

LOS CLUSTER COMO ESTRATEGIA PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS REGIONES

Yesid Ivan De La Espriella¹

Durante los últimos años el estudio del desarrollo de la competitividad, ha tomado gran interés, precisamente porque se le ha considerado como una de las estrategias más sólidas e importantes para hacer frente a los desafíos propios de este modelo de globalización de los mercados e internacionalización de las economías. Según Muller (1995), “la competitividad se ha convertido en una de las principales normas del inestable juego internacional. La apertura comercial, la reconversión productiva, los ajustes estructurales, la coexistencia inteligente con los recursos naturales y la lucha contra la pobreza, entre otros, se enfocan de una manera u otra a través del prisma de la competitividad”.

De acuerdo con el Banco Mundial, la competitividad es uno de los aspectos que deben tener las regiones y ciudades para promover el bienestar de sus residentes. Según el organismo internacional, la competitividad se refiere a la presencia de bases sostenibles para el crecimiento del empleo, de los ingresos y de la inversión, y el comercio en respuesta a las oportunidades del mercado (Martínez, 2000).

Otro de los conceptos importantes de la competitividad, es el definido por Michael Porter, investigador económico destacado dentro del debate sobre esta temática. Según este autor, la competitividad se concibe como la producción de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio que los competidores domésticos e internacionales, manifestándose en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales (Porter, 1990).

La conformación de clúster en áreas geográficas específicas se concibe como una estrategia adecuada para mejorar los niveles de competitividad de las unidades productivas adyacentes en una localidad, ciudad o región, tanto en países desarrollados como en vía de desarrollo. Los clusters se constituyen en una forma de enfrentar la competencia internacional, pues a través de ellos, se dan canales de integración productiva de empresas dedicadas a actividades similares y ubicadas dentro de un espacio geográfico, con lo cual se persigue alcanzar mayores niveles de productividad.

¹ Docente de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Libre, Sede Cartagena, miembro del grupo de investigación GISEMA.



Michael Porter en su estudio denominado: *La ventaja competitiva de las naciones*, concibe el concepto de cluster como una estrategia para alcanzar la ventaja competitiva. En *La ventaja competitiva*, Porter concibe un clúster o complejo productivo como el “conjunto de empresas que operan a través de redes en torno a una actividad productiva base de desarrollo, concentradas geográfica y/o sectorialmente por concordancias y complementariedades en torno al sector base, alcanzan un alto grado de especialización, competitividad y eficiencia, generando procesos dinámicos a través de los cuales es posible garantizar el éxito del cluster”. Una de las características centrales de los conglomerados identificadas por Porter, son las relaciones de funcionalidad que generan las empresas proveedoras en torno a un sector principal y su proximidad geográfica entre ellas, lo que conlleva a significativas ventajas en las redes de información, los costos de transporte y la eficiencia en la entrega de materiales, las que adquieren mayor intensidad y diversidad en la medida que el conglomerado va madurando.

Para Porter (2003) la presencia de clusters afecta la forma de competir de las unidades productivas al “aumentar la productividad de las empresas radicadas en la zona; imponer el rumbo y ritmo de la innovación, y estimular la formación de nuevas empresas, lo cual expande y fortalece al cluster”. Por otra parte, el logro de una competitividad sostenida tiene que ver con el alcance de capacidades que llevan a mejoras dinámicas. Los factores

que caracterizan el dinamismo de los clusters son, entre otros: rivalidad entre las firmas (empresas), competencia dinámica por la entrada de nuevas empresas, cooperación organizada por medio de instituciones; interacciones informales basadas en redes personales; acceso a factores de producción avanzados y especializados; lazos con industrias relacionadas, universidades y centros públicos y privados de investigación; y proximidad de compradores sofisticados. (Citado por Gala Gómez Minujín, 2005)

De otro lado, Buitelaar (2002) (Citado por la Comisión Chilena del Cobre - Unidad de Asuntos Internacionales y Medioambiente), se refiere al concepto cluster como a un entorno o contexto que es idóneo para el aprendizaje y la innovación de las empresas. Este entorno garantiza una intensa pero sana competencia al mismo tiempo que facilita una estrecha colaboración entre las empresas y entre éstas y organizaciones e instituciones locales. El resultado es un continuo proceso de mejoramiento (“upgrading”) de ventajas competitivas asociadas a la localidad o región.

Para Ramos (1998), el cluster se concibe como: ...concentración sectorial y /geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas tanto hacia atrás, hacia los proveedores de insumos y equipos, como hacia delante y hacia los lados, hacia industrias procesadoras y usuarias así como a servicios y actividades estrechamente re-

lacionadas con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos al sector) y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva (Citado en Vera, et al., 2007).

A su vez, Torrez – Zorrilla (2003) considera a los cluster como aglomerados territoriales alrededor de recursos naturales que se nutren mutuamente al interior por la presencia de encadenamientos productivos (Citado por la Comisión en Promoción de la Pequeña y Microempresa del Perú, 2006).

