

“Los clúster, como herramienta de alta calidad en escenarios competitivos de la región Caribe colombiana.”

Rubén Salazar Hernández*¹

¹Docente investigador de la Universidad Simón Bolívar. Grupo de Gestión Organizacional.

Recibido 23 de septiembre de 2013; Aceptado 05 de noviembre de 2013

Resumen

El presente artículo es resultado de la investigación realizada por el autor en el grupo de investigación desarrollo organizacional del programa de administración de empresas de la Universidad Simón Bolívar; los clúster en el Atlántico y la región permitió abrir espacios de discusión, como propuestas para proyectar a la ciudad de Barranquilla y a la región Caribe, como estrategia o herramienta de alta calidad en escenarios competitivos tales como muebles, agroindustria, servicios, salud y logística.

Este tema es promovido por el departamento del Atlántico, Barranquilla y la cámara de comercio con el fin de hacer propuestas y convenios de investigaciones desde las universidades para generar industria e impulsar el desarrollo de empresas en este sector de la región Caribe Colombiana.

Palabras claves: clúster, región Caribe, competitividad, modalidad, Barranquilla.

Abstract

This article is the result of research conducted by the author in the research group organizational development program in business administration from the Universidad Simón Bolívar; the cluster in the Atlantic region and allowed open discussion spaces, such as proposals to project to the city of Barranquilla and the Caribbean region as a strategy or tool high quality in competitive scenarios such as furniture, agribusiness, services, healthcare and logistics.

This issue is sponsored by the Department of Atlántico, Barranquilla and the chamber of commerce in order to make proposals and agreements from research universities to attract industry and promote the development of enterprises in this sector of the Colombian Caribbean region.

Keywords: cluster, Caribbean region, competitiveness, modality, Barranquilla.

Introducción

Cuando se habla de "Clúster", *Michael Porter* (1990), define esta figura como "un grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas e instituciones asociadas, en un campo particular, vinculadas por características comunes y complementarias, incluyendo empresas de productos finales o servicios, proveedores, instituciones financieras y empresas de industrias conexas". Se entiende que fenómenos como la globalización, ha forzado que los tradicionales centros productivos, tengan que trasladarse a lugares con menores costos de producción, incrementando así sus niveles de competitividad, persiguiendo un solo objetivo: Incentivar el desarrollo de la innovación tecnológica como fuente de alta calidad y competitividad en su entramado industrial y empresarial.

En un mundo competitivo como el actual, con tanta agilidad y rapidez acelera la desigualdad en la sociedad del conocimiento, donde los procesos de crear riqueza y no de enriquecerse, mejorando las condiciones de vida de una sociedad, se encuentra dependiendo de la capacidad del ser

humano de establecer equipos de fuerzas productivas, incorporando, asimilando, utilizando y diseminando los conocimientos científicos y las tecnologías que disminuyan la brecha entre países mal llamados ricos o pobres.

Actualmente el "acervo" de conocimiento, "destrezas y habilidades", se mide y se refleja en especialización laboral, siendo integrales en el Saber-Hacer.

"Los clúster al estar formado por un grupo de compañías e instituciones interconectadas, asociadas en un campo particular y próximo, geográficamente unidas por prácticas comunes y complementarias, con características similares y representativas de un sector económico, generan mayor innovación y competitividad mediante procesos conjuntos, más especializados e individuales con un fin común" (Porter, 1990).

La ciudad de Barranquilla, por su ubicación geográfica es una ciudad que puede ser considerada competitiva, su ubicación cuenta con un abanico de opciones para el desarrollo de su actividad económica, por medio de proyectos, programas, estrategias, procesos que mejoran continuamente la convivencia, seguridad

*Autor para Correspondencia: rsalazar5@unisimonbolivar.edu.co

ciudadana, la infraestructura de comunicación física y virtual, los equipamientos y la optimización en los procesos y trámites necesarios para la creación, formalización, consolidación y desarrollo de las actividades empresariales, lograr la oferta de una fuerza laboral competente que responda a los requerimientos de la ciudad y a la región.

Los clúster son realidades comunes en todas las economías, las industrias tienden a clusterizarse, aunque resulte paradójico, la competencia global puede combatirse con elementos locales de ventaja competitiva; entendemos que fenómenos como la globalización, ha forzado que los tradicionales centros productivos, tengan que trasladarse a lugares de menores costos de producción, incrementando así los niveles de competitividad, persiguiendo un solo objetivo; incentivar el desarrollo de la innovación tecnológica como fuente de alta calidad y competitividad en su entramado industrial y empresarial.

Metodología

La investigación que se realizó fue de tipo cualitativo-descriptivo, bajo el paradigma socio-crítico, con un enfoque fenomenológico e histórico-hermenéutico, con la modalidad etnometodológica, por ser propia de la región.

Alta calidad con buenos clusters, es sinónimo de competitividad

Un paradigma competitivo empresarial, son las necesidades y requerimientos empresariales en convertirse su tamaño en negocios modulares, adquiriendo versatilidad, logrando diferencia de Marca, Patente y Know-How.

En sí el concepto de " Clúster " tiene, diferentes alcances y relevancias, ya en la Guerra de los seis días entre Israel y Egipto-Jordania-Siria, tuvo sus primeras apariciones como grupo de eficiencia operacional, pero en la actualidad su dimensión aumenta con su capacidad de adaptación y flexibilidad.

"La dinámica de los clusters influyen en la estructura de la competencia, en la oferta de los factores, en la características de la demanda y en las industrias afines y de apoyo" (Perego 2011).

