
*Instituto Tecnológico de Costa Rica
Sede Regional San Carlos
Escuela de Administración de Empresas*

*Seminario Gerencial para optar el Grado de Licenciatura en
Administración De Empresas con énfasis en Banca y Finanzas*

*Repaso de experiencias internacionales de desarrollo local por
medio de clusters (énfasis en los mecanismos financieros
utilizados)*

Profesor Asesor

M.A.E. Rony Rodríguez Barquero

Estudiantes

Xinia Rodríguez Corrales

Laura Esquivel Lizano

Amalia Hernández Cruz

Febrero 2006

Agradecimiento

Agradecemos a Dios, en primer lugar, por darnos la sabiduría, fortaleza y entendimiento, porque siempre estuvo presente en nuestras vidas para que pudiéramos cumplir nuestras metas, propósitos y triunfos.

A nuestros padres, esposos e hijos agradecemos el apoyo, la comprensión por habernos escuchado, ayudado y por estar siempre en un lugar muy importante en nuestras vidas, por que sin su paciencia esta meta no se hubiera logrado. A todos ellos nuestro eterno agradecimiento.

De la misma forma, extendemos nuestro reconocimiento al profesor Rony Rodríguez Barquero por su guía, enseñanza y dedicación a nuestro trabajo.

Por último, a todas aquellas personas que directa o indirectamente nos han ayudado a cumplir este sueño, por haber puesto su granito de arena al brindarnos su apoyo y confianza.

Dedicatoria

Este trabajo representa el logro de una meta, la culminación del esfuerzo y empeño puesto en alcanzarla. Dedico el mismo a Dios Todopoderoso por haberme dado la salud y la vida para lograrlo, a mis padres por su guía y sabios consejos, a mi esposo Ricardo por su gran apoyo y paciencia; y en especial a mis hijos: Alex, Alejandro, Andreína y Fabián, porque fueron mi bastión cuando estaba por desfallecer, me alentaron a seguir adelante a pesar del tiempo que a ellos pertenecía y que yo robaba para dedicar al estudios. A todos ellos pertenece este triunfo.

Xinia Rodríguez Corrales.

Quiero dedicar este trabajo a mi esposo Andrés por ser la persona que más ha creído en mí y me ha apoyado en todas las decisiones que he tomado. A mis pequeños hijos Angélica y Gabriel que sin saber son la fuente más profunda de inspiración y me dan en sus besos la energía necesaria para no desfallecer, ellos que a su escasa edad pueden entender el motivo de mi esfuerzo y en especial a mis padres por ser quienes más han añorado verme alcanzar esta meta.

Laura Lizano Esquivel

Doy gracias a Dios en primer lugar, por permitirme llegar a cumplir una de las metas más importantes en mi vida, ya que sin su ayuda nunca hubiera sido posible. También a mis padres y a mi tía María que siempre me han apoyado y han estado a mi lado siendo la base firme para mis decisiones, siempre les estaré agradecida. A mis hermanos Mario y Fátima que han mantenido su firme apoyo en mí. A Oscar por su cariño y comprensión ya que sus palabras me llenan de aliento y me motivan a seguir adelante, logrando mis sueños.

Amalia Hernández Cruz

Índice General

Agradecimiento	2
Dedicatoria.....	3
Índice General.....	4
Índice de Diagramas	8
Índice de Cuadros	9
Índice de Gráficos	9
Introducción	10
Capítulo I	11
I. Marco Metodológico.....	12
I.A. Tema	12
I.B. Fijación de Objetivos.....	12
I.B.1 Objetivo General:.....	12
I.B.2 Objetivos Específicos.....	12
I.C. Investigación de Campo.....	12
I.C.1. Tipo de Investigación	13
I.C.2. Fuentes de Información:	13
I.D. Revisión Bibliográfica.....	14
I.E. Contenido Capitular:	14

Capítulo II	17
II. Marco Teórico	18
II.A. Cluster	18
II.A.1 Introducción: El modelo de Michael Porter	18
II.A.2 Definición de Cluster	19
II.A.3 Características y Tipos de los cluster:	20
II.A.4 Fases de Desarrollo de Cluster:	23
II.A.5 Factores Críticos:	26
II.B. Desarrollo Local aplicado a los Clusters:	31
II.B.1 Causas del desarrollo local	32
II.B.2 Principios Guía para el fomento económico local	32
II.B.3 Ideas básicas de desarrollo local	33
II.B.4 Componentes de las iniciativas de Desarrollo Local	34
II.B.5 Competitividad	35
II.C. Mecanismos financieros empleados para el desarrollo de cluster	45
II.C.1 Financiamiento y cooperación internacional	45
II.D. Cluster en Costa Rica	65
II.D.1 Acceso a crédito para las PYMEs en Costa Rica	66
II.D.2 Programas de financiamiento a las PYMEs.	67
II.D.3 Programas con recursos externos	68
II.D.4 El papel de la banca estatal en Costa Rica	69
II.D.5 El papel del Banco Nacional de Costa Rica	70

Capítulo III	72
III. Desarrollo:	73
III.A. Cluster Exitosos Europeos	75
III.A.1 Cluster de la Actividad Marítima en Noruega	75
III.A.2 Cluster Forestal en Finlandia y Suecia.....	76
III.A.3 Cluster del Cuero en Italia.....	77
III.B. Cluster a nivel Latinoamericano:	79
III.B.1 Cluster de Honduras	81
III.B.2 Cluster de Nicaragua	83
III.B.3 Cluster de Panamá	87
III.B.4 Cluster de Chile	88
III.B.5 Cluster de Brasil	90
III.B.6 Experiencia en Costa Rica - Cluster de Monteverde	92
III.C. Ubicación de cluster estudiados según Fases de Desarrollo	95
III.D. Desarrollo local.....	97
III.D.1 Condiciones previas para el desarrollo de los cluster.....	97
III.E. Financiamiento	100
III.F. Análisis de un posible desarrollo de cluster en la Zona Norte:.....	105
Capítulo IV	107
IV. Conclusiones y Recomendaciones	108
IV.A. Conclusiones.....	108
IV.B. Recomendaciones.....	111

Capítulo V113

V. Referencias Bibliográficas.....114

Índice de Diagramas

<i>Diagrama 1</i>	<i>Agentes de un Cluster.....</i>	<i>40</i>
<i>Diagrama 2</i>	<i>Cluster Ecoturístico de Monteverde.....</i>	<i>93</i>

Índice de Cuadros

<i>CUADRO 1</i>	<i>Programas del Banco Mundial y Países Receptores</i>	<i>50</i>
<i>CUADRO 2</i>	<i>Programas del Banco Interamericano de Desarrollo por países</i>	<i>51</i>
<i>CUADRO 3</i>	<i>Cuadro Comparativo de América Latina y la Unión Europea</i>	<i>74</i>
<i>CUADRO 4</i>	<i>Cuadro de Tipos de Cluster por país</i>	<i>80</i>

Índice de Gráficos

<i>Gráfico 1</i>	<i>Composición del Gasto Público destinado al desarrollo agrícola y el apoyo a las áreas rurales.....</i>	<i>56</i>
<i>Grafico 2</i>	<i>Diamante de la Competitividad</i>	<i>73</i>
<i>Gráfico 3</i>	<i>Estructura Cluster de Lácteos</i>	<i>83</i>

Introducción

La globalización, la competitividad y las demandas de los clientes y proveedores cada día más exigentes, así como el avance de las tecnologías, han hecho que las ventajas competitivas tradicionales se erosionen, por lo tanto se hace indispensable buscar nuevas alternativas que le permitan a las empresas mejorar la competitividad y la cooperación entre ellas, es ahí donde aplica la conformación de los distritos industriales o cluster.

La idea de este trabajo es ofrecer una perspectiva de análisis sobre el desarrollo y la estructura de los distritos industriales y la dinámica de sus factores y componentes; con el fin de profundizar más en la información existente sobre esta forma de cooperación industrial que tiene como fin mejorar la competitividad de las empresas participantes. Con la ayuda de varios casos exitosos determinaremos cuáles condiciones se encuentran presentes en nuestro medio que permitan a sectores potenciales establecidos en una determinada área geográfica poner en práctica los recursos y capacidades propios de las empresas aprovechando las ventajas derivadas de la aplicación de estos modelos que han sido de gran beneficio tanto para las mismas industrias, como para el país en el cual se desarrollan.

El presente trabajo se divide en los siguientes capítulos; Marco Metodológico el cual contiene la metodología utilizada en la realización del estudio. Marco Teórico, el cual presenta la base teórica en la que se sustenta el estudio enfocado en distritos industriales específicamente en definición y características del cluster, desarrollo local y mecanismos financieros empleados en el desarrollo de estos distritos. El desarrollo detalla los diferentes tópicos de análisis relacionados con factores y la dinámica de estos para la implantación de cluster; en este apartado se resumen casos de cluster exitosos así como también se analiza la competitividad potencial de la Región Huetar Norte de Costa Rica y sus mecanismos financieros. Por último se brindan las conclusiones obtenidas del análisis de la investigación y algunas recomendaciones.

Capítulo I

I. Marco Metodológico

I.A. Tema

Repaso de experiencias internacionales de desarrollo local por medio de clusters (énfasis en los mecanismos financieros utilizados).

I.B. Fijación de Objetivos

I.B.1 Objetivo General:

Analizar mecanismos financieros aplicados por Cluster exitosos en el ámbito internacional.

I.B.2 Objetivos Específicos

1. Estudiar las condiciones tecnológicas, políticas, económicas, geográficas, sociales y culturales que deben existir para el desarrollo de los Cluster.
2. Determinar el impacto de los Cluster en el desarrollo local y la competitividad empresarial.
3. Conocer mecanismos financieros utilizados internacionalmente para el desarrollo de cluster exitosos.
4. Realizar un análisis de las posibilidades de la Región Huetar Norte para impulsar clusters.

I.C. Investigación de Campo

Se entiende como metodología la determinación y aplicación de un método que orienta las actividades previamente planeadas y que se realizarán de una forma secuencial y lógica con el propósito de lograr un determinado objetivo.

En la elaboración del presente proyecto se siguió la siguiente metodología.

I.C.1. Tipo de Investigación

A través del estudio se recopiló la información necesaria para la investigación sobre el tema Desarrollo de Regiones por medio de Cluster, de manera que sirva para el análisis de una posible implantación como una opción para las pequeñas y medianas empresas del mercado costarricense. Por lo tanto, la presente investigación es de tipo descriptiva.

I.C.1.a Investigación Descriptiva

Luego de un análisis de la información recopilada se procedió a los estudios descriptivos que buscan especificar las propiedades importantes del nuevo fenómeno de distritos industriales. Se evalúan diversos aspectos dimensiones o componentes del tema a investigar, todo esto con la información obtenida por medio de los diferentes métodos de investigación existentes, los cuales en este caso se utilizaron: entrevistas y análisis de documentos.

I.C.2. Fuentes de Información:

Esta investigación utilizó fuente de información secundaria, de esta manera obtener información amplia que nos permitiera datos suficientes para una visión más amplia del tema a investigar.

I.C.2.a. Secundaria

A continuación se detallan las principales fuentes secundarias empleadas en el estudio:

I.D. Revisión Bibliográfica

Se consultaron notas técnicas, bases de datos con publicaciones de trabajos arbitrados, tesis, resúmenes y libros relacionados con los temas en estudio, es decir, bibliografía propia de la aplicación de los Cluster.