Rosenfeld (citado en Otero et al., 2004) enfatiza lo trascendental de la localización en un cluster y cómo de ésta se puede llegar a obtener ciertas ventajas para el mejor desarrollo de las empresas e instituciones involucradas en determinado cluster. Por otro lado, determinadas organizaciones mencionan que los clusters son “redes de producción de empresas fuertemente interdependientes (incluyendo proveedores especializados), ligadas unas a otras en una cadena de producción que añade valor”, así:

El concepto Cluster va más allá de las redes horizontales simples, en las cuales, las empresas que operan en el mismo mercado de productos finales y pertenecen al mismo grupo industrial cooperan en ciertas áreas, comprendiendo alianzas estratégicas con

Universidades, Institutos de investigación, servicios empresariales intensivos en conocimiento, Instituciones puentes (comisionistas, consultores y clientes). (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 1999). También consideran que el principal factor que impulsa los procesos de concentración espacial lo constituye el desarrollo de mano de obra, proveedores, infraestructuras e instituciones especializadas (Krugman, 1992). Así, “los cluster[s] surgen tanto en sectores de alta tecnología como en sectores tradicionales, tanto en sectores industriales como en sectores de servicios. Algunas regiones tienen un único *cluster* dominante, mientras que otras tienen varios” (Porter, 2003). De igual manera, se afirma que los dos factores más importantes para explicar la aglomeración de ciertas actividades en determinada región son la movilidad factorial (Krugman, 1991) y las relaciones verticales entre empresas (Venables, 1993, citado en Otero et al., 2004).

Sobre este mismo concepto, Dull et al. (2005), considera que el clúster constituye una forma alternativa de organizar la cadena de valor mediante redes de alianzas y sociedades entre las empresas, que permita aumentar y facilitar la flexibilidad para superar la rígida competencia tradicional.

Para Cravens y Piercy (1994), el fenómeno de formación de *cluster* atrae naturalmente empresas correlacionadas entre sí en un país o región, para alcanzar una ventaja compe-



titiva de forma conjunta. La presencia de empresas internacionalmente competitivas tiene un efecto multiplicador que proporciona clientes sofisticados interna y externamente y estimula los servicios relacionados. Tal y como lo señala Porter (1998), este tipo de configuración alcanza su éxito por la cooperación entre todos sus integrantes, cuando se consolida una historia de éxito de renombre mundial, que pasa a tener el efecto de atracción competitiva selectiva. Se favorece, por el propio interés de coordinación de las empresas actuantes, la entrada de las empresas realmente más competitivas, eliminando las barreras tradicionales. Con el arribo de estos nuevos competidores, empresas complementarias y demás factores se produce un efecto multiplicador de eficiencia y competitividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Comisión Chilena del Cobre, Unidad de Asuntos Internacionales y Medioambiente. "Desarrollo del clúster minero en Chile: estado actual" Resumen Estudio, Junio 2003
2. Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa. Ministerio de trabajo y protección del empleo. Estudio sobre clúster y asociatividad. Documento de trabajo. Gobierno Del Perú. 2006.
3. Cravens, D. & Piercy, N. (1994). Relationships marketing and collaborative network in service organizations. *International Journal of Services Industry Management*, v.5, n.5.
4. Dull, et al. (2005). *Partners*. The McKinsey quarterly. n. 4, Apr. 2.
5. Gala, Gómez Minujín. *Competitividad y complejos productivos: Teoría y lecciones de política*. CEPAL. Buenos Aires, Junio de 2005.
6. Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge.
7. MARTINEZ, Nora, 2000. *Elementos de la competitividad económica en regiones desarrolladas de México*. Depto. Economía. ITESM Campus Ciudad de México.
8. MULLER, Geraldo. 1995. *El Caleidoscopio de la Competitividad*. Revista de la CEPAL No 56. Santiago de Chile. Agosto, 1995.
9. PORTER, Michael, 1990. *The competitive advantage for nations*. Ed. Harrod Business Review, en Miguel y Heredia, 2002. *La competitividad regional en México: su impacto en el sur- sureste en el contexto del plan Puebla – Panamá*. Unidad y Diversidad. Instituto tecnológico de Oaxaca. Año 3 No 4. Agosto – diciembre 2001.
10. Porter, Michael (1980). "Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors", The Free Press.
11. Porter, M. (1990). *The competitive advantage for nations*. Ed. Harrod Business Review, en Miguel & Heredia, 2002. *La competitividad regional en México: su impacto en el sur- sureste en el contexto del plan Puebla – Panamá*. Unidad y Diversidad. Instituto tecnológico de Oaxaca. (3), 4.



13. Porter, M. (2003), The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*, (37), 549- 578. Carfax publishing. www.regional-studies-assoc.ac.uk.
14. Otero, G. Lódola, A, y Menéndez L. (2004), El rol de los gobiernos subnacionales en el fortalecimiento de clusters productivos. Consultado en octubre de 2007 de [http. www.ec.gba.gov.ar/GIE/Investigacion/Archivos/Abril2004.pdf](http://www.ec.gba.gov.ar/GIE/Investigacion/Archivos/Abril2004.pdf).
15. Vera, Gárnica José; Ganga, Francisco. Los cluster industriales: precisión conceptual y desarrollo teórico. Cuadernos de Administración. Universidad Javeriana. Santa-fé de Bogotá. Enero – Junio. Vol 20. No. 33., 2007.
16. Ramos, Joseph. (1998). “Una Estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos en torno a los recursos naturales”. *Revista De La CEPAL* N° 66, Chile.