En términos de competitividad, con base a diferentes autores nos acercamos a la realidad por alcanzar así:

a. "La competitividad es una consecuencia de una mayor productividad local" (Berumen 2006)

b. "La competitividad es la capacidad de las empresas de vender mas productos y/o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado sin necesidad de sacrificar utilidades." (Ten, citado en Hernández 2000)

Las mediciones del nivel de competitividad de las empresas dependen de tres grandes grupos:

1. Empresas con una participación del mercado por Segmento económico
2. Empresas con participación en un mercado regional o global.
3. Empresas en países con condiciones de atraer y crear industrias competitivas.

Resultados

Cluster Atlántico, "el futuro de una generación"

Desde el 2010, en Barranquilla y el departamento del Atlántico ha establecido una política de impulso de desarrollo de clúster en tres grandes segmentos de impacto como son salud, muebles e insumos agro industriales. En ese orden de ideas, el gobierno nacional, por intermedio del Ministerio de Comercio Industria y turismo, la agencia de desarrollo Impulsa Colombia, Bancoldex, entre otras instituciones, participan activamente de estos procesos de articulación regional y apoyan el desarrollo de la región en particular en el fortalecimiento competitivo de los clúster estratégicos.

La Ruta Competitiva AmoblaR-C es promovida por la Gobernación del Atlántico, la Alcaldía de Barranquilla, la Cámara de Comercio de Barranquilla, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo e INNPULSA Colombia. Este espacio virtual fue creado para fomentar el intercambio entre los diferentes actores del clúster. Aquí encontrarán los documentos y presentaciones creadas a lo largo de la Ruta Competitiva, así como otras informaciones de utilidad para el desarrollo del Clúster de Muebles, salud y de insumos agro industriales.

El clúster Muebles del Atlántico está conformado por empresas que desarrollan actividades de diseño, producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios cuyo objetivo es contribuir al mejoramiento de la productividad a través de la articulación del sector y el desarrollo competitivo de sus productos y procesos.

El clúster de Salud del Atlántico está formado por empresas e instituciones que desarrollan actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, cuyos objetivos

principales son proteger y promover la salud de los individuos de la región.

El Clúster de Insumos Agroindustriales del Atlántico está formado por 154 empresas que desarrollan actividades de producción, comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios encaminados a satisfacer las demandas del sector agropecuario, enfocado a la industria de alimentos, principalmente; e instituciones que conforman el entorno en el que se desarrolla dicho clúster y que apoya de diferentes maneras a que sus actividades se hagan posible.

Las actividades de articulación, regulación y promoción del clúster por parte de las diferentes entidades público-privadas que dan soporte a la dinámica del clúster (Gobierno, Cámara de Comercio de Barranquilla, gremios, asociaciones, instituciones de control, agencias de promoción, entre otros, plan de desarrollo Alcaldía 2015).

En efecto se estará informando los estados actuales de los clúster en el Atlántico como medio futurista de una generación.

El sector agrícola del mundo, ha sido capaz de responder a la demanda creciente de productos agropecuarios, consecuencia del crecimiento poblacional acelerado, y el consumo de alimentos per cápita. Esta situación impacta la dinámica agrícola y las tecnologías e insumos requeridos para garantizar la eficiencia en la producción; además de responder a las nuevas exigencias globales: salud, seguridad alimentaria y cambio climático.

Claros de lo anterior, la producción agrícola ha mantenido un crecimiento constante en los últimos años, prueba de ello es el resultado arrojado por la FAO, respecto al valor de la producción agrícola de 2009 por valor de US \$ 2.198.639 millones y una tasa de crecimiento promedio anual del 1.8%. (FAOSTAT 2010).

La oferta agrícola respondió en 2008 de diferentes maneras, según la región de producción, siendo los países desarrollados los que presentaron los mayores índices de crecimiento y Latinoamérica el menor (menos del 2%).

En este sentido los países de mayor peso en el PIB agrícola mundial son China y Estados Unidos, con un aporte del 24% y el 11% respectivamente. En cuanto a América Latina, cabe destacar a Brasil, cuya producción agrícola aportó alrededor del 4% del total mundial.

Por un lado, es importante señalar que el sector agrícola tiene más relevancia en la economía de los países en vía de desarrollo (tanto su aporte al PIB

nacional como el número de personas empleados) por ejemplo Colombia el 7,4% y alrededor de 3,5 millones de habitantes.

Por otra parte, una tendencia global que se ha marcado desde el año 2000 y se mantiene al momento, es un crecimiento en la producción de alimentos de mayor valor agregado, como hortalizas, frutas, carnes y leche, y a mayores tasas en países en desarrollo que en el resto de las naciones (DANE 2010).

El sector agrícola en Colombia, al 2009 el crecimiento de la producción agropecuaria Colombiana (2,2%), arrojado desde el 2002, fue mayor que el crecimiento agropecuario mundial (1,8%). Por otro lado, el reciente estudio que realizó las naciones unidas sobre los terrenos urbanos y rurales en Colombia, concluyó que el país cuenta con terrenos aptos para la actividad agrícola (21,5 millones de hectáreas), pero solo el 4,9 millones de hectáreas están siendo empleadas para el desarrollo de la agricultura.

El DANE, 2010 concluyó que son 10 los departamentos en donde se concentra la actividad agropecuaria del país, representando cerca del 63,7% del PIB Nacional agrícola, se destacan Antioquia, Cundinamarca, Santander, Valle, Boyacá y Córdoba. De igual manera, alrededor del 60% de los clúster agroindustriales, con base en datos del consejo privado de competitividad (2010), tienen acción en dichos departamentos.

En este sentido, la oferta y distribución de insumos agroindustriales gira en torno a estas regiones; costa pacífica, centro y costa atlántica.

La industria del mueble es básica en la economía de los países industrializados, Representado en el 1% del valor de la producción de la industria manufacturera. Entorno al 2% de PIB y el 2,2% de la capacidad de generación de empleo.

El desarrollo de este sector depende en gran medida de la situación económica y está muy relacionado con el conocimiento y la disponibilidad de las tecnologías de procesos y productos, el diseño, la promoción comercial, la cooperación empresarial, las materias primas disponibles y los suministros complementarios. La rápida evolución de la industria ha sido posible en las últimas décadas gracias a la aparición en el mercado de productos homogéneos y normalizados, los conocidos tableros derivados de la madera que han hecho posible incorporar a este sector la fabricación en cadena, la automatización, la disminución de los costos de producción y la racionalización en el trabajo.

La evolución en el ámbito mundial inicia a finales

de la década de los 50 y tiene su gran crecimiento a principio de los 70 sufriendo a lo largo de estos años recesiones similares al resto de los demás sectores de la economía.

El cluster de Muebles de Atlántico esta formado por empresas cuyo objetivo es el mejoramiento continuo de la misma, para poder brindar al cliente productos y servicios de calidad que cumplan con sus expectativas de compra, a partir del seguimiento de actividades que no desmejoran las utilidades de las empresas pero si requieren de inversión.

Estas actividades son principalmente

Producción, distribución y comercializadores de insumos y/o materiales para la fabricación de muebles.

Producción, distribución y comercialización de muebles.

La prestación de servicios en el sector, tales como:

- a. Reparación, mantenimiento y limpieza
- b. Restauración
- c. Decoración

Las actividades de investigación en el sector Muebles.

Las actividades de articulación y promoción del sector realizadas tanto por los poderes públicos, entidades y asociaciones de promoción de distintos tipos.

Teniendo en cuenta el funcionamiento actual del negocio de muebles en el mundo, se relaciona a continuación la cadena de valor teniendo en cuenta cada uno de sus respectivos eslabones.

La Salud en el Mundo

El sector de la salud se consolida como uno de los mayores sectores de la economía mundial. Según la OMS, el sector alcanzó

US\$5,5 trillones en 2009, absorbiendo el equivalente al 8% del PIB mundial. Como se puede observar en la gráfica a continuación, destaca la altísima concentración del gasto global en pocos países en el mundo. Estados Unidos y el resto de países de la OCDE absorben el 91% de los gastos en salud en el mundo. El resto de países en el mundo absorbe únicamente el 9%. Este dato aun es más fuerte si consideramos que países muy grandes y poblados, como los BRIC -Brasil, Rusia, India y China, forman parte de ese 9%.

En términos de porcentaje sobre el producto interior bruto, el país líder en gasto en salud es con gran diferencia Estados Unidos con un 17% del PIB dedicado a salud. Le siguen países como Francia (11%), Suiza (10.8%), Canadá (10%),

Suecia (9,1%) o Noruega (9%). En términos de gasto per cápita, Estados Unidos sigue siendo el país que más gasta -8.000 dólares per cápita en 2007. Esto es dos veces y media más que la media en los países de la OCDE (2.984 dólares).

En Latinoamérica destaca como líder en gasto Argentina, país que dedica un 10% del PIB a salud. No obstante, como podemos observar a continuación, el gasto per cápita en este país (US\$663) aún está muy distante de los niveles norteamericano y europeo.

La Salud en Colombia

Según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), después de Argentina (10%) y Brasil (8,4%), Colombia es el país de Latinoamérica que más gasta en salud como porcentaje del PIB con un 6,1% en 2007.

La gran cantidad de recursos públicos que consume el sector salud en Colombia, el 86% del total gastado en salud. Esta fracción es prácticamente el doble que la de otros países vecinos Asimismo, Colombia no es ajena a las tendencias globales de aumento del gasto per cápita en salud. En el gráfico a continuación vemos como en 8 años, Colombia ha doblado su gasto per cápita, el cual asciende actualmente a US\$287.

En los últimos diez años, la cobertura de salud en Colombia se ha incrementado drásticamente de un 58% a un 89%. Colombia aún no ha alcanzado la universalidad en la cobertura en salud ya que un 11% de su población aún no se encuentra cubierta. Como se aprecia en el gráfico a continuación, el tipo de régimen que ha sido en mayor parte responsable del crecimiento en el número de afiliados ha sido el régimen subsidiado, lo cual significa que cada vez más, la seguridad social se financia con recursos públicos.

La expectativa con la entrada de la Ley 100 era que el régimen contributivo fuera el régimen responsable de la mayor parte del crecimiento en número de afiliados. No obstante, vemos que, a día de hoy, esto no ha sido así. Finalmente, se aprecia cómo el número de vinculados, es decir, personas que quedan fuera del sistema de seguridad social y son atendidas por las empresas sociales del estado, se ha reducido drásticamente en los últimos 10 años.

Según datos del Ministerio de Protección Social de 2007, había registrados en Colombia un total de 55.000 prestadores de servicios de salud, el 75% de los cuales son médicos independientes, el 17% IPSs privadas y el 8% IPSs públicas. Entre estas

empresas hay 1.162 hospitales. Aun siendo una gran cantidad de empresas, un número muy reducido de prestadores de servicios de salud en Colombia se encuentra acreditado por entidades certificadoras nacionales o internacionales.

Las ciudades líderes en empresas prestadoras de servicios de salud son Medellín, Bogotá y Cali. Según el ranking de 2010 de la revista América Economía, 8 de los 35 mejores empresas prestadoras de servicios de salud en Latinoamérica en 2010 eran colombianas. Todas esas instituciones se encuentran concentradas en estas tres ciudades.

El Clúster de Salud en Barranquilla y el Atlántico

El clúster de salud del Atlántico está formado por empresas e instituciones que desarrollan actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, cuyos objetivos principales son proteger y promover la salud de los individuos de la región.

Estas actividades son principalmente:

La producción y distribución de productos farmacéuticos

La producción y distribución de equipamiento médico

La prestación de servicios de salud a través de: (Clínicas especializadas, Clínicas generales, Consultorios, Hospitales, Centros de diagnóstico, Laboratorios clínicos, etc.

Las actividades de investigación en salud.

Las actividades de articulación y promoción del sector realizadas tanto por los poderes públicos y de agencias y asociaciones de promoción de distintos tipos.

Como se puede ver a continuación, Barranquilla, comparada con Medellín, Bogotá y Cali, es la ciudad con mayor densidad de IPSs privadas, con 22 por cada 100.000 habitantes. No obstante, es la ciudad de entre las cuatro, que menor tasa de profesionales independientes tiene, 35 por cada 100.000 habitantes.

También es la ciudad de entre las cuatro mencionadas con una mayor oferta de camas por habitante, con 24,1 camas por cada 10.000 habitantes.

A continuación se representa gráficamente la cadena de valor del sector salud aplicable al Atlántico y a cualquier otro lugar en el mundo. En ella se pueden observar las interrelaciones entre los distintos actores de la cadena y la importancia del entorno de los negocios en el apoyo al desarrollo de las estrategias de las empresas ubicadas en la cadena de valor.

Visión de Futuro: Hacia un modelo de entrega continua de salud.

Tendencias mundiales en la demanda de salud

Existen cambios en las características de la demanda de salud y en su entorno que implican una evolución necesaria en la forma en que actualmente se entrega salud.

Por un lado, la población tiene necesidades cada vez más enfocadas a las enfermedades crónicas, la prevención y los cuidados de la tercera edad. Según la Organización Mundial de la Salud - OMS (2008), las enfermedades crónicas aumentan y pasan a ser la principal causa de muerte y discapacidad en el mundo. Actualmente se contabiliza que el 60% de las muertes en el mundo son causadas por enfermedades crónicas y se prevé que la cifra crecerá en un 17% para el 2015. Si, por ejemplo, hablamos específicamente de la diabetes, solamente la población que padece dicha enfermedad pasará del 2,5% en el 2000 al 6,5% en el 2030.

Por otro, el consumidor y los prestadores de servicio tienen acceso a herramientas tecnológicas que previamente no eran tan comunes, como teléfonos celulares e internet. De acuerdo al informe dado a conocer por la Unión Internacional de Comunicaciones - UIT, el número de usuarios de celular en el mundo se ha incrementado en un 73% durante un periodo de 10 años (2000 - 2010), si tomamos en cuenta que dos de cada tres personas en el mundo tienen un celular. De la misma forma, la descarga de aplicaciones de todo tipo para celular en el mundo creció 400% en tres años. En Colombia, el acceso a la tecnología de información es una realidad, que se evidencia en el aumento de usuarios de celular en un 90,5% y en un 38,5% en Internet, según el informe de la UIT.

En consecuencia de esta nueva realidad, la entrega de salud tiene que pasar de estructurarse en torno a una oferta puntual a convertirse en una oferta de servicios continuos, es decir, atendiendo al paciente a lo largo de su vida y no solamente cuando hay una enfermedad.

La evolución en la entrega de salud

Esta evolución, se puede resumir en dos modelos de negocios:

Entrega reactiva y puntual: tradicionalmente, se atiende al paciente desde una oferta asistencial y reactiva.

Este es un sistema que se consolida en el siglo XX como respuesta a un gran aumento de la demanda

de cura puntual de enfermedades, especialmente infecciosas y víricas. En este sentido, los productos y servicios ofrecidos son una respuesta a una complicación puntual en la salud del paciente. Por tanto, los consumidores de productos y servicios de salud que no presentan dichas complicaciones típicamente no son un target para las empresas en este negocio. Es como el modelo de un radar: Se detecta una complicación, el sistema reacciona, interviene y resuelve, el paciente es dado de alta, y, finalmente, desaparece del radar.

Esta entrega de salud requiere de empresas capaces de realizar altas inversiones en infraestructura y equipos especializados de última generación, así como de personal altamente especializado capaz de llevar a cabo complejas intervenciones quirúrgicas. Por tanto, es un negocio que consume una gran cantidad de recursos (médicos, camas hospitalarias, tecnología asistencial, medicamentos, etc.) contribuyendo al aumento de la presión financiera en el sistema de salud y no atiende a las tendencias actuales del mercado.

Entrega continua: tiene como objetivo la entrega de salud de forma continuada al consumidor. Por tanto, la respuesta a complicaciones puntuales y agudas en la salud de los pacientes es una pequeña parte de un todo más complejo que incluye la prevención de enfermedades, su predicción anticipada y el monitoreo de la salud de pacientes sanos, enfermos o en la tercera edad. Por tanto, los productos y servicios en este modelo de entrega de salud se centran en el paciente, procurando preservar proactivamente su salud en el largo plazo y establecer relaciones duraderas (y no puntuales) en el tiempo.

Salvo en fases de agudización, los demandantes en este negocio no requieren intervenciones de alta complejidad ni la atención constante de médicos altamente especializados. Típicamente, los pacientes en este negocio pueden ser atendidos remotamente a través de equipamientos remotos y equipos multidisciplinares (enfermeras, fisioterapeutas, biomédicos, generalistas, etc.) sin necesidad de convalecer en clínicas u hospitales. De esta manera, se optimizan los recursos de salud (financieros, equipamiento, médicos, etc.) priorizándolos para los pacientes que más lo necesitan y reduciendo la presión en el sistema de salud.

Las principales diferencias entre ambos tipos de entrega de salud pueden verse a continuación:

Cabe destacar que no estamos hablando de dos

negocios contrapuestos. El cuidado continuo es UNA EVOLUCIÓN NECESARIA del modelo actual de entrega de salud a la vista de los cambios y nuevas necesidades de los demandantes o consumidores de salud. Además de representar un desafío importante para empresas e instituciones, este cambio también abre interesantísimas oportunidades de negocio para las empresas. Estas se derivan principalmente del hecho de que la atención pasa de darse en un punto, en una etapa del ciclo de salud, a darse durante toda la vida del paciente. Es una entrega de salud que permite a muchos pacientes mantener su estilo de vida a la vez que prolongar su estado de salud.

Esta evolución hacia una entrega continua de salud implica nuevos roles en los actores de la cadena de valor. Los actores tradicionales en el sistema - centros médicos, proveedores de equipos, laboratorios farmacéuticos y aseguradoras - asumen nuevos roles donde la gestión de la información en tiempo real, el apoderamiento del paciente y la utilización de las TIC son esenciales. Finalmente, nuevos entrantes como empresas de software, TI y networks pasan a tener un papel muy relevante en el negocio.

Pueden encontrar mucha más información sobre los nuevos roles en la cadena de valor y ejemplos de actores de referencia mundial evolucionando hacia la entrega continua en la segunda presentación de Salud Competitiva, la cual incluye comentarios y está colgada en esta página.

Fundamentos teóricos de los cluster.

Begazo, José Domingo en su ponencia "La competitividad y los clúster como elemento de desarrollo del país" manifiesta la importancia de definir y mantener la actitud de los empresarios frente a estos conceptos como herramienta para desarrollar empresas.

El tema de los clúster va adquiriendo cada vez mayor importancia debido a sus grandes repercusiones al desarrollo empresarial y por ende, al desarrollo del país.

Hoy en día la sociedad se encuentra sumergida en la era de la información y del conocimiento. Por lo que la única forma de crear bienestar es la de producir, equiparar y traer nuevas formas de aprendizaje científico y tecnológico. De tal manera que se pueda disminuir más las diferencias entre las naciones del primer mundo de las del tercero y cuarto mundo.

Al finalizar la segunda guerra mundial en 1945, hubo un boom en la expansión de la era de la información en especial en el campo científico y la

tecnología. Actualmente tal es la rapidez en que viaja la información que cada quinquenio se duplica el conocimiento.

Este auge de infinitas ideas, fundamentos, conceptos, argumentos, etc., en otras palabras todo lo que al conocimiento respecta, le ha seguido una avalancha de profundos cambios en diferentes áreas como la ciencia, la innovación tecnológica y la forma en que ambas se relacionan en las tareas productivas y sociales.

Los retos que se presentan para este milenio son: la ubicación de instalaciones, el desarrollo de recursos humanos altamente capacitados, buen desempeño en las compras y los abastecimientos, logística, costo del capital, e eficiencia y su respectivo beneficio con el medio, incentivo de la tecnología y la informática, gerencia flexible y adaptable, concentración y especialización de la empresa, y las estrategias regionales o globales para empresas y de posicionamiento dentro de los grandes objetivos nacionales.

La alta competencia que existe en este periodo de nuestra historia ha hecho que el liderazgo se propague en áreas mayor diversidad y complejidad. Así como la revolución industrial que se origino en Inglaterra y se expandió por Europa respectivamente trajo consigo el la propagación de nuevos productos hacia mercados de mayor envergadura, la era del conocimiento actual que domina en nuestra sociedad hace que los productos que se especialicen en específicos segmentos lo que trae consigo paradigmas más competitivos.

El panorama internacional de hoy esta cambiando rápidamente al pasar de una formación piramidal hacia una horizontal y esto debido a la nueva filosofía que se maneja en el mundo de los negocios. Esta es la que tiene que ver con los clientes, la customización.

La meta de las empresas ahora consiste en la nueva actitud que debe regir al personal administrativo, productivo, estratega, cuyo objetivo sea el de afrontar y adaptarse a los nuevos retos que impone el entorno.

En un nuevo contexto de mayor participación, las empresas medianas y pequeñas tendrán que integrarse en alianzas estratégicas como los Joint Venture por ejemplo. Al hacerlo podrán competir de manera más eficiente en el mundo de los negocios internacionales. No se debe olvidar que la meta principal es la de adaptarse a los constantes cambios que tiene el entorno y a las condiciones que el mercado conlleva, para así lograr la calidad

máxima en la gestión. Sin dejar de lado que el camino tendremos que cargar con las herramientas de la creatividad, es decir, buscar una nueva forma de hacer las cosas, y el aprendizaje, basado en la experiencia de los aciertos y los errores.

Analistas como (Toffler. A.) propone "que los líderes integradores deben aplicar los adelantos tecnológicos y también los nuevos métodos de dirección y manejo empresarial para poder ser competitivos; donde se tiene que producir eficientemente en pequeña escala, cambiar rápidamente el producto de acuerdo a la demanda (respuesta rápida) y producir bienes adaptados a las preferencias de individuos o pequeños grupos. Internet y el comercio electrónico está generando nuevas actividades de servicios."

Los estados o las empresas que obtengan el éxito en esta era globalizada, deberán operar en un mercado objetivo por medio de los negocios internacionales, por lo que tendrán que contar con herramientas como la marca, la patente, know how, etc. Recordemos lo que dicen los analistas sobre ser una empresa competitiva, y esta no es nada más que vender en el mercado productos a precios bajos con alta calidad que el de los competidores o ser una empresa innovadora.

Los sectores de producción se están enfocando cada vez más en los clúster, en la cual se combina la ubicación geográfica, la especialidad económica y la competitividad. La palabra clúster quiere decir cadenas productivas regionales, y este término resulta fundamental para el análisis de estrategias de la competitividad regional y en el estudio de las cadenas productivas, que son los enlaces los proveedores, productores y comercializador.

Definición de términos Comenzaremos definiendo los términos de competitividad según diversos autores.

Def. 1: "La palabra competitividad proviene del latín *competere*; es la medida en que una empresa, bajo condiciones de libre mercado, es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de aceptación de los mercados internacionales." (Begazo, 2004)

Def. 2: La competitividad es la capacidad de una nación de alcanzar sus objetivos político-económicos para elevar su índice de crecimiento económico y generación de empleo sin afectar la balanza de pagos" (Fagerberg 1988).

Def. 3: La Competitividad es la disposición que tiene un país o una empresa para, producir más riqueza en comparación con sus competidores en el ámbito local, departamental, nacional e

internacional (Foro Económico Mundial, 1994).

Definiciones de Cluster

A continuación se presentara algunas definiciones de la palabra Clúster, propuestas por Jose Domingo Begazo en una ponencia realizada en el 2004, sobre la competitividad y los clusters como elemento de desarrollo en el país.

Def. 1: "Es la concentración geográfica de grupos de empresas que se nutren mutuamente mediante relaciones verticales (clientes, tecnología y canales de distribución), desarrollando avances tecnológicos y consolidándose ante los clientes." (Begazo, 2004)

Def. 2: Encontramos que clúster es la concentración geográfica de grupos de empresas que se nutren mutuamente mediante relaciones verticales (clientes, tecnología y canales de distribución), desarrollando avances tecnológicos y consolidándose ante los clientes.

Def. 3: El cluster está formado por un grupo de compañías e instituciones interconectadas asociadas en un campo particular y próximo, geográficamente unidas por prácticas comunes y complementarias. Son instituciones a través de las cuales se articulan actuaciones conjuntas entre empresas relacionadas con un mismo sector de actividad y localizadas en una misma zona geográfica.

Def. 4: Clúster es unidad, agregado o conjunto. Es la concepción holística que proviene del análisis sistémico y es la diversidad de servicios que intervienen y que hace lograr que un producto o servicio sea de alta calidad.

Def.5: Clúster turístico, es un espacio geográfico que cuenta con atractivos para perfilar un producto de calidad sobresaliente y distinguible en el mercado, dotado además, con componentes tecnológicos y empresariales que formen una cadena armónica de valor de producción y mercadeo. Su objeto es ofrecer el producto o productos en condiciones de calidad y a bajo precio en comparación con los competidores.

¿Por qué se deben crear los clusters?

Los Cluster son conglomerados esenciales en este mundo globalizado contingente, que cambia constantemente en especial en el área de la tecnología. En el mundo de los negocios se esta obligado a adaptar los planes estratégicos de las empresas en aras de estar al mismo nivel de los cambios en el mercado, en especial estos cambios deben ser evaluados y analizados las pequeñas y

medianas compañías.

Los clúster permiten mejorar el nivel y la calidad de vida de los habitantes de un país o de los mismos trabajadores en el caso de un empresa. Esto dependerá de los términos de las negociaciones y los objetivos de las mismas así como las intervenciones del sector privado, el gobierno y la educación.

Los siguientes son los pasos a tener en cuenta para la creación de un cluster, según el analista José Domingo Bengazo (2004):

1. Realizar un estudio de profundidad del tipo de actividad en que se implementará este.
2. Analizar en terreno geográfico, factores éxito y riesgo, información sobre la estructura empresarial.
3. Es importante que la resolución de los problemas detectados se distribuyan entre las áreas claves del trabajo.
4. Tener una base de datos completa de las potenciales empresas participantes, y el rol de cada una.
5. Elaborar un informe y determinar cuáles son los participantes con lo que se procederá a la convocatoria para su presentación oficial por parte del organismo impulsador para obtener la mayor difusión posible.

Es importante señalar que un clúster empieza a serlo cuando los actores pertenecientes a él se comprometen a desarrollar estrategias de calidad, operatividad y mercadeo. Existen tres clases de Clúster: los de supervivencia, los cuales agrupan a las micro y pequeñas compañías. Las que hacen bienes de consumo masivo y los cluster transnacionales.

Recientes estudios ponen al descubierto la falta de clúster que hay en los países en vías de desarrollo como América latina al compararla con los países del primer mundo. Es por ello que si la región quiere competir de manera más eficiente en este mundo global y prepararse mejor para el nuevo orden mundial que proponen las potencias dominantes Figura 1.

Discusión y Conclusiones

Desde la perspectiva empresarial, el mercado requiere del liderazgo para la competitividad, la necesidad de aceptación y el gusto, con el toque mágico de alta calidad a bajo costo. Se recuerda que la empresa es competitiva en el mercado cuando

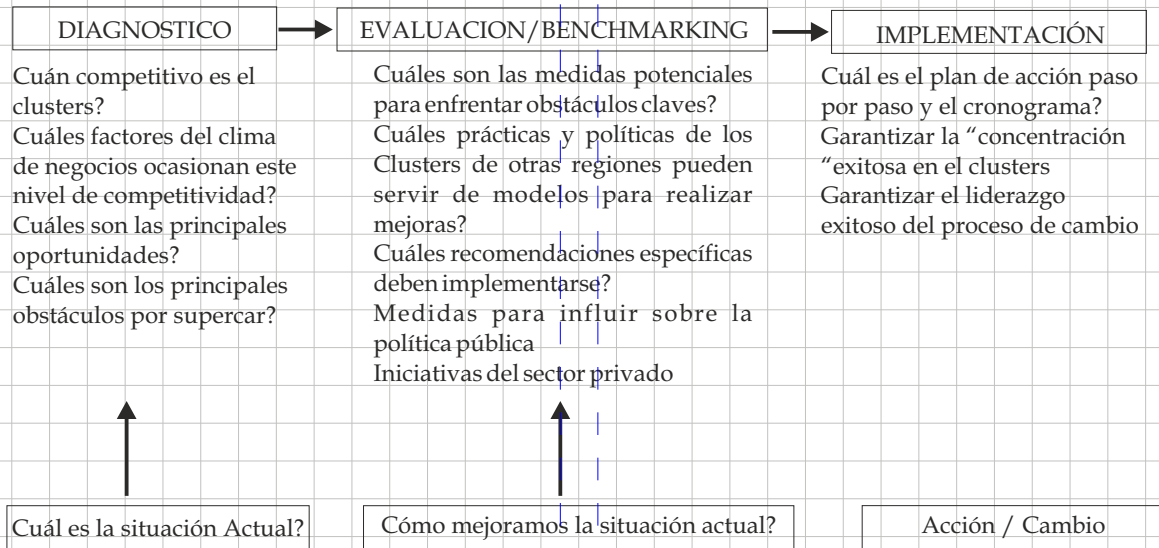


Figura 1. Desarrollo de Clusters Competitivos – Proceso Global. Tomado de Sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual

vende sus productos a bajos precios o con una calidad mayor a de sus competidores. así mismo, "Su proceso innovador y su estrategia competitiva se sustentan en recursos y capacidades difíciles de imitar o reproducir por otras empresas" (J. J. Durán, 1994).

Hoy en día ser competitivo implica poseer cualidades determinadas que sobresalen entre las demás empresas del mismo sector, mismas cualidades que permiten ser un agente diferenciado en el mercado.

La competitividad puede darse 3 tipos de horizontes:

Entre empresas para competir por un segmento del mercado.

Entre industrias por un segmento del mercado regional, nacional o internacional.

Entre países para sugestionar el interés de empresas competitivas.

Para medir la competitividad en los tres horizontes es necesario tener en cuenta las siguientes consideraciones:

a. El índice de competitividad local, nacional, internacional.

b. El indicador de competitividad microeconómica creado por Porter. (2001), donde plantea que lo importante son detectar el grado de modernización de la empresa, los factores relacionados con la estrategia empresarial, si esta puede cambiar según el entorno contingente de la empresa y el desarrollo de los clusters.

c. El indicador de competitividad mundial, en

referencia a los factores de producción de las empresas y su interacción en un sistema abierto, así mismo, la apertura comercial, el mercado de divisas, la investigación, inversión y desarrollo, uso de nuevas tecnologías para la sistematización de procesos y el análisis del estado de infraestructura, para determinar si es apto para las operaciones económicas que realizan las empresas o si necesita de cambios estructurales debido a la diversificación empresarial.

Por otra parte, no hay que dejar a un lado la influencia de la gestión gerencial, en el manejo de su capital de trabajo, y administración de sus utilidades.

El capital de trabajo que esté operando en las organizaciones debe cumplir especificaciones de educación que cumplan altos estándares, los cuales se evidencian en la ejecución de las tareas de los empleados.

Aunque algunas veces el mercado laboral nacional no cumple con las expectativas requeridas es necesario, importar capital de trabajo inversión a largo plazo para obtener mayor utilidad en la implementación de mano de obra de alta calidad y por lo tanto ocurrirá un aumento en la productividad empresarial debido a la calidad de su fuerza laboral.

Las empresas competitivas, hoy en día dependen en gran parte de su capital de trabajo y de la gerencia que opere en un momento determinado, su función está encaminada a jugar con las "fichas" de su juego estratégico en el mercado local,

regional, nacional e internacional.

Uno de los factores importantes para desarrollar ventajas competitivas en el mercado es la diversificación de bienes y servicios en todos los ámbitos del mercado, esto se hace indispensable para atraer mas clientes y aumentar la productividad empresarial.

Por otra parte el aprovechamiento de las cadenas productivas se vuelve un proceso importante en la integración de empresas en cluster, y al mismo tiempo promover compañías en cadenas productivas con el objetivo de implementar planes de negocio en aras de aumentar la producción y la competitividad organizacional.

El impulse de los sectores productivos está enfocado en los clúster, los cuales compaginan variables como ubicación territorial, economías a gran escala y competitividad para la obtención de ventajas en el mercado.

Literatura citada

- Altenburg, Tilman. La Promoción De Clusters Industriales En América Latina: Experiencias Y Estrategias, Argentina: Instituto Alemán De Desarrollo, 2001
- Alvarez, C.c.p.(2010)logística En Colombia: Camino Hacia La Competitividad. Revista Económica Supuestos
- Ballina, Francisco. (2001) Teoría De La Administración. Un Enfoque Alternativo. Mcgraw Hill. México, 190P.
- Barón, Juan David (2003). "¿qué Sucedió Con Las Disparidades Económicas Regionales En Colombia Entre 1980 Y El 2000?", Documentos De Trabajo Sobre Economía Regional, Banco De La República, Cartagena, No. 38.
- Begazo, J. (2004). La Competitividad Y Los Clusters Como Elemento De Desarrollo Del País. Gestión Del Tercer Milenio.
- Berumen S. (2006). Competitividad Y Desarrollo Local. Esic. Madrid.
- Bonet, Jaime. La Matriz Insumo-producto Del Caribe Colombiano, Colombia: Centro De Estudios Regionales, 2000.
- Cárdenas, M, G. A. & M.m, (2005) La Infraestructura De Transporte En Colombia, Fedesarrollo, Bogotá.
- Cepal (2005) Aglomeraciones En Torno A Los Recursos Naturales En América Latina: Políticas De Articulación Y Articulación De Políticas. Cepal Clúster Atlántico 2013.
- Cámara De Comercio Barranquilla.
- Consejo Colombiano De La Competitividad 2013. Dane 2010-2013.
- Daniels, J. D., Radebough, L.h. & Sullivan, D.p. (2010). Negocios Internacionales: Ambientes Y Relaciones (12ª Ed.). México: Pearson.
- Drucker, P. F. (2000). Los Desafíos De La Administración. Edit. Norma, Bogotá- Colombia.
- Distritos Industriales (1999) Experiencia De Acción Conjunta Y Cooperación Interempresarial Útil Para El Desarrollo Competitivo De Las Pymes Latinoamericanas. Documentos Políticas Económicas Y Sociales. Sela. Santa Cruz De La Sierra.
- Dnp, Documento Conpes, 3413, (2006) "programa Para El Desarrollo De Concesiones De Autopistas 2006-2014", Versión Aprobada, Bogotá, Marzo De 2006.
- Fernández, V. (2004) "densidad Institucional, Innovación Colectiva Y Cadenas De Valor. Un Triángulo Estratégico En La Evolución De Los Enfoques Regionalistas En Los 90". Revista Redes., Vol.9, N.1 - Jan/abril. Pags. Universidad De Santa Cruz Do Sul Rs. Brasil.
- Hernández. E. (2000). La Competitividad Industrial En México. Plaza Y Valdez Editores. México
- Gaiimo, Ch. S., 2000, "ordenamiento Urbano De Las Ciudades Portuarias De La Costa Caribe Colombiana", Universidad Jorge Tadeo Lozano - Seccional Del Caribe, Serie De Estudios Sobre La Costa Caribe, N°10, P. 21.
- Levy, A (2003). Liderando En El Infierno: La Competitividad De Empresas, Clusters, Ciudades, Argentina: Paidós Saicf.
- Noguera, E., (1998) "puertos De Aguas Profundas Sobre La Margen Occidental De Bocas De Ceniza: Una Necesidad Para Colombia", Tesis Para Optar El Título De Economista En La Pontificia Universidad Javeriana, En: Revista Informativa Cámara De Comercio De Barranquilla, N° 197, Barranquilla.
- Ochoa De Zabalegui, C. (2002): «Los Clúster Y La Competitividad En La Sociedad De La Información Y El Conocimiento», Vi Foro De Orientación Estratégica, Consorcio Zona Franca De Vigo, Ttp://www.zonafrancavigo.com.
- Ocde (1999): Managing National Innovation Systems, Ocde, Paris
- Perego. L. (2011). Competitividad Y Clusters Productivos.
- Porter, M. (1990): The Competitive Advantage Of Nations, Free Press. Development, Geography And Economic Theory, Cambridge, Massachusetts, Mit Press. Krugman. Pro Barranquilla.(2009) Logística Y Transporte. Barranquilla.
- Ramos, J. (1999) Una Estrategia De Desarrollo A Partir De Los Complejos Productivos (clusters) En Torno A Los Recursos Naturales ¿una Estrategia Prometedora? Publicaciones Cepal 2. Agosto.
- Roelandt, T. (1999) Cluster Analysis And Cluster-based Policy Making In Oecd Countries: An Introduction To The Theme, Paris: Oecd Publications Service.
- Sánchez, R., 2004, "puertos Y Transporte Marítimo En América Latina Y El Caribe: Un Análisis De Su Desempeño Reciente", Serie Recursos Naturales E Infraestructura, N° 82, Santiago.

Silva, Iván. (2002) desarrollo Local Y Alternativas De Desarrollo Productivo: El Impulso De Un Cluster Eco-turístico En La Región De Aysén, Santiago De Chile: Instituto Latinoamericano Y Del Caribe De Planificación Económica Y Social.

Sölvell, Örjan (2003) The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute. Göteborg, 194 P. [Http://www.ivorytower.se/greenbook/dlgrbk.htm](http://www.ivorytower.se/greenbook/dlgrbk.htm). Consultado El 16-noviembre-2013.

Kosacoff, B. & López, A. (2008). América Latina Y Las Cadenas Globales De Valor: Debilidades Y Potencialidades. Georgetown University - Universia, 2,(1),18-32.

Direcciones De Internet.

[Http://www.clusterconocimiento.com](http://www.clusterconocimiento.com).

[Http://www.clusterenergia.com](http://www.clusterenergia.com).

[Http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/azucar/cluster](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/azucar/cluster).<http://www.lidere.com/presarial.com/num136/13.php>.<http://www.vitalmed.com.co/portal/content/view/23/37/>.

Artículos De Revistas

“por Un Perú Exportador, Tratado De Libre Comercio, Perú - Ee.uu” Suplemento Contratado, Lunes 26 De Julio De 2004.

[Http://www.cepal.org/cgi-bin/](http://www.cepal.org/cgi-bin/) Consulta, 2004.

[Http://www.Cluster-research.org](http://www.Cluster-research.org). Consulta, 2004.