

Latinoamérica una Región de Clusters

Ana María Misas Tabares, Universidad EAFIT

Cuando mencionan el tema de sinergias en el campo económico y social, la primera relación que genera mi mente es el concepto y la dinámica de los Clusters. Estas agrupaciones territoriales de empresas coordinadas en la consecución de un objetivo estratégico, tal como el crecimiento y posicionamiento de un sector productivo en el cual poseen una ventaja competitiva, hacen considerar que ésta sea una buena alternativa para el desarrollo de sinergias en las economías latinoamericanas.

Como es bien sabido gran parte de las economías de los países en vías de desarrollo se sostienen de la actividad productiva de pequeñas y medianas empresas, siendo éstas las que mayor empleo ofrecen a sus comunidades. Si bien se ha logrado adquirir una creciente conciencia por parte de los pequeños empresarios sobre las ventajas que se derivan del trabajo organizado en núcleos de especialización, todavía no se le ha dado a esta iniciativa un direccionamiento profundo que impacte en las estrategias a mediano y largo plazo de los planes de competitividad nacional que cada gobierno debe desarrollar. A pesar que el término Cluster hace estricta referencia a redes empresariales con enfoque territorial, cabe destacar que en el escenario real estas redes no operan como sistemas cerrados, todas estas empresas establecen relaciones con diferentes firmas o instituciones dispersas a lo largo del territorio mundial, este hecho hace remitirnos a la definición dada por los profesores de la Universidad de Guadalajara (Gabriel Fregoso, Humberto Palos y Mónica Martínez)¹ sobre la existencia de las redes empresariales funcionales, que consisten en esquemas de colaboración tanto horizontales como verticales entre diferentes actores con funciones complementarias que superan las fronteras nacionales y pueden comprometer el desarrollo de regiones enteras.

De lo anterior se puede afirmar que en la región latinoamericana existe la oportunidad de crear redes empresariales funcionales a través de la interconexión

¹ Los Clusters en el Desarrollo Nacional, para Competir en la Economía Global. G. Fregoso, H. Palos y M. Martínez. Universidad de Guadalajara.

de Clusters de sectores productivos semejantes y/o complementarios ubicados en los diferentes territorios nacionales, tal es el caso del sector textil entre Colombia y Ecuador, la pesca de salmón entre Chile y Perú y la producción de zapatos de cuero entre Brasil y Colombia. Es pertinente clarificar que un principio, el objetivo principal de un proyecto de consolidación de Cluster con proyección regional no es el de abarcar un gran número de empresas sino el de lograr unos intercambios eficientes de conocimiento, tecnologías, procesos productivos y logísticos que aumenten el valor agregado de la cadena.

Según un estudio desarrollado por Tilman Altenburg, jefe del departamento de América Latina del Instituto Alemán de Desarrollo, sostiene que en la región existen diferentes tipos de Clusters, lo que lleva a concluir que no todos los programas de gobierno o iniciativas empresariales pueden ser aplicados de manera general, se debe analizar las oportunidades específicas de cada sector y evaluar el beneficio que cada uno de ellos puede devolverle a la región en el largo plazo. Los cinco tipos de Clusters que él propone son:

2

1. Clusters de Micro y Pequeñas. Empresas “Sobrevivientes”
2. Clusters Medianamente Diversificados de Empresas Productoras de Bienes de Consumo.
3. Clusters Basados en el Procesamiento de Recursos Naturales.
4. Clusters de Empresas de Servicios Intensivos en Conocimientos.
5. Clusters Dominados por Empresas Transnacionales.

Para afrontar todos los retos que conlleva direccionar de manera eficaz estas diversas agrupaciones es prudente remitirse a las afirmaciones básicas hechas por Michael Porter³ sobre el desarrollo de competitividad en los clusters. Primero que todo es saber entender que en el proceso de desarrollo económico se han cambiado los roles y ahora no es sólo responsabilidad del gobierno dirigir las iniciativas de emprendimiento, estos proyectos son

2 Los Clusters en el Desarrollo Nacional, para Competir en la Economía Global. G. Fregoso, H. Palos y M. Martínez. Universidad de Guadalajara.

3 Cluster, Innovation and Competitiveness: New Findings and Implications for Policy. Michael Porter. Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School.

concebidos en la actualidad como procesos colaborativos donde participan entidades gubernamentales en todos sus niveles, empresas, instituciones educativas, centros investigativos y grupos de interés tales como agremiaciones y cámaras de comercio. También este autor propone que el proceso de desarrollo de competitividad debe surgir desde la base del sistema hacia la cima (bottom- up process), donde los individuos con liderazgo de opinión, las empresas y las instituciones deben abanderar el proyecto al ser ellas las que mayor conocimiento pueden absorber del mercado gracias a su interacción directa con el mismo.

De la premisa anterior se puede concluir que el papel del gobierno es actuar como facilitador y no como conductor del proceso de consolidación de competitividad, es decir este organismo debe brindar las condiciones propicias para construir ambientes empresariales competitivos e innovadores, donde todos sus esfuerzos logren llegar al mayor número de empresas pertenecientes a los Clusters. Porter resume las acciones que los gobiernos deben implementar en cuatro campos específicos, el primero de ellos es mejorar las condiciones de la demanda local, esto significa educar al consumidor en su rol como receptor de bienes y servicios, promoviendo la legalidad, la formalidad y la toma de conciencia en su actividad; también se busca que el gobierno establezca estándares ambientales, de calidad y salud altos, que logren preparar a las empresas para el cumplimiento de los requisitos exigidos por el mercado mundial. El segundo campo es promover vínculos entre los Clusters y economías externas con el fin de atraer al proceso otras industrias complementarias. El tercer factor es la inversión en infraestructura y el apoyo a programas educativos para la población trabajadora y por último el gobierno debe trabajar en la construcción de un ambiente atractivo para la inversión privada, contribuyendo con la eliminación de barreras, una menor intervención y desregularización que comprometa a los empresarios en el desarrollo de la región.

En su libro *El Próximo Escenario Global*, el autor Kenichi Ohmae⁴ destaca tres elementos esenciales que toda micro región con deseos de lograr diferenciarse y conquistar los mercados globales debe tener en cuenta, el primero de

4 *El Próximo Escenario Global, Desafíos y Oportunidades en un Mundo sin Fronteras*. Kenichi Ohmae. Editorial Norma. 2008.

ellos es la especialización adquirida en un sector determinado, ésta puede ser heredada de tradiciones locales como en el caso del cluster de tejido de punto de la región de Carpi en Italia o también las micro regiones pueden forjarse un reconocimiento y adhesión internacional gracias a propuestas diferenciadoras de negocios, tal como lo han logrado las regiones de Barcelona y La Coruña en España al ser reconocidas como centros de diseño en moda.

El segundo elemento consiste en la flexibilidad vista desde dos perspectivas, la primera hace alusión a la flexibilidad que deben tener las micro regiones de reinventarse cada vez que las estrategias implementadas lleguen a su punto máximo de desempeño y no muestren buenos resultados, tal como lo ha hecho Singapur con las constantes modificaciones a sus proyectos de competitividad nacional. Desde la otra perspectiva de flexibilidad el autor sugiere que los gobiernos centrales deben delegar la autoridad (cuanto más mejor) a los gobiernos regionales en temas relacionados a la competitividad y emprendimiento, ya que una mayor libertad redundaría en bienestar para ambos, al permitirle a las entidades regionales atraer directamente inversiones extranjeras sin necesidad de intermediarios y así lograr mayores ganancias para su región y disminuyendo la carga fiscal del gobierno central.

El tercer elemento es la motivación y la voluntad colectiva de lograr el éxito, estas características deben ser parte de la identidad regional y deben ser asumidas con seriedad por todos los participantes, ya que de esto depende la implementación de todas las iniciativas. El entorno social en el que se debe desarrollar un cluster es aquel que fomente la confianza y reciprocidad entre las partes, que promueva una cultura común de innovación y el que aliente al mejoramiento continuo a través de comparaciones con otros clusters de talla mundial.

Las anteriores ideas argumentan desde el punto de vista académico que es posible emprender proyectos de desarrollo de tan grande alcance para nuestra región, es una labor que requiere que todos los integrantes de la sociedad sean agentes de cambio para los campos donde su influencia se ve expuesta. Latinoamérica debe ser parte activa del escenario global y considero que en la consolidación de redes funcionales de clusters hay una alternativa para el mejoramiento del rumbo de nuestras economías.