I.E. Contenido Capítular:

El presente estudio se encuentra estructurado según el detalle que se muestra a continuación:

Marco Metodológico	Contiene la metodología utilizada para realizar el estudio, enfatizando en las técnicas para la recopilación de los datos y su respectivo análisis.
Marco Teórico	<p>Presenta la base teórica en la que se sustenta el estudio sobre temas específicos de los distritos industriales:</p> <ul style="list-style-type: none">• Cluster<ul style="list-style-type: none">○ <i>Introducción</i>○ <i>Definición</i>○ <i>Características y Tipos de Cluster</i>○ <i>Factores Críticos</i>• Desarrollo Local<ul style="list-style-type: none">○ <i>Causas</i>○ <i>Principios</i>○ <i>Ideas Básicas</i>○ <i>Componentes</i>○ <i>Competitividad</i>• Mecanismos financieros empleados para el desarrollo de cluster

<p style="text-align: center;">Desarrollo</p>	<p>Detalla los diferentes tópicos de análisis relacionados con factores y la dinámica de estos para la implantación de los llamados distritos industriales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Resumen de casos de éxito internacionales, con énfasis en la forma de financiación de los mismos. - Competitividad y potencial de la Región Huetar Norte y sus mecanismos financieros.
<p style="text-align: center;">Conclusiones y Recomendaciones</p>	<p>Se presentan en este apartado las conclusiones y recomendaciones sobre alcances y limitaciones a las que condujo la realización de la investigación.</p>
<p style="text-align: center;">Referencias Bibliográficas</p>	<p>Cumple con la función de: reconocer el mérito de quienes han trabajado en el caso antes que las autoras del presente documento.</p>
<p style="text-align: center;">Apéndices y Anexos</p>	<p>Se incluyen los materiales ilustrativos y complementarios que facilitan la comprensión del trabajo realizado.</p>

Capítulo II

II. Marco Teórico

II.A. Cluster

II.A.1 Introducción: El modelo de Michael Porter

Según Perego, Luis H, (2004, p 22), Michael Porter sostiene en su obra “La Ventaja Competitiva de las Naciones” 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, es decir, de las relaciones de apoyo, con productores de insumos complementarios y con proveedores de insumos y factores especializados.

II.A.1.a. El “diamante” de la competitividad: Condiciones básicas para la formación de clusters:

El enfoque conceptual que aquí se expone, se destacan cuatro aspectos básicos en el clima de negocios que determinan las ventajas competitivas de las empresas. Al operar de forma simultánea en el tiempo y en el espacio, estos aspectos crean las condiciones para la formación y el desarrollo de los clusters en determinados lugares.

Las condiciones básicas para la formación de cluster son los siguientes:

- Las condiciones de los factores.
- La estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas, incluyendo el esquema de las rivalidades que tienen entre sí.
- Las condiciones de la demanda.
- La situación de las industrias relacionadas y de apoyo.

La forma como se manifiestan esas fuentes de competitividad y cómo 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 no existen en una especie de vacío social, sino que 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, para que tenga un verdadero poder explicativo.

Es por ello que las categorías de análisis de las empresas individuales, como pueden ser las cuatro vías para el aumento de la productividad, no bastan para entender cómo fue que una empresa determinada desarrolló su competitividad. Antes, es preciso analizar las condiciones de la competitividad que existen en el clima de negocios de la empresa, un clima de negocios que suele estar estructurado por complejas redes de relaciones entre empresas y organizaciones públicas y privadas. Los cuatro aspectos que se destacan permiten encontrar y comprender los determinantes esenciales de la competitividad, dentro de la multiplicidad de relaciones, actores y causas que actúan en el clima de negocios.

II.A.2 Definición de Cluster

Condo, Arturo y Monge, Guillermo, (2002, p. 4), definen *cluster* o conglomerado como un grupo geográficamente próximo de empresas de una misma industria o de varias industrias relacionadas entre sí y de empresas e instituciones que les proveen de bienes o servicios o les son complementarias. Su alcance geográfico va desde un estado, o incluso una sola ciudad, hasta cubrir países cercanos y vecinos. Los *clusters* adoptan formas variables, dependiendo de su profundidad y sofisticación; pero la mayoría incluyen compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos, componentes, maquinaria y servicios especializados, instituciones financieras y empresas en industrias conexas.

También suelen incluir empresas que se encargan de las últimas fases de un proceso (ejemplo: canales de distribución, clientes), fabricantes de productos complementarios, proveedores de infraestructura especializada, así como instituciones (inclusive las instituciones del gobierno) que ofrecen capacitación, educación, información, investigación y apoyo técnico especializado, tales como universidades, centros de investigación, proveedores de educación vocacional y organismos especializados en normas técnicas. Se puede considerar que las entidades del gobierno que influyen, significativamente, en un *cluster* forman parte de este.

II.A.3 Características y Tipos de los cluster:

Según artículo de Rodríguez, Rony (2005, p. 5) los cluster deben reunir una serie de características tales como:

- Agrupamiento de empresas, concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente.
- Un conjunto de vínculos hacia delante y hacia atrás, basados en relaciones de mercado y extra – mercado, para el intercambio de bienes, información y otros recursos.
- Un entorno cultural y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamiento comunes, tanto explícitos como implícitos.
- Una red de instituciones públicas y privadas locales de apoyo a los agentes económicos.

Los *clusters* más competitivos de los países industrializados se caracterizan porque las empresas que pertenecen a la industria que caracteriza el *cluster*

compiten intensamente entre sí, tienen clientes exigentes que presionan constantemente por mejores productos, se benefician de un rico entorno de empresas y organizaciones que los proveen de bienes o servicios diversos o que realizan actividades afines, y tienen fácil acceso a insumos locales sofisticados (por ejemplo, mano de obra altamente calificada y especializada, o infraestructura de transportes y servicios telemáticos de nivel mundial).

Como es de esperar, los *clusters* más sofisticados y con mayores niveles de desarrollo competitivo se encuentran en los países industrializados. En cada uno de estos países, es posible encontrar *clusters* que ostentan el liderazgo mundial en las industrias a las que pertenecen. Los ejemplos abundan: Dinamarca en insulina, Holanda en flores, Portugal en productos de corcho, Inglaterra en carros de carrera, el norte de Italia en calzado y prendas de vestir de alta moda, etc.

El fenómeno de los *clusters* no se restringe a las industrias de manufactura. En agricultura y agroindustria, también la competitividad se genera en lugares específicos. El valle central de California es altamente competitivo para la producción de vegetales así como los valles de Napa y Sonoma para la producción de vinos de calidad, el valle central de Chile para la producción de frutas frescas, Nueva Zelanda para la producción de lácteos, Queensland en Australia para producción eficiente de azúcar, y la zona central de Florida para la producción de cítricos.

II.A.3.a. ¿Por qué se forman los complejos productivos?

Ramos, Joseph (1999, p. 5) en su teoría manifiesta que la eficiencia del conjunto del complejo es mayor a la de cada empresa aisladamente por las externalidades que genera cada empresa para las demás; es decir, la acción de cada empresa genera beneficios tanto para sí como para las demás empresas del complejo, por las siguientes cinco razones:

- La concentración de empresas en una región atrae más clientes, con lo que el mercado se amplía para todas más allá de lo que sería el caso si cada una estuviese operando aisladamente.
- La fuerte competencia a que da lugar esta concentración de empresas induce a una mayor especialización, división de trabajo, y, por ende, mayor productividad.
- La fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios facilita e induce un mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización.
- Las repetidas transacciones en proximidad con los mismos agentes económicos genera mayor confianza y reputación lo que redundan en menores costos de transacción.
- La existencia del complejo, con conciencia de sí, facilita la acción colectiva del conjunto en pos de metas comunes (comercialización internacional, capacitación, centros de seguimiento y desarrollo tecnológico, campañas de normas de calidad, etc.)

II.A.3.b. Tipos de Cluster:

Una vez definido el concepto de cluster, es necesario conocer su clasificación, a fin de poder comprender la relación de estos con la cooperación empresarial. La clasificación más simple es la ofrecida por Enright (2000, pp. 114 y 115), quien menciona dos tipos de clusters de acuerdo con su aparición y su función en el desarrollo:

- Los formados por empresas locales que intentan participar de los mercados internacionales.

- Los que surgen cuando las empresas locales son incapaces de atender el desarrollo local y se atraen empresas multinacionales foráneas.

Desde esta base, Enright se cuestiona la existencia de un tercer tipo de cluster en el cual la empresa foránea multinacional juega un rol fundamental en el cluster, y la ubicación en el cluster juega un rol crítico en la estrategia de la empresa multinacional.

Van Dijk y Sverrisson (2003, p. 188) clasifican los clusters de manufactura de acuerdo con la evolución que los mismos muestran, de modo que existen etapas o tipos de estado del cluster, desde uno menos deseable hasta otros más deseables. En el menos deseable, denominado de localización, la relación se fundamenta básicamente en la ubicación geográfica de las empresas, mientras que en el tipo más deseable, o distrito industrial, los aspectos distintivos son la competición e innovación colectivas, por encima de la simple cercanía geográfica.

II.A.4 Fases de Desarrollo de Cluster:

Prompyme, (2003 p. 26) Porter mencionaba que los cluster varían en “tamaño, amplitud y sobre todo en la fase de desarrollo”.

Las distintas fases de desarrollo de los cluster que son presentadas a continuación, intentan hacer una ubicación en el contexto en que puedan aportar mejores conocimientos sobre lo que realmente contempla un proceso dinámico como el cluster.

II.A.4.a. Características y sus funciones

Dentro de esta nueva concepción, las características incorporan en distintos grados las siguientes condiciones alrededor del concepto de cluster:

-
- Tenencia de un espacio geográfico determinado y la consecuente concentración sectorial.
 - Presencia de empresas de distintos tamaños alrededor de la explotación o uso de los recursos o patrimonios, en torno a los cuales surge algún proceso productivo.
 - Especialización productiva
 - Competencia entre los agentes para ganar mayor participación en el mercado.

Bajo estas condiciones iniciales se presentan las distintas fases de formación del cluster:

II.A.4.b. Fase I: Cluster incipiente

Esta fase de cluster posee las siguientes características principales:

- Escasez de relaciones productivas/comerciales sólidas entre los agentes de la zona
- Debilidad tecnológica (dependencia de tecnología foránea y forzada adecuación a ella)
- Insuficiente demanda interna que permita un mínimo de escala de producción
- Desarrollo institucional incipiente que agrava la falta de financiamiento e inversión.

II.A.4.c. Fase II: Cluster Articulado:

Las principales características asociadas a esta fase son las siguientes:

- Articulación comercial entre los agentes
- Ausencia de mejora tecnológica, existencia solo de técnica
- Paulatina agregación de valor hasta la obtención de un producto final. La respuesta a la demanda hace que se generen estos eslabonamientos.
- Desarrollo institucional y normativo básico.

II.A.4.d. Fase III: Cluster Interrelacionado:

Las características que describen esta fase son:

- Fuertes relaciones productivas, comerciales y sociales entre los agentes partícipes al interior del cluster
- Dependencia tecnológica, mejoramiento de técnica.
- Demanda más sofisticada que requiere un volumen determinado de producción, por lo cual, la presencia de canales activos de confianza y asociación, facilitan la interacción con la oferta.
- Desarrollo institucional y organizacional normativo y regulador básico.

II.A.4.e. Fase VI: Cluster Autosuficientes:

Las características principales son:

- Integración entre las relaciones productivas y comerciales
- Innovación tecnológica sobre la base de las necesidades que el cluster debe satisfacer.
- Producción sofisticada que satisface la demanda local, regional y/o nacional, logrando generar demanda para más firmas en mercados externos a través de posicionamiento comercial.
- Desarrollo institucional y organizacional que fomenta y apoya las actividades asociadas al cluster.
- Coexistencia de la competencia y cooperación (lo que engloba una visión conjunta sobre los objetivos y necesidades del cluster), como motor de la constante interrelación
- Atracción de nuevos agentes, lo que va aumentando su autosuficiencia.

II.A.5 Factores Críticos:

En esta síntesis se pretende recoger de forma conjunta los factores críticos o aspectos básicos que caracterizan a los clusters, citamos los siguientes:

- La actitud de cooperación.
- De forma genérica inadecuada formación tanto general como específica adaptada a las necesidades de la empresa.

-
- Situación de la organización y de las estructuras empresariales.
 - La innovación de procesos, productos y mercados.
 - El marketing.
 - La problemática de las materias primas.
 - La situación financiera de las empresas.
 - La imagen social de las empresas.
 - Localización y de geografía económica.
 - Cultura.
 - Entorno político legal.

A continuación detallaremos algunos de los factores críticos para tener un conocimiento más amplio de lo que afectan a los cluster.

II.A.5.a. La actitud de cooperación

El criterio de éxito principal que hemos considerado es el surgimiento o la intensificación de una dinámica de desarrollo del *cluster*, valorada en términos de los grados de cooperación y acción conjunta de las empresas que lo componen, a partir del momento en que se dio el proceso de promoción.

Los procesos de fortalecimiento de clusters requieren de una cultura de cooperación particular, caracterizada por un grado importante de confianza básica, por un espíritu constructivo y participativo, por la disposición a negociar y ceder,

por la claridad sobre los beneficios a obtener del proceso, y por la disposición a invertir esfuerzos y recursos en proyectos colectivos. Un mayor y más acelerado desarrollo de esta cultura de cooperación abrirá mayores posibilidades de avance y de éxito en los procesos que aquí interesan.

El enfoque de clusters promueve una combinación entre una competencia cada vez más intensa dentro las industrias y una cooperación, también intensa, entre competidores y con industrias vinculadas y de apoyo, para mejorar las condiciones generales de productividad en el cluster.

II.A.5.b. La teoría de localización y de geografía económica

Según Perego, Luis H. (2004, p. 21), la teoría de localización y de geografía económica trata de explicar por qué las actividades se concentran en ciertas áreas y no se distribuyen en forma aleatoria. Es conocido que este enfoque hace hincapié en el peso relativo del costo de transporte en el costo final, lo que explicaría por qué algunas actividades suelen ubicarse preferentemente cerca de los recursos naturales, otras se localizan cerca de los mercados que van a abastecer, en tanto que otras pueden establecerse en cualquier lugar. Menos conocido, pero de creciente importancia, es que este enfoque subraya asimismo las interdependencias de la materia prima y el producto procesado y también los subproductos, que hacen más fácil coordinar sus movimientos en una sola ubicación. Así sucede, por ejemplo, con las empresas productoras de acero y las siderúrgicas, pues su gran interdependencia induce a la integración vertical de estas producciones. Cosa similar sucede cuando una misma actividad (por ejemplo, la ganadería) tiene varios subproductos en forma simultánea (por ejemplo, carne fresca, productos industriales y fertilizantes).

Asimismo, las actividades de procesamiento que disfrutan de importantes economías de escala, especialmente en procesos complejos como los petroquímicos, sólo tenderán a instalarse en el país de origen si este tiene un mercado nacional amplio o si está próximo a importantes mercados regionales.

Como ejemplo citaremos las industrias canadienses y australianas de procesamiento minero para los mercados de Estados Unidos y de Asia, respectivamente.

Finalmente, aspectos críticos para la localización de la inversión y aprovechamiento de los recursos naturales son la claridad, transparencia y tradición de la legislación sobre derechos de propiedad, así como la estabilidad y competitividad de la legislación tributaria. En efecto, las inversiones con altos costos sumergidos y largos períodos de maduración necesitan seguridad y transparencia en el trato, y mínimo riesgo de cambios retroactivos.

II.A.5.c. La estructura socio cultural del país

En algunos *clusters*, hemos encontrado niveles profundos de incomunicación y prejuicio entre las industrias procesadoras de materias primas agropecuarias y los productores nacionales que proveen esos insumos. Encontramos que esas situaciones son especialmente pronunciadas en países con grandes poblaciones indígenas pobres y con sociedades muy estratificadas social y culturalmente. En muchos *clusters* agroindustriales de esos países, hay históricos y profundos abismos de comunicación entre los productores agropecuarios y los industriales. Estas situaciones dificultan el desarrollo de niveles básicos de confianza y la creación de dinámicas de negociación y trabajo conjunto que involucren a esos actores.

No todos los *clusters* de un país se ven afectados de la misma manera por las condiciones socioculturales nacionales. Estas condiciones pueden variar según la región y según el *cluster*. En Bolivia, por ejemplo, hay marcadas diferencias entre los patrones socioculturales del *cluster* de quinua que se encuentra en la zona del Altiplano, y los del *cluster* de la soya en Santa Cruz de la Sierra. En el primero hay un abismo cultural entre los minifundistas indígenas pobres que cultivan la quinua y los industriales y exportadores que la procesan y la exportan. En el segundo, hay

una mayor afinidad cultural y mayores niveles de comunicación entre los empresarios agrícolas que cultivan la soya y los industriales que la procesan.

II.A.5.d. Entorno Político – Legal

Según lo expuesto por Condo y Monge (2002, p. 15) se mencionan a continuación algunas características prevalecientes en las políticas que afectan más directamente la competitividad de las empresas pertenecientes a los clusters:

- En los últimos años, la estabilidad macroeconómica ha mejorado en la mayoría de los países. En esa medida, han mejorado las condiciones para la competitividad empresarial.
- Continúan siendo frecuentes los enfoques asistencialistas, en los que las negociaciones entre el gobierno y las industrias del cluster están centradas en la asignación de subsidios y aranceles. En el largo plazo, estas políticas actúan en contra de la competitividad genuina de las empresas.
- La predominancia de crisis fiscales crónicas frena la construcción de factores productivos creados de carácter público que son esenciales para mejorar el clima de negocios de los clusters, como la infraestructura de transportes, de energía y telecomunicaciones, o los sistemas de riego. La dificultad es aún mayor para las inversiones estatales en los factores productivos más especializados, como son los institutos de investigación y desarrollo o los centros de capacitación de recursos calificados.
- Debido a las dificultades fiscales y a la limitada claridad estratégica de los tomadores de decisiones públicas, los apoyos tecnológicos estatales a las industrias son escasos y poco eficientes. Nos referimos a servicios tales como los de asistencia técnica, extensión agrícola, investigación y desarrollo de productos y procesos agroindustriales, y capacitación de mano de obra especializada. El desmantelamiento de los sistemas de

investigación y extensión agropecuarios – ocurrido en las últimas dos décadas-- no dio lugar a la creación de nuevas y mejores redes de servicios tecnológicos. Esta situación contrasta con lo que ocurre en los países industrializados.

- A pesar de los avances de los últimos años, continúan siendo débiles las políticas a favor de la competencia. En consecuencia, sigue habiendo condiciones propicias para las prácticas monopolísticas y oligopolísticas que impiden el desarrollo competitivo de las empresas.

La inestabilidad política o económica de un país provoca altos niveles de vulnerabilidad e incertidumbre en las condiciones de funcionamiento de sus empresas. Estas circunstancias desestimulan a los empresarios a pensar y planear en términos del mediano y el largo plazo. Este tipo de situaciones, frecuentes en América Latina, son contraproducentes para motivar a los actores de un *cluster* a dedicar tiempo y recursos a la concepción y la ejecución de acciones cuyos frutos podrían verse al cabo de varios años.

II.B. Desarrollo Local aplicado a los Clusters:

En el contexto de los Cluster, el desarrollo local tiene como objetivo la potenciación del uso participativo y multisectorial de la tecnología, las comunicaciones y la información, servicios, recursos humanos e industrial, que le permitan ampliar sus posibilidades de adquirir nuevos conocimientos y proyectarse mejor, en función de mejorar la calidad de vida de sus habitantes, como un esfuerzo integrado y articulado al país, la región y el mundo.

II.B.1 Causas del desarrollo local

Meyer – Stamer, (1998), indican que algunas opiniones empíricas de causas por las cuales se produce en un país el pensamiento de desarrollo local, son:

- Políticas centrales tradicionales de fomento industrial, tecnología producen resultados insatisfactorios.
- Presión creciente por problemas que se sienten a nivel local o regional (desempleo, pérdida de poder adquisitivo).

Además tenemos observaciones conceptuales basadas en la investigación de desarrollo local, reciente sobre ciudades y regiones exitosas:

- Rivalidad localizada estimula competitividad e innovación.
- La ventaja competitiva está localizada en industrias proveedoras muy especializadas e instituciones promotoras.
- Aprendizaje localizado - externalidades positivas por interacción intensiva entre empresas e instituciones.

II.B.2 Principios Guía para el fomento económico local

Meyer – Stamer, (1998), establecen como principios guía para el fomento económico local los siguientes:

- Creación de una ventaja local específica.
- Fortalecer fuerzas, dinamizar potenciales existentes - en vez de aspirar inútilmente a grandes retos inaccesibles.

- Trabajo en red (“Networking”) entre las empresas locales y entre empresas e instituciones de fomento para crear una eficiencia colectiva y mercados eficaces.
- Integración activa en cadenas de valores internacionales.
- Construir recursos accesibles en la localidad:
- Hacer algo en vez de redactar un documento estratégico.
- Ir por un rápido y visible impacto.

II.B.3 Ideas básicas de desarrollo local

Meyer – Stamer, (1998), hacen referencia a las siguientes ideas para desarrollo local:

- Crear una atmósfera favorable para empresas.
- Promover la calidad de la localización para las empresas.
- Estimular el avance (“upgrading”) en las empresas.
- Por aprendizaje inter empresarial.
- Por promover campos como capacitación, gerencia y tecnología.
- Reorientar y fortalecer las instituciones de fomento económico.

- Estimular una relación más estrecha entre empresas y entidades promotoras.
- Atraer empresas nuevas y estimular el emprendimiento.

II.B.4 Componentes de las iniciativas de Desarrollo Local

Las iniciativas locales de desarrollo según documento “Cambio Estructural, Globalización y Desarrollo Económico Local”, (28/01/06), las empresas subrayan algunos componentes principales tales como:

- La cualificación de los recursos humanos.
- La construcción de redes e institucionalidad para reforzar el funcionamiento de los mercados.
- El fomento de PYMES y creación de nuevas empresas.
- La construcción de entornos innovadores a nivel territorial.
- La importancia de los factores intangibles como elementos de éxito en dichas iniciativas.
- Los niveles de cualificación, calidad y flexibilidad de los recursos humanos son determinantes en la capacidad de las empresas para enfrentar las mutaciones estructurales. Dichas aptitudes no son únicamente de naturaleza técnica o profesional, sino que requieren también capacidades de gestión empresarial e innovación, así como habilidades para analizar y resolver problemas, para generar confianza en las negociaciones y el establecimiento de acuerdos de cooperación, etc.

Los gobiernos ejercen su función de generadores y catalizadores de orientaciones estratégicas para el desarrollo nacional. En sociedades democráticas, sólo es posible provocar cambios cualitativos en las condiciones nacionales de la competitividad, sobre la base de acuerdos y negociaciones entre los actores que intervienen en esos cambios. De otra forma, la viabilidad política de las agendas se reduciría mucho. En la concertación de esos acuerdos y el impulso de las estrategias resultantes, el gobierno tiene un papel insustituible.

Dentro de este mismo ámbito, hay una tarea gubernamental muy importante: la de asegurar la existencia de una organización específica para concertar, formular y ejecutar los programas nacionales de competitividad. Esta es una tarea compartida con las dirigencias de los sectores empresariales. En algunos países de la región, las funciones mencionadas han sido asumidas por organizaciones existentes, como las promotoras de comercio internacional e inversión extranjera o los ministerios de industrias (ej: Bolivia, Perú, Ecuador).

En otros, se ha optado por crear comités nacionales de competitividad (ejs: Guatemala, El Salvador, Nicaragua).

II.B.5 Competitividad

Como se indica en documento "Cambio Estructural, Globalización y Desarrollo Económico Local", (28/01/06), las empresas no protagonizan en solitario la pugna competitiva en los mercados, sino que también "compiten", por decirlo de alguna forma, el entorno territorial e institucional en el que dichas empresas se encuentran, el cual explica también, de forma decisiva, la eficiencia productiva y competitividad empresarial.

La existencia de recursos humanos calificados, la vinculación del sistema de educación y capacitación con el perfil productivo de cada territorio o región, el

acceso a líneas apropiadas de financiamiento para las microempresas y pequeñas y medianas empresas, la disponibilidad de servicios empresariales avanzados que permitan disponer de la información de mercados y tecnologías, líneas de comercialización, cooperación entre empresas, etc., son todos aspectos de un mercado de factores estratégicos que hay que construir territorialmente, en un esfuerzo conjunto de toda la sociedad, a través de la concertación estratégica público-privada, para lograr construir entornos innovadores de calidad en los ámbitos locales.

Es en este contexto en el que han ido surgiendo a lo largo de estas dos últimas décadas un conjunto diverso de iniciativas locales de desarrollo, tratando de generar actividades, empresas, o nuevos empleos a través de:

- El estímulo de la innovación creativa y los emprendimientos empresariales, a fin de facilitar mediante una decidida política desde la oferta, los necesarios microajustes en la actividad productiva local.
- La organización de redes de interdependencia entre empresas y actividades ligadas a los mercados.
- El impulso de la diversificación productiva basada en la diferenciación y calidad de productos y procesos productivos, así como en la mejor identificación de la segmentación de la demanda y la emergencia de nuevas necesidades y mercados.
- La valorización de los recursos endógenos existentes en cada territorio.

Existen diferentes tipos de experiencias de desarrollo local, entre las cuales los "distritos industriales" italianos y las agencias de desarrollo regional o local en España son, quizás, los casos más emblemáticos, muestran una diversidad de trayectorias y de formas de organización de la producción y los mercados, pero tienen, no obstante, muchos rasgos comunes que conviene reseñar, una vez más:

- Un territorio de referencia con una cierta homogeneidad, donde operan redes de actores con comportamientos identificables e independencia de decisión, y donde funciona un aprendizaje dinámico que permite a los actores modificar sus comportamientos según los cambios en el contexto externo, tratando de buscar soluciones apropiadas a las nuevas situaciones.
- Modos de coordinación institucional más o menos formalizados, así como recursos de cooperación y de intercambios entre empresas locales, combinando a la vez relaciones de asociatividad y de mercado.
- Una actitud social favorable ante la innovación tecnológica, así como capacidades específicas para la misma, dentro de una cultura local de desarrollo, capaz de producir sinergias locales y aprovechar impulsos externos favorables.
- Dotación de factores de producción intangibles, tales como el "saber-hacer", la existencia de centros de investigación y desarrollo (I+D) próximos a los núcleos empresariales decisivos, la cultura técnica, etc., los cuales constituyen la base de las ventajas competitivas dinámicas y de la generación de externalidades positivas y de efectos de proximidad favorables a la innovación productiva y empresarial.
- Un mercado de trabajo local flexible, transparente y dinámico, capaz de proporcionar señales claras y rápidas para asegurar permanentemente el suministro de información para la cualificación de los recursos humanos y el diseño de itinerarios personales para el empleo; y una mano de obra móvil, especializada y polivalente, abierta a la innovación, a la cultura técnica y al espíritu de empresa.

- La existencia de organismos de desarrollo local, resultado de la concertación público-privada de actores territoriales, los cuales implementan los acuerdos por el desarrollo y el empleo a nivel local, y son respaldados por autoridades locales dinámicas y lúcidas respecto a su importante rol como catalizadoras y animadoras de tales iniciativas.

En algunos casos estas iniciativas innovadoras descansan en sistemas de redes de pequeñas y medianas empresas que constituyen verdaderos "distritos", pero en otras ocasiones pueden coexistir con la presencia de grandes empresas, las cuales subcontratan localmente algunas actividades sustantivas de la base económica local. Tampoco faltan situaciones donde la lógica funcional y sectorial de la gran empresa domina toda la escena, imponiendo su propio ritmo al conjunto de la economía local, o bien se sitúa en ella a modo de "enclave", con limitados o reducidos efectos de difusión hacia el resto de las actividades económicas locales.

Como síntesis podemos decir que para lograr el estado de competitividad perfecta es necesario operar bajo entradas gratuitas al mercado, lo cual implica excluir condiciones tales como:

- Altos costos de entrada para nuevos entrantes
- Falta de reconocimiento de marca
- Pobres canales de distribución
- Recursos escasos (o ya capturados por los líderes).

A estas condiciones podemos agregar otras, captadas de múltiples experiencias en diferentes sectores y regiones, tales como:

-
- Bajo conocimiento de las necesidades de los clientes y de nuevas oportunidades de los mercados internacionales.
 - Altos costos de adaptar productos diversos a los clientes.
 - Grandes inventarios para satisfacer la inestabilidad de la demanda y la desconfianza de los proveedores.
 - Largas demoras para la penetración en el mercado.
 - Largas demoras en la entrega de órdenes
 - Largos ciclos de ventas (lenta selección de alternativas, sin información detallada, ni políticas claras de retornos, etc)
 - Pobres certificados de calidad, de procesos, de servicios, etc. y costosas capacitaciones de los programas masivos.

Ejemplo de un Cluster en un país:

Diagrama 1
Agentes de un Cluster



Fuente: Meyer – Stamer, Jörg (1998, Participatory Appraisal of Competitive Advantage)

También conviene insistir en que el funcionamiento de la actividad empresarial no se realiza en el vacío, sino que se encuentra en un determinado territorio o localización geográfica, dentro de un conjunto determinado de eslabonamientos productivos (hacia atrás y hacia adelante) con proveedores de insumos, de un lado, y con clientes y mercados, de otro. En otras palabras, se hace preciso identificar la localización de la empresa, tanto en su territorio concreto, como en su "cluster" (o agrupamiento) respectivo.

La eficiencia productiva no depende, pues, tan sólo de lo que ocurra al interior de la empresa, en términos de su reorganización inteligente. También es resultado de la dotación, orientación y calidad de las infraestructuras básicas y los servicios avanzados de apoyo a la producción existente en su entorno territorial; y de la eficiencia alcanzada en el conjunto de relaciones y redes existentes en el "cluster" al que pertenece dicha empresa.

II.B.5.a. Las fuentes de la competitividad

Perego, (2004, p 24), explica los rasgos principales de las cuatro fuentes que, según el modelo conceptual de Porter, determinan la ventaja competitiva de las industrias en ubicaciones geográficas específicas.

II.B.5.a.1. Las condiciones de los factores:

Los insumos de 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. Para aumentar la productividad, los insumos de factores deben mejorar su eficiencia, su calidad y, en última instancia, su especialización en áreas particulares del cluster. Los factores especializados generalmente son los que hacen posibles los procesos de innovación (ej., un instituto especializado de investigación universitaria) no solo son necesarios para alcanzar altos niveles de productividad, sino que tienden a ser menos comercializables o menos fáciles de encontrar en otras partes.

II.B.5.a.2. Los esquemas de estrategia y rivalidad

El contexto para la estrategia y rivalidad de las empresas tiene que ver con las reglas, los incentivos y las normas que rigen el tipo y la intensidad de la rivalidad local.

Las economías con baja productividad se caracterizan por tener poca rivalidad local. En esas economías la mayor parte de la competencia, si es que siquiera está presente, proviene de las importaciones. Además, la rivalidad local, si es que ocurre, se sustenta en la imitación. El precio es la única variable competitiva y las empresas mantienen bajos los salarios para competir en los mercados locales y extranjeros. De esta forma, la competencia implica una inversión mínima para esas empresas.

Para pasar a una economía adelantada es necesario que se desarrolle una vigorosa rivalidad local, la cual debe desplazarse de los salarios bajos al costo total bajo, lo cual exige mejorar la eficiencia de manufactura y la prestación del servicio. Con el tiempo, ese tipo de rivalidad también debe evolucionar, partiendo de las estrategias de reducción de costo hacia estrategias de diferenciación de productos. La competencia debe desplazarse de la imitación a la innovación y de la inversión baja a la inversión elevada, no sólo en activos físicos sino también en intangibles (ej., destrezas, tecnología). Como se verá, evidentemente, los clusters juegan un papel integral en estas transiciones.

El carácter de la rivalidad en una ubicación está fuertemente influenciado por muchos aspectos del ambiente empresarial (ej., los factores disponibles, las condiciones de la demanda local). Sin embargo, el clima de inversión y las políticas sobre la competencia fijan el contexto. Cosas tales como la estabilidad macroeconómica y política, el sistema tributario, las políticas del mercado laboral que afectan los incentivos para que se desarrolle la fuerza de trabajo y las reglas de propiedad intelectual y su aplicación contribuyen a que las compañías estén dispuestas a invertir, para mejorar su equipo de capital, sus destrezas y su tecnología. La política antimonopolio, las reglas del gobierno sobre propiedad y concesión de licencias, y la política sobre el comercio y la inversión externa juegan un papel vital para establecer la intensidad de la rivalidad local.

II.B.5.a.3. Condiciones de la demanda

Las condiciones de la demanda en la sede de las empresas 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. Las economías de poca productividad se enfocan fuertemente en los mercados extranjeros. Para progresar, se deben desarrollar mercados locales más exigentes. La presencia o surgimiento de clientes nacionales sofisticados y

exigentes presiona a las empresas para que mejoren y permite discernir sobre las necesidades existentes y futuras, lo cual es difícil de hacer en los mercados externos. La demanda local también puede revelar segmentos del mercado donde las empresas se pueden diferenciar. En una economía mundial, la calidad de la demanda local importa mucho más que su tamaño.

II.B.5.a.4. Industrias afines 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. El cluster puede ser un medio inherentemente más eficaz de reunir insumos, siempre que se disponga de proveedores locales competitivos. Si no se cuenta con ellos, puede que sea necesario abastecerse fuera del cluster, aunque éste no sea el resultado ideal.

El acceso a insumos suministrados por integrantes del cluster puede implicar menores costos de transacciones que si se obtienen de fuentes distantes. Abastecerse dentro del cluster minimiza los costos de inventarios y elimina el costo y las demoras de la importación. Frena el comportamiento oportunista de los proveedores que cobran precios excesivos o no cumplen con los compromisos, debido al efecto adverso que tiene un mal desempeño en la reputación que se tenga entre los demás participantes del cluster.

Abastecerse dentro del cluster facilita la comunicación, reduce el costo de adaptar a la medida y facilita la prestación conjunta de servicios auxiliares o de apoyo, tales como instalación, depuración, capacitación de usuarios, detección y corrección de fallas y reparaciones oportunas. Estos beneficios son especialmente valiosos para aquellos insumos avanzados y especializados que implican tecnología incorporada, información o servicios.

El acceso a los insumos dentro de un cluster también es, a menudo, más eficiente o eficaz que la integración vertical. Los proveedores especializados externos suelen ser más eficaces, en cuanto al costo, y más sensibles que las unidades propias de la compañía, no sólo en la producción de componentes sino también en áreas tales como capacitación.

En la economía moderna, la mayor profundidad y especialización de los proveedores que están dentro de los clusters surge, sobre todo, porque reconocen las oportunidades de mercado y reducen sus riesgos, más fácilmente, debido a la presencia de muchos clientes locales. Es más, los clusters desarrollados no sólo consisten en una industria, sino en estas más las industrias afines. Estas industrias, frecuentemente, recurren a insumos comunes o muy parecidos que expanden las oportunidades para los proveedores.

Después de haber explicado las cuatro fuentes de competitividad que forman el “diamante”, hay que preguntarse ¿dónde se encuentran los clusters, dentro de este esquema? 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; en este sentido, se les debe considerar como una quinta faceta del “diamante de la competitividad”.

En concreto, los clusters afectan la competencia en tres sentidos básicos:

- Aumentan la productividad de las empresas y de las industrias a las cuales pertenecen.

- Mejoran la capacidad de innovación de empresas e industrias, y en ese tanto, aumentan su productividad.
- Estimulan la formación de nuevas empresas que amplíen y profundicen las ventajas aportadas por el cluster.

II.C. Mecanismos financieros empleados para el desarrollo de cluster

A partir de la década de 1990 se asiste en la región a un sinnúmero de iniciativas, no sólo de organismos públicos, sino también de empresas individuales, asociaciones empresariales, universidades, proyectos de cooperación internacional y consultores privados, que buscan estimular la interacción y la asociatividad entre empresas, con el objeto de estimular la visión estratégica de conjunto y hacer posible la obtención de aumentos colectivos de eficiencia y productividad.

Para el BID (2003 p.58), si bien la clave del desarrollo económico general tiene relación con el nivel y la velocidad del ritmo de aumento de la productividad, esta depende en gran medida del comportamiento de los agentes económicos en un ambiente macroeconómico determinado, de su predisposición a asumir riesgos, innovar e invertir, de la presión que ejercen sus competidores y sus clientes, de su preocupación por reducir costos y mejorar su eficiencia, de su constante búsqueda de nuevas oportunidades y áreas de mercado, de las ventajas de complementariedad y sinergia que se generan entre las empresas.

II.C.1 Financiamiento y cooperación internacional

II.C.1.a. Iniciativas de articulación

Según documento de CEPAL (2003. p 260), se conocen más de 100 experiencias en los últimos seis años en América Latina. Aun cuando, en general, éstas han sido poco estudiadas, es posible realizar las siguientes consideraciones entendiendo estas como el conjunto de iniciativas que buscan crear una capacidad de articulación estratégica entre agentes interesados en mejorar la productividad de determinada actividad económica en determinado lugar geográfico.

- Las iniciativas funcionan mejor en la medida en que se enfocan hacia un problema u oportunidad percibida por muchos interesados y que no

puede enfrentarse con la iniciativa aislada de una persona, empresa u organización. Las iniciativas tienden a estancarse cuando nacen de una posición apenas normativa o esperan los resultados de un diagnóstico detallado.

- La solución al problema percibido es resultado de procesos de planificación participativa; las iniciativas que nacen con una proposición preconcebida suelen quedarse en soluciones puntuales de corto plazo.
- Más importante que la calidad de la solución o de la iniciativa es la calidad del proceso.
- En la medida en que el proceso sea abierto, no excluyente y transparente, se convierte en fuente de aprendizaje que permitirá mejorar las proposiciones o iniciativas adoptadas.
- Las iniciativas tienen que ser “propiedad” de los interesados y desarrollarse bajo su liderazgo. Las iniciativas que son impulsadas principalmente por consultores o instituciones externas de financiamiento suelen no ser sostenibles en el tiempo.

- Invariablemente en los proyectos exitosos se reconoce que los actores tienen intereses y objetivos dependientes unos de otros. Los proyectos bien logrados producen una visión estratégica compartida y una identidad colectiva.
- Los procesos suponen un alto nivel de gestión y los modelos no son fácilmente replicables. Conducir procesos de planificación estratégica participativa parece ser un arte aún no totalmente comprendido en el plano racional, que depende inclusive de cuestiones subjetivas que afectan los procesos de interacción (“química”) entre individuos, principalmente líderes de iniciativas compartidas.

II.C.1.b. La visión de conjunto

La articulación de las políticas y sus instrumentos entre sí constituye un desafío de coordinación y eficiente asignación de recursos, al considerar la gran cantidad de organismos potencialmente involucrados, la diversidad de temas incluidos y las restricciones financieras que enfrentan los presupuestos públicos. Es necesaria la articulación entre los niveles local, intermedio (es decir, de estados en los países federales o provincias, regiones y departamentos en países unitarios) y nacional, así como entre dependencias de los gobiernos (economía, ciencia y tecnología, educación, trabajo, etc.) y entre estos y los organismos internacionales, que frecuentemente son una fuente importante de financiamiento y asistencia técnica.

II.C.1.c. Programas de los Organismos Internacionales

BID, (2003 p.60), indica en su documento “Desarrollo Rural de Autogestión Comunitaria” que se han patrocinado proyectos de desarrollo rural de autogestión comunitaria en México y Centroamérica apoyados por diferentes agencias donantes.

Las limitaciones que se presentan en el desarrollo de los proyectos son el principal estímulo para que se continúe trabajando en el tema.

Principales limitaciones que presenta la región en el impulso de estos proyectos:

- La “participación” en la práctica aún tiende a ser muy rudimentaria debido a las restricciones imperantes en la educación, capacidad técnica, recursos económicos y las relaciones de poder tradicionales en ámbitos rurales. A pesar de ello, el grado de participación se ha incrementado con el tiempo.
- La sostenibilidad financiera de los proyectos puede ser poco sólida y se necesita trabajar más intensamente en pro de la descentralización para asegurar que tanto el gobierno local como el municipal reciban fondos presupuestarios.

CEPAL, (2003. p. 250), indica que existen multiplicidad de iniciativas, proyectos y programas que se inscriben en la exploración de formas de intervención en la gestión estratégica de conglomerados productivos.

Además, la Secretaría de la CEPAL tiene alguna experiencia propia en el diseño y la ejecución de este tipo de proyectos. En efecto, con apoyo de organismos internacionales como el IDRC de Canadá y la Agencia Alemana de Cooperación Técnica, se trabajó en apoyo del diseño de los programas territoriales integrados en Chile, en particular en relación con el *cluster* minero en la región de Antofagasta y el *cluster* turístico en la región de Aysén. A su vez, se colaboró con el Gobierno de Colombia en la concepción de su política nacional de productividad y competitividad.

El financiamiento y la cooperación internacional a la agricultura y al sector rural, particularmente de los bancos multilaterales, han sido, en muchos países de

Latinoamérica, una de las principales fuentes para financiar el gasto público y sufrieron una marcada desaceleración durante la década de los noventa. Al tiempo que la prioridad en el financiamiento externo durante ese período estuvo encaminada a la realización de reformas económicas, esa desaceleración también obedeció a debilidades del lado de la demanda (bajas capacidades de ejecución y por ende de absorción de recursos) y un giro en el tipo de proyectos financiados desde grandes inversiones en infraestructura a proyectos de desarrollo institucional que requerían presupuestos mucho menores.

En los últimos años, sin embargo, las instituciones financieras multilaterales han reconsiderado el carácter estratégico del sector agro-rural y es así como los dos principales Bancos multilaterales el BID y el Banco Mundial han comenzado a desarrollar estrategias de desarrollo rural y de alivio a la pobreza para diversos países, y se empieza a observar un repunte en el financiamiento de proyectos rurales.

Según la *Conferencia Regional para América Latina y el Caribe. Abril, 2004*, la Cooperación Internacional sigue teniendo un rol fundamental como fuente financiera y de colaboración técnica, tanto en el mejoramiento del clima para la inversión y el financiamiento privado en las áreas rurales, como en facilitar el acceso de los pobres rurales a activos económicos, servicios, tecnología e infraestructura.

II.C.1.c.1. Países y programas financiados por las agencias internacionales

Según el cuadro proporcionado por el documento del BID los programas de financiamiento del BM y del BID para Latinoamérica solo comprenden los siguientes países:

CUADRO 1
Programas del Banco Mundial y Países Receptores

País*	Año	Número del Programa	Nombre del Programa	Fecha	Monto Total US\$
NI	1996	P007790	Proyecto de Municipalidades Rurales (Protierra)	09/12/1996	40.400.000
	1998	P040197	Fondo de Inversión Social	11/10/1998	165.700.000
	1999	P052080	Proyecto de Promoción para la Inversión Forestal Sustentable	01/07/1999	15.000.000
	2001	P055823*	Proyecto de Desarrollo de las Municipalidades Rurales (Protierra II)	03/27/2001	40.700.000
ME	1997	P007700	Proyecto Forestal Comunal	02/18/1997	23.600.000
	1999	P057530	Proyecto de Desarrollo Rural en Áreas Marginadas	12/15/1999	73.000.000
	2000	P066938	Generosidad – Fondo de Innovación de Género	06/16/2000	3.070.000
GU	1998	P049386	Proyecto de Reconstrucción y Desarrollo Local	07/28/1998	37.600.000
HO	1999	P057350	Proyecto para la Promoción de Ciencia y el Aprendizaje Interactivo Medioambiental	06/17/1999	4.000.000
	2001	P007397*	Proyecto de Educación Comunal	04/10/2001	47.800.000
	2001	P057859*	Proyecto Turístico Sostenible Costero	07/25/2001	6.040.000
PN	1997	P007847	Proyecto de Pobreza Rural y Recursos Naturales	05/08/1997	39.000.000
CO	2000	P068762	Proyecto de Trabajos Comunales y Empleo - Manos a la Obra; Proyectos Comunitarios	05/11/2000	192.980.000
BO	1998	P040085	Proyecto de Inversión Participatorio Rural	05/12/1998	87.300.000
	2001	P057416*	Proyecto de Desarrollo de Pueblos Indígenas	02/14/2001	5.000.000

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

CUADRO 2

Programas del Banco Interamericano de Desarrollo por países

Pais*	Año	Número del Programa	Nombre del Programa	Fecha	Monto Total US\$
NI	1994	NI0042	Programa Nacional de Desarrollo Rural	7/27/94	33.400.000
	1996	NI0025	Conservación y Manejo de Recursos Forestales	1/17/96	24.400.000
	1997	NI0014	Reactivación Productiva Agroalimentaria	12/10/97	44.630.000
	1999	NI0107	Programa de Desarrollo Rural de la Región Atlántica	12/15/99	8.890.000
	2000	NI0108	Combate Pobreza y Fortalecimiento de la Capacidad Local	11/8/00	55.645.000
	2001	NI0141*	Programa Socio Ambiental Desarrollo Forestal II (Posaf II)	9/12/01	38.000.000
ME	1996	SP9506249/TC9506249	Propuesta para el Establecimiento de Pequeños Proyectos y Cooperaciones Técnicas para Grupos Marginados en el Sudeste de México	12/4/96	15.000.000
GU	1996	GU0081	Desarrollo Sustentable de El Peten	11/26/96	21.700.000
HO	1996	TC9506231	Programa Desarrollo Empresarial Rural	1/23/96	2.687.000
	2000	HO0144	Reactivación de la Economía Rural	9/20/00	33.330.000
	2000	HO0161	Programa de Alivio Pobreza y Desarrollo Local	11/29/00	27.800.000
	2001	HO0179*	Manejo de Recursos Naturales de Cuencas Prioritaria	5/1/01	27.800.000
	2001	HO0193*	Apoyo a Comunidades Indígenas y Negras (Papin)	10/10/01	1.780.000
ES	2001	ES0129*	Programa Caminos Rurales Sostenible	4/1/01	75.120.000
PN	1998	PN0116	Desarrollo Sostenible del Darien	12/16/98	88.000.000
	1999	PN0111	Programa Alivio de Pobreza y Desarrollo de Comunidades	11/23/99	66.350.000
CO	1981	CO0173	Desarrollo Rural Integrado li Zona Norte Colombia	11/24/81	122.966.000
	1994	CO0059	Programa De Desarrollo Sustentable De La Costa Pacifica	7/6/94	61.400.000
	1996	CO0196	Programa De Desarrollo Alternativo	12/18/96	110.000.000
BO	1998	BO0171	Apoyo Integral A La Pequeña Y Microempresa	10/28/98	43.750.000

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

(BID, 2003. p. 70). La Unidad de Desarrollo Rural del BID en su informe sobre el estudio de los programas de Latinoamérica hace referencia a que la mayoría de los programas están dirigidos a países y sectores con profundos problemas sociales.

En general se puede decir que, de los programas del BID estudiados, alrededor del 65% ofrece un apoyo medio a alto al acceso a bienes productivos en algunos casos especialmente a grupos vulnerables, como los indígenas, mujeres y aquellos que no poseen tierras o títulos de propiedad sobre sus tierras. Con respecto al apoyo a formación y fortalecimiento de capital humano y desarrollo social, se encuentran componentes como éstos en más del 76% de los programas estudiados.

Aunque el BID tiene muchos programas de financiamiento no todos se logran aplicar a iniciativas de grupos de la sociedad directamente así lo describe el documento del BID: de hecho es innegable de que el BID colabora (financia) con los gobiernos y no directamente con las comunidades beneficiarias. El BID tiene el mandato general y la visión de promover el desarrollo socioeconómico de las regiones de sus países miembros, más allá del estímulo al simple crecimiento económico. Expresado en términos más específicos, se puede afirmar que la promoción de procesos de desarrollo equitativos es una de las prioridades del BID, y ello implica la integración de los colectivos con menos recursos económicos, las mujeres y las minorías étnicas como beneficiarios y responsables de dicho desarrollo. Por consiguiente, es legítimo que el BID fije condiciones para su programa de préstamos. Algunas de nuestras recomendaciones apuntan a que el BID debería considerar la intensificación del diálogo con los gobiernos receptores de financiación sobre determinados puntos esenciales.

II.C.1.c.2. Programas de gobierno de América Latina para el financiamiento de complejos industriales

Para analizar el papel de la política pública en el fortalecimiento y la articulación empresarial conviene distinguir, al menos, tres grandes ámbitos o situaciones distintas. En una sociedad, el indispensable liderazgo empresarial proviene de las empresas más grandes y los grupos económicos consolidados. Su disposición para invertir en proyectos de envergadura o de vanguardia y para abrir nuevos mercados incide significativamente en la trayectoria de productividad del conjunto. En este mismo ámbito, tienen un papel importante las empresas transnacionales, a través de su vinculación con el tejido empresarial local y los gobiernos, que promueven grandes inversiones y crean las condiciones para que las empresas líderes se transformen en jugadores globales.

Un ámbito distinto es el relacionado con la dinámica de creación de pequeñas empresas y la modernización de las existentes, con arreglo a parámetros de competitividad internacional.

Un tercer ámbito es el de la empresariedad analizada desde la perspectiva de la informalidad, componente usual de las estrategias de supervivencia de los grupos más vulnerables.

Los gobiernos han asumido, en este caso, funciones tendientes a su inclusión en la economía formal y a la creación de condiciones para que estos emprendimientos tengan capacidad de acumulación.

II.C.1.d. La inversión o gasto público

(FAO, 2001), indica que en toda la región de Latinoamérica, la proporción de inversión pública del PIB y de infraestructura en particular se ha ido reduciendo en los últimos 30 años. La participación del sector privado en la infraestructura tras la liberalización no se ha incrementado en la medida que se esperaba debido a crisis macroeconómicas, climas reguladores débiles y restricciones fiscales. Los gobiernos han retrasado o cancelado inversiones en infraestructura en toda la región. Como consecuencia, en la década de los 80 comenzó una grave "brecha de infraestructura" cada vez mayor que continúa en todos los sectores de la región.

Fondo Multilateral de Inversiones. (2005), manifiesta que debido a la finalización de grandes desinversiones y a un menor interés de los inversionistas, la participación privada se redujo de \$71.000 millones en 1998 a \$16.000 millones en 2003. En general, la inversión privada no pudo compensar las restricciones públicas, por lo que la inversión total en infraestructura cayó drásticamente en la mayor parte de América Latina. Las únicas excepciones fueron Colombia y Chile, que han sido testigos de una gran expansión en la última década.

(FAO, 2001), manifiesta en su documento que en Latinoamérica existen programas de gasto e inversión pública determinados por su localización principalmente. Las áreas rurales y agrícolas reciben menos flujo de inversión que las zonas industriales y periferias de las metrópolis. El documento dice que a fines de los noventa, el gasto público dirigido al sector agrícola y rural en los países de la región, aunque con una varianza significativa entre países, representaba, en promedio, 0,8% del PIB total y 11% del PIB agropecuario. A pesar de la contracción de una de sus principales fuentes de financiamiento (cooperación internacional) el gasto público, paradójicamente, creció en la segunda mitad de la década de los noventa en varios países latinoamericanos, lo que respondió principalmente a medidas compensatorias de corto plazo ante la crisis de ingresos del sector agrícola. Aún con este crecimiento coyuntural, las cifras alcanzadas del gasto público no se corresponden ni con el aporte del sector a la economía, ni tampoco con la dimensión de la pobreza rural y sus consecuencias en la seguridad y estabilidad de los países.

Es admitido que la magnitud y complejidad de los desafíos del desarrollo rural no han sido abordadas con enfoques globales, ni con asignaciones de recursos suficientes, sino con proyectos puntuales, discontinuos y con poca articulación a estrategias y políticas nacionales.

De ahí que entre los principales desafíos que enfrentan los países de la región en relación con la evolución del gasto público hacia la agricultura y las áreas rurales están:

- La vinculación y asignación tanto de los volúmenes necesarios como de la composición del gasto público a estrategias nacionales mejor articuladas de desarrollo agrícola, rural, de reducción de la pobreza y seguridad alimentaria. En algunos casos será evidente la necesidad de aumentar los volúmenes del gasto público, en otros colocar más énfasis en la calidad de

dicho gasto; sin embargo, en ambos seguramente se identificará: por un lado, la urgencia de articular la dispersión de proyectos y acciones mediante programas coherentes de mayor alcance y por otro, articular complementariamente los recursos orientados con carácter asistencial, con acciones de carácter estructural que facilite el acceso a activos de los segmentos de población pobre en las áreas rurales.

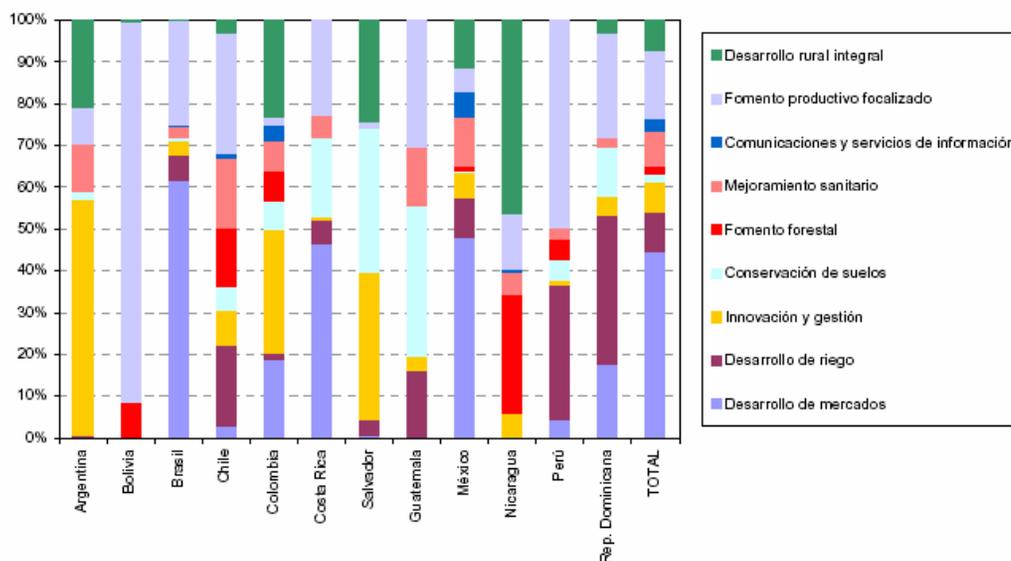
- El mejoramiento en la eficiencia de la gestión pública y el impacto del gasto público, lo que va asociado al seguimiento y evaluación del impacto de políticas, programas y proyectos; todo lo cual asociado a una mayor transparencia, credibilidad y control social de la acción pública.
- La articulación entre programas de transferencias públicas con fines productivos y el desarrollo de los mercados financieros rurales. En segmentos poblacionales en la pobreza, tanto las transferencias como las microfinanzas pueden ser vistas en forma complementaria en una perspectiva de construcción institucional de largo plazo. De esta forma, por un lado, las microfinanzas pueden ser un importante mecanismo de salida de los programas de transferencias, brindándoles opciones de sostenibilidad a sus usuarios.

II.C.1.e. El apoyo a los pequeños productores agropecuarios

(CEPAL, 2003) Indica que las prioridades de apoyo varían sensiblemente de un país a otro, como se muestra en el gráfico:

Gráfico 1

Composición del Gasto Público destinado al desarrollo agrícola y el apoyo a las áreas rurales



Fuente: George Kerriean "Gasto público hacia el sector agrícola y desarrollo de las áreas rurales: tablas por países"

En Brasil, Colombia, Costa Rica y México, una parte significativa de los recursos se ha concentrado en políticas de apoyo a la comercialización. En Colombia y Costa Rica existen programas nacionales de apoyo al mercadeo en subsectores seleccionados (por ejemplo, leche y flores en Colombia y producción hortofrutícola en Costa Rica). En México y en Brasil, la intervención se concentra en programas de apoyo a la comercialización de granos básicos.

Entre los países que han orientado sus programas de fomento productivo hacia el apoyo a los pequeños productores se destaca Bolivia, con recursos que provienen en casi su totalidad de la cooperación externa. En esta misma categoría pueden mencionarse los programas de titulación y compra de tierras para asentamientos campesinos (Costa Rica, México y Perú), de crédito en especie, incluidos maquinaria y insumos (Nicaragua y Perú).

II.C.1.f. Estructuras de financiamiento privado para complejos industriales

II.C.1.f.1. La inversión extranjera directa

(FAO, (2004). “La Inversión Extranjera Directa (IED) es un importante complemento a las inversiones nacionales para financiar el crecimiento económico de largo plazo; constituye, así mismo, un mecanismo de transferencia de conocimientos y tecnología. En Latinoamérica y el Caribe en los años noventa se dio un aumento expresivo del flujo de capitales desde US\$ 82 mil millones en 1998 hasta alcanzar los US\$ 95 mil millones en el 2000. Esos flujos disminuyeron fuertemente en el 2002 llegando a US\$ 57 mil millones reflejando cambios en la economía mundial y regional con mayor inestabilidad, bajo crecimiento económico y el agotamiento de los procesos de privatización”.

II.C.1.g. El sistema financiero y los mercados financieros rurales

Diversos estudios, a lo largo de las dos últimas décadas muestran que en ALC únicamente entre el 3% y el 15% de los hogares rurales han tenido acceso al crédito formal. El fin del abordaje del crédito agrícola dirigido, la ineficiencia y enormes pérdidas de los Bancos Públicos y la escasa participación de la banca comercial privada, hacen de este un mercado apenas embrionario e ineficiente, cuyo desempeño afecta sensiblemente al crecimiento económico, la distribución de ingresos y el combate a la pobreza rural.

(FAO. (2004). Indica que recientes contribuciones al entendimiento de los mercados financieros, basadas en la teoría de la información, de las instituciones y de los incentivos, aportan suficientes evidencias para concluir que los Mercados Financieros Rurales (MFR) tienen un pobre desempeño, valorado tanto en términos de eficiencia económica como de equidad social. Los MFR se han mostrado: poco profundos, altamente segmentados, con bajos grados de competencia y en consecuencia rentas diferenciales (monopólicas u oligopólicas)

y muy poco equitativos. Esto último indica que son también socialmente ineficientes al sesgarse contra individuos en desventaja.

Existen evidencias y un consenso internacional cada vez más amplio que las microfinanzas contribuyen a crear empleo, fomentar actividades productivas locales, desarrollar capital humano, promover una mayor competencia en los mercados y promover sobre bases amplias la participación económica. Sin embargo, las microfinanzas enfrentan, las restricciones propias de operar con pequeñas operaciones financieras y las características de los mercados financieros rurales. La principal restricción es que, en general, las organizaciones de microfinanzas tienen una capacidad limitada de manejar y movilizar recursos efectivamente y expandir la clientela rápidamente.

A pesar de esas circunstancias, se han dado avances en las microfinanzas, en ALC, de los que vale destacar dos aspectos fundamentales:

(a) Las organizaciones de microfinanzas exitosas han logrado demostrar que su sostenibilidad financiera, alcance (ampliación de su clientela) y profundidad de servicios (otorgar pequeños préstamos) son metas compatibles y posibles de ser logradas.

(b) Las evidencias en el ámbito internacional que muestran que brindar servicios financieros en las áreas rurales es rentable si se adopta una tecnología financiera apropiada y se establecen redes de distribución compatibles con el tamaño y características de esos mercados.

II.C.1.h. Alternativas de financiamiento

II.C.1.h.1. Financiamiento público – privado

El documento del Fondo Multilateral de Inversiones. (2005 p.4) establece que la privatización y los acuerdos de concesión relacionados iniciaron un proceso en el que el estado pasa de ser un proveedor convencional de bienes públicos a asumir una nueva función como regulador del mercado que utiliza el financiamiento de proyectos creativos para adquirir bienes y servicios al sector privado. En los últimos 15 años, las "Asociaciones público-privadas" se han definido tradicionalmente como: un contrato legalmente vinculante entre un gobierno y una empresa para la provisión de bienes y la prestación de servicios que distribuye las responsabilidades y los riesgos empresariales entre los distintos socios.

En las últimas dos décadas, está surgiendo un nuevo modelo de Asociaciones Públicas y Privadas (APP), que hace que los sectores público y privado permanezcan involucrados durante todo el ciclo de vida de un proyecto, incluyendo la construcción, el financiamiento y las operaciones. Con este nuevo modelo, el gobierno comparte los riesgos con el sector privado, haciéndolo más atractivo para los inversionistas de dicho sector y ofreciendo sostenibilidad fiscal a los gobiernos. Este cluster promoverá y desarrollará este nuevo modelo y buscará el financiamiento de APP personalizadas diseñadas para adaptarse a las situaciones y prioridades concretas de cada país y compartir las lecciones aprendidas de todos los interesados directos de la región.

El principio básico de este nuevo enfoque hacia una APP es la transferencia clara, transparente y pactada de un riesgo razonable del sector público al privado, logrando al mismo tiempo una mayor eficiencia al prestar servicios el sector privado.

II.C.1.h.2. Las sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

Perego, (2004 p. 90 - 91) Indica que el papel de las Sociedades de Garantía Recíprocas (SGR) no se puede entender si no es en el contexto de la problemática financiera de las PyME. Al respecto, puede decirse que estas

empresas, justamente por ser pequeñas y medianas, presentan ciertas deficiencias de carácter estructural que pueden sintetizarse en:

- Una gran dificultad para poder acceder a la financiación, sobre todo, a largo plazo.
- Una mayor dependencia bancaria.
- Un mayor costo financiero en comparación con las empresas mayores.

Tras la dificultad de accesos a una financiación a largo plazo, suele existir un problema de acceso a las garantías. Tras la dificultad de un mayor costo financiero suele encontrarse una mayor "prima de riesgo" que solicitan las entidades crediticias como compensación al mayor riesgo económico y una menor capacidad de negociación ante estas entidades, como consecuencia de un menor nivel de información, que les impide, además, acceder en menor medida a las líneas de financiación subsidiadas que existen en el mercado.

✓ **Objetivos y Funciones de una SGR**

Perego, (2004 p.92) establece como objetivos y funciones de una Sociedad de Garantía Recíprocas, las siguientes:

- Prestación de Garantías y Aavales a las PyME, con el fin de complementar sus garantías y permitirles así una mayor capacidad de endeudamiento (con esto se pretende que el acceso a la financiación ya no esté limitado por las posibilidades de aportar más o menos garantías, sino que depende más de la rentabilidad y capacidad de reembolso de la empresa o proyecto en cuestión)

- Acceso a plazos de financiación más largos, con destino a inversión y con actuaciones decididas en la refinanciación de pasivos, ayudando a transformarlos del corto al largo plazo.
- Acceso a las condiciones de costo más ventajosas del mercado, actuando no solo a través de la negociación de distintos convenios con entidades crediticias colaboradoras, sino también canalizando las operaciones avaladas hacia aquellas líneas de financiación subsidiadas.
- Se prevé la creación de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) que complemente los instrumentos de crédito y financiamiento disponible en el mercado financiero argentino.

✓ **Beneficios Impositivos de las SGR:**

- Exención en el impuesto a las garantías,
- Exención al Impuesto al Valor Agregado

✓ **Beneficios de Conformar una SGR: Para los socios partícipes:**

- Mitigar los requerimientos de garantías.
- Bajar las tasas de interés de los créditos para las PyME .
- Mejorar el desempeño de las PyME en áreas de gerenciales, calidad y tecnología.

II.C.1.h.3. Financiamiento de clusters y el Capital de Riesgo

Stamer, -Liedtke, (2005, p17) “En un documento del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) se aborda el problema del financiamiento así:

Cuando se trata de financiar la creación de clusters, es importante distinguir los problemas reales de los artificiales. El problema artificial más importante surge en el contexto de aquellos proyectos de conglomerado que responden a ilusiones, o clusters de subsistencia. Entre los problemas reales hay dos que se destacan: primero, ¿cómo es posible asegurar que los clusters no lleguen a depender (excesivamente) de los subsidios externos? Segundo, ¿de dónde provienen los fondos para las actividades prácticas de un conglomerado industrial?

Una parte fundamental del mandato del Fondo Multilateral de Inversiones FOMIN es fomentar el desarrollo y la implementación de reformas de la inversión y facilitar niveles muy superiores de inversión privada. El FOMIN ha financiado activamente proyectos para promover la inversión del sector privado en infraestructura apoyando reformas del régimen normativo, fortaleciendo los organismos reguladores y apoyando la implementación de proyectos de tipo público-privados mediante las líneas de actividad sobre concesiones e infraestructura”.

Una de las lecciones más importantes de desarrollo económico es: un problema no se resuelve simplemente con dinero, y esto también se aplica a los programas de clusters. No se logrará que los clusters funcionen mejor ofreciéndoles grandes sumas de dinero.

II.C.1.h.4. El Capital de Riesgo

- ✓ **Enfoques conceptuales sobre el capital de riesgo**

Selas, (2001) “En las economías basadas en el conocimiento, el crecimiento económico y la creación de trabajo dependen en forma creciente del éxito en la innovación. El capital de riesgo (VC) es crucial en el proceso de la innovación. Como lo demuestra la evidencia de la revolución tecnológica que ha transformado las industrias, los proyectos innovadores de pequeñas empresas de base tecnológica, han sido llevados a cabo con financiación de VC.

El VC se suele definir como el capital proporcionado por empresas que invierten y participan en la gestión de empresas jóvenes, de rápido crecimiento que no cotizan en el mercado accionario (ventures). El objetivo del capitalista de riesgo es lograr un alto retorno de la inversión. El valor es creado por la venture, en sociedad con el dinero del capitalista de riesgo, utilizando como insumo crucial la experiencia de éste.

Las inversiones de VC tienen las siguientes características:

- Período de inversión largo, de tres a siete años.
- Una sociedad con aporte de capacidad de gestión, para proporcionar apoyo y asesoramiento, basado en la especialización, experiencia y contactos de los capitalistas de riesgo, que agrega valor a la inversión.
- Los ingresos se recogen bajo la forma de una ganancia que se realiza al final de la inversión, a través de un mecanismo de salida, que en muchos casos consiste en el listado de la compañía en un mercado accionario”.

✓ **Las políticas gubernamentales para el capital de riesgo**

Selas, (2001) Expresa que Desde hace varios años, los gobiernos de numerosos países aplican políticas activas para promover y fomentan el desarrollo de un mercado de VC, a través de programas y acciones que varían con las características económicas e. institucionales de los países.

Ejemplos de medidas que suelen aplicar los gobiernos en relación con este tema son:

- Crear un ambiente de inversión: crear un ambiente fiscal y legal para estimular la inversión de VC, incluyendo medidas para estimular la participación de fondos de seguros y de pensión, e incentivos impositivos para el desarrollo de fondos de VC y de Angeles Inversores.
- Reducir los riesgos de los inversores: estimular la creación de fondos de VC orientados a las inversiones de ventures de base tecnológica, a través de incentivos impositivos apropiados y la cobertura de un porcentaje de las pérdidas de las inversiones de riesgo.

Principales de programas gubernamentales de intervención directa:

- Suministro directo de VC, para su aplicación en ventures.
- Incentivos financieros para invertir en fondos de VC que financian ventures.

✓ **Inversión de riesgo y desarrollo regional**

Selas, (2001), La Agencia de Desarrollo (EURADA) que actúa como una organización marco para las agencias Europeas de desarrollo regional, y la Red de Ángeles Inversores Europeos (EBAN), creada en 1999, fueron los encargados de diseminar y desarrollar el concepto en cada uno de los Estados Miembros. La

CE financió un pequeño número de estudios de viabilidad, y apoya la creación y coordinación de redes en varias regiones.

Sin duda alguna, en Estados Unidos se concentra la gran mayoría de fondos y grandes inversionistas. Algunas de las firmas más importantes en inversión de riesgo han llegado y han invertido en Latinoamérica, también hay algunas firmas como Telefónica de España, que a través de la compra de empresas de telefonía local, ha incursionado con bastante fuerza en la región.

II.D. Cluster en Costa Rica

Por otro lado, si bien Costa Rica no está dentro de los países con grandes y profundas diferencias sociales, es importante reconocer que sus indicadores macroeconómicos no son muy diferentes a los de la región. Es urgente una mayor inversión pública privada, tanto para el fomento del desarrollo de las áreas rurales, como la infraestructura básica para mejorar la competitividad exportadora.

(UCA, 2003). En el documento Harvard-INCAE de los años 90 se identificaron los sectores centroamericanos en los que ya había cierto dinamismo para elegir los más adecuados. Desarrollando los clusters más dinámicos se lograría insertar a Centroamérica con ventajas en el mercado mundial. Se identificaron cuatro clusters: el turismo, los textiles, la agroindustria de alto valor agregado y los productos electrónicos. El turismo se venía desarrollando ya en Costa Rica desde hacía tiempo, y se observaba que en los últimos diez años, cuando terminaron las guerras en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, la actividad turística era una de las que más estaba creciendo porque la región es atractiva por sus recursos naturales y su biodiversidad, lo que la convierte en un destino del turismo ecológico. Es este potencial el que ha llevado a los gobiernos centroamericanos a firmar y a comprometerse a cumplir protocolos ecológicos internacionales.

En el proyecto se considera que los actores claves de la estrategia serán los

gobiernos y los grupos empresariales exportadores. La estrategia proyectaba alcanzar un crecimiento económico regional del 5% anual y haber reducido la pobreza en la región para el año 2015 a sólo el 15% del total de hogares centroamericanos.

(UCA,2003), hace referencia a que la promoción de estos conglomerados depende de una inversión pública cuantiosa en cada país, de la modernización aduanera, de reformas en áreas de las políticas públicas: gobernabilidad, sistema judicial, macroeconomía, competitividad y medio ambiente. Depende también de una mayor integración centroamericana. El marco más amplio para sustentarla es el Plan Puebla Panamá, uno de cuyos más ambiciosos proyectos es el Corredor Logístico de Centroamérica, nombre que en el PPP se da a la Carretera Panamericana ampliada y revitalizada, que iría desde la frontera con México hasta Colombia.

II.D.1 Acceso a crédito para las PYMEs en Costa Rica

De Paula y Bolaños, (1999 p.17), hacen referencia al diagnóstico sobre el acceso al crédito por parte de las PYMEs, efectuado por la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada (UCCAEP) en 1996, identificó que, si bien existían algunos recursos crediticios puestos a disposición de las PYMEs en el sistema financiero formal, estos no fluían con la oportunidad y el costo adecuado o no contribuían al desarrollo deseado de las PYMEs.

Parte de las dificultades que enfrentaban las PYMEs en su acceso al crédito:

- No existía una definición homogénea entre los bancos nacionales de los sujetos de crédito, del tipo de préstamo y de las tasa de interés que se cobraba por los recursos.

- Había un exceso de requisitos para el otorgamiento del crédito y se incurría en costos elevados para la satisfacción de éstos. Los requisitos incluían, entre otros, la preparación de un estudio de factibilidad y un conjunto de certificaciones. En el caso del estudio de factibilidad, por ejemplo, su costo se estimaba entre un 2% y un 5% del costo del proyecto.
- La tramitación y aprobación de la solicitud era lenta. Así, se estimaba que se requería entre un mes y un mes y medio para obtener la documentación pertinente a la solicitud del préstamo, cerca de un mes para su aprobación y de ocho a quince días para su formalización.
- Los gastos de formalización eran altos. Estos incluían las comisiones, peritajes, legalización y seguros. En 1996 se estimaba que esos costos ascendían, como mínimo, a un 6% del monto total de crédito, pero podían llegar a niveles más elevados. Adicionalmente, estos costos debían cancelarse por adelantado.

II.D.2 Programas de financiamiento a las PYMEs.

Según el informe los esfuerzos recientes para el resolver el problema de acceso al financiamiento de las PYMEs dentro del sistema formal pueden clasificarse en tres componentes:

- Movilización de recursos financieros externos.
- Movilización de recursos financieros domésticos.
- Constitución de sistemas de garantías.

II.D.3 Programas con recursos externos

(Gutiérrez y Bolaños, (1999, p 18 - 21), expresan que el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) son las dos instituciones internacionales que participan con mayor fuerza en el financiamiento de las PYMEs en Costa Rica. Dentro de éstas, el BCIE ha venido jugando el papel de banco de segundo piso, canalizando recursos obtenidos de la comunidad financiera internacional. El BCIE ha tenido en los últimos años varios programas de apoyo crediticio orientados principalmente a la micro y pequeña empresa, aunque la mediana empresa también se ha beneficiado de los recursos de la institución.

El BCIE también moviliza recursos provenientes del International Cooperation Development Fund (I.C.D.F.) de la República de China en Taiwán, como parte del proyecto de cooperación para el desarrollo que tiene ese gobierno con los países de Centroamérica. El monto total del apoyo es de setenta millones de dólares, de los cuales, US\$50 millones, correspondientes a los países del Mercado Común Centroamericano, se canalizan por medio del BCIE.

El propósito de este programa es aliviar las restricciones al desarrollo que enfrentan las pequeñas y medianas empresas, al proporcionárseles recursos financieros para inversión y para capital de trabajo. Las condiciones financieras para el BCIE son muy favorables (10 años de plazo, incluidos 3 de gracia y una tasa de interés de 3,5% anual).

Por último, el BCIE, con recursos propios, estableció en julio de 1995 el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Centroamericana (PROMYPE), cuyo propósito central es el fortalecimiento de las PYMEs de Centroamérica, no sólo mediante apoyo crediticio sino con capacitación, asesoría y asistencia técnica.

El Banco Interamericano de Desarrollo también ha puesto a disposición del país varias facilidades de crédito para el financiamiento de micro y pequeñas empresas. Entre ellos cabe mencionar el programa global para la microempresa en Costa Rica, suscrito entre el BID y el Banco Central en febrero de 1993. El monto total de la línea de crédito ascendía a US\$10 millones, los cuales se complementaban con recursos de contrapartida por parte del Gobierno.

Los objetivos de este programa son:

- Aumentar el flujo de créditos a pequeños y microempresarios, a través de las instituciones del sistema bancario nacional, con costos razonables pero de conformidad con las reglas y mecanismos de mercado.
- Desarrollar la capacidad de la banca local para conceder financiamiento a la pequeña y microempresa, tanto en cuanto a la generación de recursos como al establecimiento de actitudes y prácticas operativas que favorecieran la incorporación de este tipo de empresas dentro del sistema financiero formal.

II.D.4 El papel de la banca estatal en Costa Rica

(Gutiérrez y Bolaños, (1999, p. 36), expresan que en Costa Rica se discute en estos momentos, tanto en los medios gubernamentales como privados, cuál debe ser el papel de la banca pública dentro de un sistema financiero, hoy en día mucho más abierto a la participación del sector privado que hace 15 años. Esa discusión es relevante para definir una estrategia de cómo fortalecer y consolidar un sistema financiero eficiente para las PYMEs. Dos son las tesis generales que se han planteado en la discusión nacional.

Por una parte se encuentra aquella que defiende que el Estado siga teniendo una banca que compita con la banca comercial privada. Esta posición es contraria a los postulados de la nueva política económica en los recursos y activos que posee el Estado tienen un costo de oportunidad social.

Por ello, si el sector privado puede proveer los servicios de intermediación financiera en forma eficiente y sin concentración del crédito, el Estado debe usar sus recursos y activos en otras actividades (salud, educación, seguridad, infraestructura, entre otras) y en proyectos donde tengan la mayor rentabilidad económica para la sociedad.

Este racionamiento, que se origina por razones como las externalidades en el acceso al crédito, la ausencia de sistemas eficientes de control y manejo de riesgo o la falta de garantías, tiene un costo para la sociedad.

II.D.5 El papel del Banco Nacional de Costa Rica

(Gutiérrez y Bolaños, (1999, p. 35 - 36) "En la banca estatal costarricense, el Banco Nacional de Costa Rica es probablemente la institución en la que resulta conveniente iniciar un proceso para establecer un sistema de financiamiento más eficiente para las PYMEs. Ese banco, como se indicó, fue creado como entidad estatal y tradicionalmente se le ha visto como el brazo financiero del Estado para lograr objetivos como lo que hoy se plantean para las PYMEs. Es el banco de mayor tamaño y cobertura geográfica y el más llamado de los bancos estatales a permanecer bajo el régimen de propiedad estatal.

La propuesta parte de establecer y fortalecer en el Banco Nacional las oficinas especializadas que vayan adquiriendo experiencia y conocimiento en atender y resolver los problemas de financiamiento de las PYMEs. En este proceso, se crearían dentro de ese Banco unidades especiales de atención (UNPYMEs). Si los resultados fueran positivos, el objetivo de mediano o largo plazo sería dejar

especializado al Banco Nacional en un banco de atención a los problemas como los de racionamiento del crédito”.

Capítulo III

III. Desarrollo:

En la investigación llevada a cabo, se ha podido determinar que existen diferentes factores que influyen en la formación y éxito de los conglomerados; dentro de los que se citan aspectos culturales, políticos, de cooperación, financieros, naturales, entre otros.

La competitividad es un factor que no se puede dejar de lado, por lo que parafraseando a Michael Porter el marco conceptual de la competitividad de las empresas se basa en cuatro atributos que interactúan entre sí y que toman en cuenta el azar y el gobierno, como elementos importantes para su desarrollo. A continuación y a manera de ilustración se presenta el “*diamante de la competitividad*” que trata de explicar la manera en que las empresas deben mantener su competitividad.

Grafico 2
Diamante de la Competitividad



Fuente: Michael Porter: “La Ventaja Competitiva de las Naciones”.

Se ha observado en la literatura estudiada que de acuerdo a los aspectos mencionados en el párrafo precedente, se dan diferencias entre los clusters europeos y los conformados en América Latina; las que se indican a continuación:

CUADRO 3

Cuadro Comparativo de América Latina y la Unión Europea

<i>Unión Europea</i>	<i>América Latina</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Niveles tecnológicos avanzados ✓ Gran capacidad de transformación ✓ Cluster maduros ✓ Saturación de los sistemas productivos locales ✓ Escasez de mano de obra calificada ✓ Costo elevado de la mano de obra ✓ Ausencia de materia prima 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cluster en proceso de desarrollo (incipientes) ✓ Niveles tecnológicos no avanzados ✓ Amplia disponibilidad de expansión de empresa. ✓ Gran disponibilidad de materia prima ✓ Disponibilidad de mano de obra capacitada

Fuente: Propia.

Aunado a lo anterior, son muchos los cluster debidamente conformados por no decir maduros que existen en los países desarrollados.

Se ha podido determinar que la mayoría de los cluster exitosos cuentan con la existencia del recurso natural en abundancia, la participación del gobierno que apoya y crea las condiciones necesarias para el fortalecimiento de estos complejos, la cercanía con universidades que permiten el desarrollo del talento

humano requerido por las industrias, así como la mano de obra calificada, clima de negocios que permite una fuerte relaciones entre empresas públicas y privadas, recursos económicos disponibles para financiamiento, así como un clima de confianza entre las industrias participantes; todos estos aspectos sociales, económicos y culturales se conjugan para hacer del distrito industrial un éxito.

Entre los ejemplos de complejos industriales más reconocidos a nivel internacional, se destacan el cluster de la actividad marítima de Noruega; el forestal en Finlandia y Suecia; y el de cuero de Italia.

Veamos el porqué estos clusters se consideran reconocidos:

III.A. Cluster Exitosos Europeos

III.A.1 Cluster de la Actividad Marítima en Noruega

- El transporte marítimo de Noruega predomina en el mundo desde hace más de un siglo y posee la hegemonía en el mercado internacional.
- Las compañías navieras constituyen el núcleo del sector marítimo, que contempla transporte marítimo, equipamiento naval, construcción de buques, embarcaciones, financiamiento, consignación, seguros y actividades petroleras en el mar.
- La fortaleza de esta actividad marítima es tal que han podido constituir un complejo que ha desarrollado encadenamientos hacia delante y hacia atrás, lo que ha contribuido al desarrollo de otras actividades productivas, dentro de las que se destaca la extracción petrolera.
- Otro aspecto favorecedor es la interacción y la innovación lo que ha permitido una elevada competitividad a nivel internacional, desarrollando nuevas formas de transporte en colaboración estrecha con consignatarios

de buques, institutos de investigación y compañías navieras especializadas, siendo reconocido el sello de calidad.

III.A.2 Cluster Forestal en Finlandia y Suecia

El éxito de estos complejos industriales se haya en las ventajas competitivas que poseen y que ha continuación citamos:

- Grandes reservas de bosques que poseen ambos países
- Cercanía de dichos bosques al mar lo que reduce costos de transporte, así como poca distancia que los separa de mercados internacionales de importancia.
- Ambos complejos forestales se constituyen en la mayor fuerza económica de sus países.
- El sector papel y el de la pasta se destacan como las principales industrias de este complejo, ocupando Finlandia el segundo lugar en la exportación de papel y Suecia el tercero en la exportación ambos productos.
- El complejo productivo finlandés se especializó en elaborar productos forestales de alto valor agregado, tales como papel de revista y otros papeles de alta calidad.
- En cuanto a los encadenamientos hacia delante con productos procesados, se destacan las maderas aserradas, los productos de madera para la construcción y para la elaboración de muebles, la pulpa y celulosa, y los cartones, así como todo tipo de papel de; periódicos, envoltorios, papel sanitario y papel gráfico.

- Por su parte, los encadenamientos hacia atrás involucran al menos tres áreas de importancia: los insumos para las fases de plantación y procesamiento; todo tipo de maquinaria para las fases de plantación, cosecha, procesamiento y fabricación de papel; y servicios de ingeniería y consultoría y programas universitarios especializados en la industria forestal.
- También se han creado encadenamientos hacia los lados, entre los que se puede citar: generación eléctrica, actividad química y minera, comercialización y logística, industrias ambientales, y servicios relacionados.

III.A.3 Cluster del Cuero en Italia

La extraordinaria fortaleza del complejo italiano del calzado de cuero puede ser atribuido, en gran parte, a los múltiples lazos y sinergias en que se desarrollan los negocios en Italia.

El modelo de este complejo se basa en la especialización flexible y en redes de pequeñas y medianas empresas.

Cuenta con la excelencia de las empresas de calzados como Ferragamo y Gucci, así como también una multitud de proveedores especializados en partes de calzados, maquinarias para la confección, servicios de modelaje y diseño, además de curtiembres.

Asimismo, contiene una serie de cadenas de industrias relacionadas, incluyendo aquellos que producen diferentes tipos de bienes y diferentes tipos de calzados (unidos por los canales de distribución y la tecnología).

El sector de moda textil incluye indumentaria y accesorios, elabora productos que son complementarios (valor agregado).

Si bien existe una fuerte competencia entre las empresas, también hay un alto grado de cooperación entre estas.

Las ventajas competitivas de los complejos de pequeñas y medianas empresas italianas están basadas en tres aspectos: especialización, cooperación y flexibilidad, y coordinación.

El desarrollo de este sector, estuvo acompañado por una creciente especialización de la técnica y de mano de obra calificada. De este modo, el know how acumulado se transformó en el principal factor para la actividad productiva.

La fabricación de calzado de cuero se constituye en la industria madre del complejo.

Se desarrollan eslabonamientos productivos hacia atrás, que abarcan actividades como la obtención del cuero crudo, el curtido, la maquinaria para el proceso del cuero. Además de la fabricación artesanal del calzado de cuero, el complejo también se amplió al calzado sintético y el de botas para nieve, aumentando los proveedores de partes de calzado.

En los encadenamientos hacia delante, se destacan los accesorios de cuero tales como las carteras, guantes, indumentaria en cuero, entre otros.

Los elementos funcionales de los distritos industriales en Italia:

La industria del calzado de Italia inició con pequeñas empresas familiares, estableciéndose las siguientes características que permitieron su crecimiento industrial:

- La familia opera como una unidad económica independiente.
- La historia y la tradición de independencia política, administrativa y militar de ciudades sedes de distritos industriales, ha contribuido a crear un fuerte sentido de pertenencia y una fuerte identidad entre sus miembros.
- La estructura urbana que se caracteriza por la presencia de cantidad ciudades en las que se han mantenido más vivas la tradición y la identidad cultural.
- El clima político: la tradición de cooperación para llevar a cabo las actividades productivas.
- El rol del gobierno local ha sido muy significativo a lo largo de las distintas etapas del proceso de industrialización de estas áreas, favoreciendo la realización de la infraestructura básica y creando instrumentos de apoyo no financieros.

III.B. Cluster a nivel Latinoamericano:

Seguidamente, se presentan cluster exitosos a nivel latinoamericano, los cuales hacen que se vean como ejemplo a seguir, sobre todo si consideramos que no cuentan con los mismos beneficios, alianzas que los países desarrollados. Podemos citar a continuación:

CUADRO 4
Cuadro de Tipos de Cluster por país

<i>País</i>	<i>Tipo de Clusters</i>
Honduras	Forestal
Guatemala	Frijol Papa Tomate Frutales Café Forestal
Nicaragua	Camarón Lácteos Café
México	Maíz Nopal
Colombia	Banano
Perú	Camellitos
Bolivia	Quinoa Soya
Brasil	Cajun Frutales Calzado
Paraguay	Madera

	Frutas Hortalizas Algodón Hilo de Seda Yerba Mate Leche Carne Azúcar Orgánica
Chile	Salmón

Fuente: Propia.

III.B.1 Cluster de Honduras

Es bien sabido que Centroamérica es un puente geográfico, logístico, económico y cultural entre importantes países y regiones. Por su posición geográfica, el istmo es un puente natural entre Norte y Suramérica y entre los Océanos Atlántico y Pacífico. Es también una base logística importante en el transporte de carga, dando origen a muchos productos forestales particularmente de Honduras.

Es evidente que dados los recursos naturales y características únicas que tiene Honduras en su recurso forestal, especialmente el de conífera, la actividad forestal se manifiesta como una actividad con claras posibilidades de llegar a gestar un cluster competitivo y sostenible.

En Honduras, gracias a la iniciativa de la Fundación para las Inversiones y Desarrollo de Exportaciones (FIDE), y la Fundación de Desarrollo Forestal (FUNDEFOR), con el apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID), se creó un grupo de competitividad del Cluster Forestal, lo cual ha logrado que exista mayor identificación con las empresas que desarrollan dicho producto.

Algunos factores que inciden en el éxito de este cluster son:

- El legado patrimonial de bosques productores
- Recursos humanos con capacitación forestal
- