas que mejoren aquellas capacidades y competencias que son esenciales para que puedan formarse clusters eficaces. Tal necesidad se justifica por las debilidades que las afectan: insuficiencia de información, falta de crédito e inexistencia de instituciones de formación que presten servicios adaptados a sus necesidades. Las iniciativas públicas pueden ayudar a los pequeños y medianos empresarios a identificar y articular sus requerimientos para gestionar ante las instituciones de formación, la puesta en marcha de programas de enseñanza especialmente diseñados para ellos.

Bennet y McCoshan (1993)² argumentan que el desafío es desarrollar una racionalidad sistémica entre todos los actores logrando un consenso nacional en un proceso inclusivo y continuo, que incluye no sólo a los ministerios claves y asociaciones nacionales, sino también la participación de sectores y agencias proveedoras de servicios de apoyo.

Debido a la complejidad del proceso de formación de los clusters, la esfera de aplicación de las políticas de fomento no debería ser demasiado estrecha porque la intervención en un área debiera estar complementada con la intervención en otra área. Está demostrado que un enfoque sistémico es más fructífero que las acciones aisladas.

Si bien la acción pública es necesaria al comienzo del círculo, una vez que éste se vuelve virtuoso, la intervención es cada vez menos necesaria.

Las políticas encaminadas al desarrollo de aglomeraciones virtuosas –que reciben por lo general el nombre de políticas de intermediación- apuntan en su mayoría a constituir un marco para el diálogo y la colaboración, especialmente en el plano local y regional, entre los empresarios y entre éstos y los agentes públicos competentes. También las ONG pueden cumplir un papel en esto.

Para analizar el papel de las políticas públicas en el fortalecimiento y la articulación empresarial conviene distinguir tres ámbitos: a) el de las empresas más grandes –entre ellas las transaccionales- y los grupos económicos consolidados, donde hay que considerar la disposición a invertir en proyectos de envergadura y vanguardia y abrir nuevos mercados; b) el de las pymes, donde debe estudiarse la dinámica de la creación de unidades nuevas y de

² Citados en Helmsing, A (2002), Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado, EURE, Santiago, vol. 28, n° 84, pp. 33-61.

modernización de las existentes, y c) el sector informal, destino usual de los grupos más vulnerables que luchan por la supervivencia.

Por otra parte, Best (1990) menciona una serie de instrumentos o modalidades institucionales de intervención estatal: 1) provisión pública, por ejemplo, de servicios de mercadeo de exportación, investigación, etc.; 2) acuerdos público-privados, el los cuales el gobierno cofinancia – delegando- el manejo de los servicios al sector privado, por ejemplo, centros sectoriales de innovación; 3) apoyo a formas intermedias de empresas sin fines de lucro, que generan servicios de desarrollo empresarial, por ejemplo, fundaciones; 4) apoyo a asociaciones de productores; 5) respaldo a consorcios, que son acuerdos más o menos formales entre un número reducido de empresas que juntan sus esfuerzos o recursos para un fin común³.

A pesar de la variedad de instrumentos que los gobiernos pueden adoptar en el apoyo a la constitución y fortalecimiento de clusters, en la práctica existe un gran acuerdo o convergencia en torno a un conjunto de medidas que están presentes en varios programas orientados al desarrollo y fortalecimiento de clusters. En efecto, una revisión de las principales políticas de clusters llevadas adelante en distintos países de la OECD revela las siguientes iniciativas públicas comunes (Roelandt y otros, 2000):

- La provisión de información estratégica (Suecia u Holanda) relacionada con estudios de clusters - benchmarking (Finlandia, Dinamarca, Suecia, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos, Austria e Italia).
- La creación de equipos de investigación especializados en clusters (Escocia, Dinamarca, Austria, Alemania) o de páginas web (como en Canadá).
- La creación de agencias o programas de brokers de empresas (Dinamarca, Holanda).
- La creación de programas específicos de promoción de clusters (Finlandia, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos, Estados Unidos, España, Japón y Bélgica).
- La iniciación de proyectos de vinculación Universidad-Empresa (Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, España Suecia, Suiza y Holanda).
- Políticas de compras del Estado (Austria, Dinamarca y Holanda)
- Provisión de plataformas o espacios para el intercambio y el diálogo entre los distintos actores (Estados Unidos, Dinamarca, Suecia, Reino Unido, Holanda, Finlandia, Alemania).

³ Citado en Helmsing, A (2002), Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado, EURE, Santiago, vol. 28, n° 84, pp. 33-61.

En cuanto a las etapas, para poner en marcha una aglomeración virtuosa deben darse una serie de pasos iniciales. Entre ellos cabe destacar los siguientes: a) establecer lazos de confianza entre los eventuales integrantes; b) definir y desarrollar vínculos estratégicos, lo cual puede exigir la formalización de los vínculos muchas veces por medio de una iniciativa de aglomeración; c) definir la visión y las estrategias de la aglomeración o trazar un plan de trabajo donde queden consignadas las prioridades del proyecto, y d) poner en práctica las estrategias, etapa que puede ir seguida de un reajuste de sus elementos, sobre todo si la aglomeración enfrenta problemas de estancamiento o involución. Todos esos pasos deben ir acompañados de las correspondientes actividades de monitoreo, evaluación y retroalimentación.

En la práctica ello implica hacer una suerte de mapeo de las ventajas competitivas de la zona, en donde se identifica la capacidad de las empresas y los organismos que participan, y se determinan las fallas existentes. En las aglomeraciones espontáneas, la vigencia de vínculos informales entre los actores suele hacer innecesario el mapeo formal de las competencias porque los agentes ya las conocen, mientras que en las aglomeraciones en formación esta labor puede ser indispensable para calibrar el potencial del conglomerado en ciernes. Identificadas las competencias clave se pasa a la etapa siguiente, el análisis estratégico. Para eso se recurre a diversos instrumentos, como entrevistas con expertos, paneles, encuestas, torbellino de ideas, extrapolación de tendencias, modelos de simulación y talleres sobre escenarios ⁴.

Después de determinar la visión y estrategia, se fijan metas y se traza un plan concreto de acción en que se definen prioridades, actividades, tiempos, recursos y responsabilidades. Este plan de acción requerirá ajustes sobre la marcha para adaptarse a los cambios de contexto. Estas últimas etapas son iterativas.

Ello significa que en las arenas en las cuales se delibera sobre una política y en las que se aplica, son diversos los actores que intervienen. Además de los ya mencionados hay que agregar a las universidades, laboratorios públicos e institutos de investigación, cuyos miembros conocen a fondo la materia de su incumbencia y tiene una elevada capacidad de análisis. Otras entidades que colaboran, sobre todo en etapas más avanzadas, son las instituciones financieras. También organismos híbridos como incubadoras de empresas, cámaras de comercio y gremios empresariales.

Lo que no hay que olvidar es que los países menos desarrollados son débiles en numerosos aspectos institucionales. Se dan entre los actores relaciones institucionales de tipo formal –

⁴ CEPAL, op. cit., p. 119.

contratos, jerarquías, regulaciones públicas- y prácticas informales –normas, rutinas, autoridad tradicional. El tema es si entre estos dos grupos hay tensión o complementariedad.

También hay que tener presentes las jerarquías entre los actores lo que puede conducir a conflicto de intereses. Además, en la discusión del papel de los gobiernos no debe olvidarse que el apoyar a clusters incipientes entraña riesgos porque suele dar resultados a largo plazo, por lo que no asegura compensaciones políticas inmediatas.

En muchos países se manifestó que los sistemas nacionales de innovación y apoyo a la empresa deben ser descentralizados a fin de hacerlos más efectivos. Bennet y Mc Coshan (1993) argumentan que la coordinación local resulta clave. Aunque muchas partes de los sistemas de apoyo son organizados a nivel nacional, por razones de escala y eficiencia, y no pueden ser descentralizados completamente, la implementación de la acción es local. Según ellos, la participación de los actores locales y de las empresas genera una mejor apreciación de las necesidades y problemas. Hay que organizar redes locales con el fin de “integrar programas verticales y de facilitar los flujos de información sobre las oportunidades y los recursos que deben ser movilizadas para aprovecharlos”⁵.

Cooke y Morgan (1998) llegan a una conclusión similar, aunque desde una perspectiva diferente. Proponen que las empresas deben desarrollar capacidades asociativas a fin de tener éxito en el aprendizaje e innovación, tanto a nivel de la cooperación entre empresas y la cadena productiva, así como a nivel del sistema de apoyo a la empresa. El desafío es lograr una interacción apropiada entre estos tres elementos. La región puede emprender funciones estratégicas en el apoyo a empresas, lo que no puede organizarse fácilmente a niveles centralizados. El nivel nacional es demasiado alto como para poder resolver la complejidad y los detalles, mientras que el nivel regional permite una incorporación apropiada de la diversidad y especificidad locales⁶.

Las autoridades nacionales tienen mejor visión de conjunto que las regionales y por ello están más capacitadas para coordinar los factores que inciden en el desenvolvimiento de las aglomeraciones repartidas por todo el país. A la vez, están menos sujetas a la influencia de empresarios locales poderosos. Las autoridades regionales, por su parte, tienen la ventaja de comprender mejor qué activos del ámbito local encierran mayor potencial de desarrollo, así como los obstáculos que entorpecen su despliegue y la interacción de los agentes privados. A su vez, tiene una visión más clara del mercado y del modo en que pueden combinarse investigación y

⁵ Citados en Helmsing, A (2002), op. cit

⁶ Citados es Helmsing (2002), op cit.

producción para aprovechar las oportunidades comerciales cambiantes. Sin embargo, suelen velar por sus propios intereses⁷

Por último, para que las políticas sean sólidas deben encuadrarse en un enfoque sistémico que debe someterse a evaluación. Se han ensayado diversos métodos para medir el desempeño de las aglomeraciones. Sin embargo, sus propósitos varían y sus formulaciones suelen ser vagas. Hay pocas evaluaciones en que se contrasten los resultados con los objetivos iniciales. Algunas aglomeraciones responden a proyectos concebidos y aplicados de arriba hacia abajo para el desarrollo local. En tales casos los objetivos son claros y las mediciones de desempeño suelen ser rigurosas. Para evaluar el impacto de las políticas hay que conocer, entre otros aspectos, la magnitud de la aglomeración y su grado de desarrollo, el desempeño y las cifras de empleo, producción, exportaciones y utilidades. También hay que medir la evolución de estos parámetros, además del número de innovaciones que son fruto de la colaboración.

No obstante, tal como lo señala la CEPAL, no siempre es fácil establecer relaciones causales entre la existencia de las políticas y estos resultados⁸. La mayor parte de las evaluaciones se ha limitado a estimar los efectos de un instrumento en particular, lo que no se condice con el enfoque sistémico de las políticas de aglomeración. Deben aplicarse técnicas avanzadas de evaluación como análisis costo-beneficio, uso de grupos de control y cálculo de los beneficios sociales.

Antes de poner en práctica una política tiene que estar claro qué se quiere medir y cómo se pretende hacerlo. Aunque la evaluación debería estar a cargo de entidades independientes, conviene alentar a los actores para que participen en la recopilación de datos referidos, por ejemplo a sus contactos con otros agentes.

Para finalizar, todos los modelos teóricos referidos a los clusters parten de una base que existe una plataforma estructural que soporta al cluster en aspectos tales como: infraestructura vial, servicios públicos, personal capacitado, empresas de servicios básicos, proveedores idóneos en calidad y cantidad, políticas públicas que fomenten su desarrollo, espíritu empresarial, información compartida, confianza mutua, etc. Sin embargo, la realidad es que en muchas áreas económicas en donde se desarrolla un cluster no existen todos estos componentes estructurales, o se encuentran en niveles de desarrollo inferiores a los necesarios, por lo que el establecimiento de un cluster se ve afectado, aumentando el tiempo necesario para lograr la madurez requerida, incluso puede terminar por disolverlo.

⁷ CEPAL, op. cit., p. 123.

⁸ CEPAL, op. cit., p.126.

4. CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo se definió lo que se conoce como un cluster y las ventajas que obtienen las empresas de participar de él (economías de escala, mejor acceso a insumos, a crédito, a mano de obra especializada, entre otros).

También se presentaron casos exitosos de clusters a nivel nacional e internacional y se enumeraron los instrumentos de política pública que se implementaron en distintos países para fortalecer o crear un cluster.

Además se mencionaron las etapas, los participantes y las fuerzas que motivan este tipo de agrupaciones de empresas.

Sin dudas, formar parte de un cluster implica para una empresa un cambio en su organización. En este trabajo se presentaron evidencias a favor de dicho cambio.

BIBLIOGRAFIA

- Cabrera García, S. (2005), Microeconomía, Ed. Mc Graw Hill, Lima, Perú.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2005); "Aglomeraciones en torno a los recursos naturales en América Latina y el Caribe: Políticas de articulación y articulación de políticas", libros de la CEPAL N°88.
- Helmsing A. (2002), Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado, EURE, Santiago, vol. 28, n° 84.
- Porter, M. (1990), "The Competitive Advantage of Nations", New York: Free Press.
- Tedesco, L. (2008), "El sistema agroalimentario en el SOB: comparación de resultados de modelos cuantitativos para detectar clusters", CD del IV Congreso Internacional de la Red SIAL, ISBN 978-987-521-328-9.
- ----- (2007), "La conformación de clusters en la economía argentina", CD del 3° Congreso Nacional de Estudiantes de Posgrado en Economía, UNS, ISBN 978-987-1171-72-9.
- ----- (2008), "La contribución de la agroindustria a la estrategia de desarrollo económico. Un análisis de sus eslabonamientos y multiplicadores", Revista Estudios Económicos del Dpto. de Economía N°50, vol. XXV, enero-junio, ISSN 0425-368X.
- ----- (2009), "El rol del Estado en torno a la formación de complejos agroindustriales", CD de la VI Jornada Interdisciplinaria de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires, Buenos Aires, ISSN 1851-3794.

