

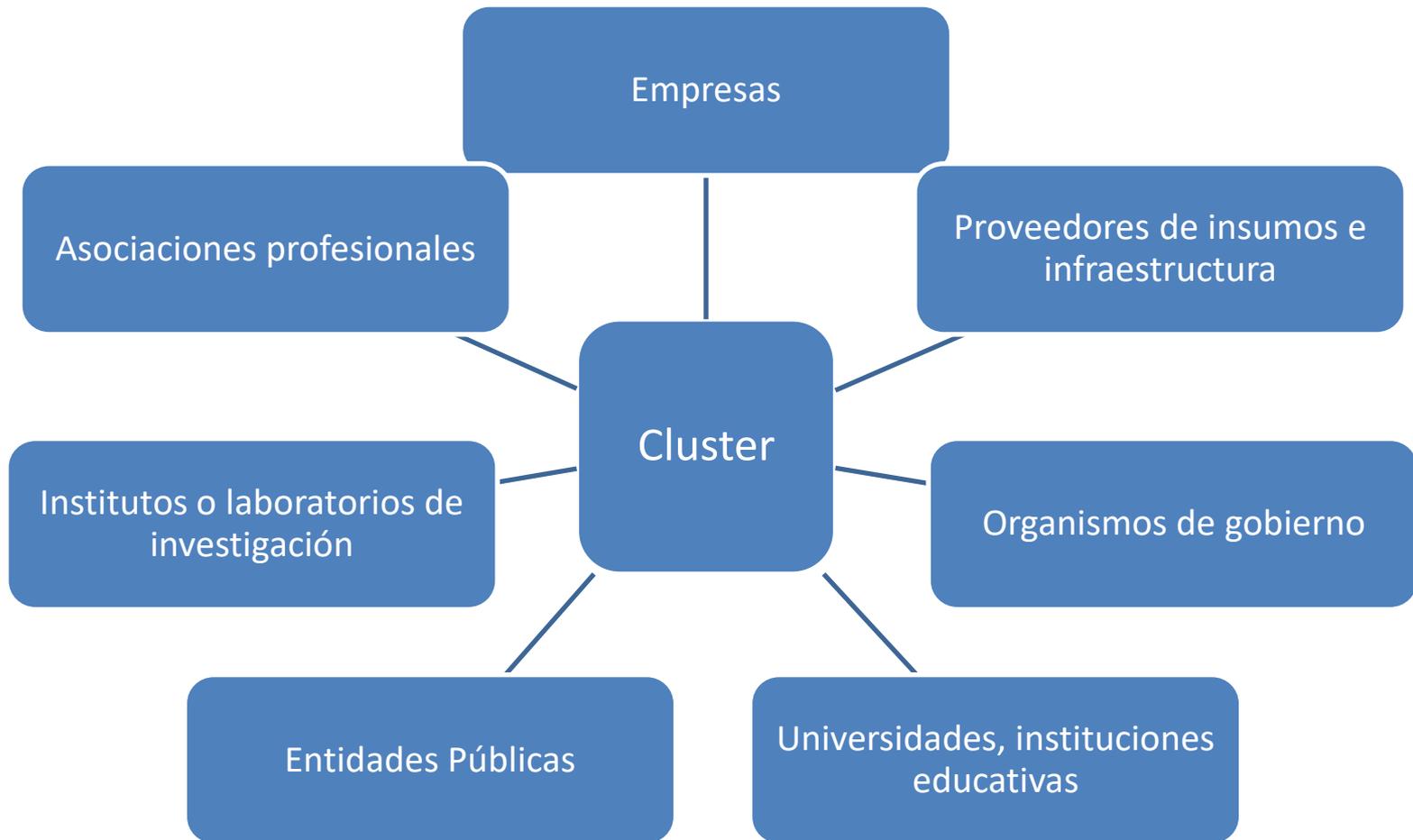
**DESAFÍOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE
CLUSTERS COMO HERRAMIENTA PARA EL
DESARROLLO TERRITORIAL**

Laura I. Totonelli

Cluster

- Conjunto de empresas y/o instituciones concentradas geográficamente y orientadas sectorialmente a un campo determinado de actividad, con diversas clases de vinculaciones entre sí, en el que las entidades participantes compiten y cooperan a la vez (Porter, 1999)
- OECD: Elementos troncales del sistema nacional de innovación

Posibles integrantes



Clusters

- Procesos
 - Forma de funcionamiento de ciertos actores en sus propias intervenciones y dinámicas, en un marco regulado por la economía
- Resultados
 - Desde la producción que generan, y desde la inserción en un ámbito geográfico que los contiene, (Gómez Minujin, 2005)

Características

- Concentración geográfica
- Interacciones competitivas y cooperativas entre organizaciones
- Sinergias positivas y complementariedad entre las organizaciones
- Espacio de generación de negocios, de comunicación, favorecen la posibilidad de compartir información
- La producción de bienes y servicios deviene muchas veces complementaria entre organizaciones
- Favorecen el desarrollo de Pymes
 - Acceso a economías de escala, desarrollo del mercado laboral y atracción de talentos, atenuación de las distancias entre las empresas locales y los mercados foráneos

Tipos de clusters

- Complejo Industrial
 - Grupo de empresas con relaciones estables dentro de un mismo territorio
 - Club cerrado: los beneficios se restringen a los miembros. No se externalizan impactos
- Aglomeración pura:
 - Conjunto atomizado, competitivo, dinámico y no planificado de empresas, sostienen relaciones flojamente unidas de corto alcance
 - Las empresas y otros actores cambiarán de proveedores, clientes, productos e insumos, en respuesta a la satisfacción de sus propios intereses. Este modelo no supone formas de cooperación entre actores más allá de lo que les interesa

Tipos de clusters

- Red social
 - Relaciones entre empresas basadas en la confianza, estrechamente ligadas entre sí. Los contratos implícitos y explícitos entre agentes actúan como sustitutos de la confianza, existen “esquemas” propios de incentivos y sanciones
 - Las relaciones interpersonales son informales, y ello, según Gordon y Mc Cann, es una fortaleza y no una debilidad, tal es el valor que se le atribuye a la confianza
 - El oportunismo (contrario a la confianza) muchas veces requiere la instrumentación de contratos legales para proteger a las partes de movimientos o jugadas que sobrepasen sus atribuciones
 - No es un club abierto, pero tampoco cerrado. Está a merced de una potencial degradación por la acción de free-riders

¿Son o se hacen?

- La construcción de un cluster es el resultado de la historia de una región y sus instituciones, de evolución *path dependent* predeterminada por
 - Las condiciones iniciales
 - Posibilidades y restricciones del contexto
 - Supuestos implícitos de las decisiones tomadas por las organizaciones, y
 - Su propia inercia
- El modelo contingencial así generado funciona encorsetando al conjunto en un comportamiento ad hoc

Inconvenientes para la replicabilidad

- Experiencias llevadas a cabo en países desarrollados, y en los que las condiciones macroeconómicas, sociales, culturales, de marco legal, de estadio de desarrollo del sector industrial, las restricciones ambientales, el acceso a los recursos, la logística, los costos de transacción propios del negocio (Williamson, 1985) son muy diferentes a la realidad de países en desarrollo como los latinoamericanos

Estructura de negocios	Determinantes políticos y económicos	Determinantes geográficos	Determinantes socioculturales	Determinantes del mercado
Tipo de negocio	Situación de la macroeconomía	Ubicación	Tradiciones culturales	<i>Dificultades para acceder a mercados internacionales</i>
Tamaño del sector	Marco institucional	Empresas vinculadas	Creencias religiosas	<i>Dificultades para consolidar el prestigio del cluster</i>
Reputación de la locación para la industria	Sistema impositivo	Existencia de proveedores locales		<i>Inconvenientes para la construcción de la marca</i>
Desarrollo tecnológico del sector	Existencia y fuerza de los grupos de interés	Costos en el territorio	Tradiciones de los grupos de trabajo	<i>Tipo de cambio, precio de los factores de producción</i>
Densidad de la concentración de empresas en el territorio		(logística, costos de la tierra, costos de las propiedades)		<i>Barreras arancelarias / para-arancelarias</i>

Estructura de negocios	Determinantes políticos y económicos	Determinantes geográficos	Determinantes socioculturales	Determinantes del mercado
Cultura empresarial, propietarios del negocio	Políticas gubernamentales en relación al uso de la tierra	Distancias (entre empresas, respecto de proveedores, respecto de mercados)	Calidad y cantidad de relaciones personales	<i>Tamaño del mercado</i>
Habilidades de la fuerza de trabajo				<i>Inestabilidad de los mercados de consumo</i>
Estructura de costos	Política de incentivos para las exportaciones	Cantidad y calidad de las relaciones existentes	Resistencia al cambio de perfil productivo por parte de la ciudadanía	<i>Falta de atractivos para la implantación local de talentos</i>
Capacidad instalada				

Contraindicaciones

- Regiones con concentraciones en sectores declinantes
- Regiones con bases industriales muy diversas
- Falta de timing: clusters que surjan más tardíamente (en relación con las necesidades del mercado) requieran esfuerzos excesivos para sostenerse
- El comportamiento cooperativo limitado debido a problemas de comportamiento oportunista puede comprometer el asentamiento de organizaciones de apoyo
- Falta compromiso real de las empresas en términos de los recursos que están listos para compartir

Contraindicaciones

- Resistencia que los sectores de arraigo tradicional en las regiones, puedan oponer a la instalación de nuevas formas de producción
- Cómo elegir a los sectores “ganadores”?
 - ¿Cuáles serán los mejores sectores para consolidar?
 - Identificar ventajas competitivas regionales basadas en atributos singulares, características de la fuerza de trabajo, cercanía a los mercados, y disponibilidad de infraestructura

Contraindicaciones

- Algunas intervenciones específicas (desde el estado y desde los políticos), sin la debida comprensión de los procesos internos, pueden dar lugar a fatalidades promovidas por las buenas intenciones
- Formular e implementar políticas orientadas a la constitución y desarrollo de clusters pueden ser temerario: ¿cómo saber que no se está forzando “lo que no es” a que “sea”?

Proceso de policy-making

- La implementación de iniciativas de clusters es de importancia para las economías regionales, porque operan como disparadores de políticas públicas para el desarrollo económico
- El proceso de policy-making deberá ser extremadamente cuidadoso:
 - ¿Cuánto tiempo, y de qué forma se debe apoyar al sector, en la espera de su madurez?
 - ¿Qué resultados deberían esperarse para reconocer el éxito de la política pública?
 - ¿Qué pasa si se le da impulso a un determinado sector y el mismo termina convirtiéndose en un fiasco?
- Evaluar el riesgo del capital social, ya que acciones políticas tendientes a sostener un grupo acotado de “élites” industriales (en términos de sectores menos privilegiados) podría implicar pérdidas sustanciales desde el aspecto de la rentabilidad social

Principales aprendizajes

- Los clusters fuertes deben construir fuertes redes de contacto (tanto entre personas y entre organizaciones), deben ser conformados sobre una base de acciones consensuadas entre los miembros, con apoyo estatal en materia de políticas públicas, pero sin intervención particular en los detalles

Principales aprendizajes

- Forzar el surgimiento de clusters pueden generar comportamientos oportunistas
 - Incrementos en el costo de la mano de obra especializada
 - Aumentos del valor de la tierra y de las propiedades
 - Concentración de daños ambientales
 - Saturación de “especialistas”
 - Un terreno preparado para el arribo de “*freeriders*” oportunistas, que pueden poner en peligro el sector

FIN

- Dequino, S. O., Rosales, M. A. (2016). Desarrollo del cluster queso de Villa María: procesos, resultados, aprendizajes y reflexiones. Villa María: Universidad Nacional de Villa María.
- Estévez, J. M. (2013). Clústers. Estrategias ganadoras y trabajo en equipo. Barcelona: Ediciones Urano S.A.
- Follari, R. (1998). Algunos problemas en torno a la investigación cualitativa. Revista de Ciencias Sociales, UNQ, 207-223.
- Gómez Minujin, G. (2005). Competitividad y complejos productivos: teoría y lecciones de política. Buenos Aires: Oficina de la CEPAL.
- Gordon, I. R., Mc Cann, P. (2000). Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? Urban Studies, 37, 513–532.
- Kantis, H., Federico, J. (2009). Nuevos polos de empresas intensivas en conocimiento en Argentina: elementos conceptuales y análisis de casos seleccionados. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Krieguer, M. (2001). Sociología de las Organizaciones. Buenos Aires: Prentice Hall.
- Navarro Arancegui, M. (2001). El análisis y la política de clusters. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Palazuelos, M. (Mayo de 2005). Clusters: Mith or realistic ambition for Policy-makers? Local Economy, 20(2), 131-140.
- Porter, M. (1999). Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review.
- Sautu, R., Boniolo, P., Dalle, P., y Elbert, R. (2005). Manual de Metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología. Buenos Aires: Clacso Libros.
- Sölvell, Ö., Lindqvist, G., y Ketels, C. (agosto de 2003). The Cluster Initiative Greenbook. Recuperado el 21 de junio de 2013, de Cluster Research Organization: <http://www.cluster-research.org/dldocs/GreenbookSep03.pdf>
- Stake, R. E. (1995). Investigación con estudio de casos. Madrid: Ediciones Morata.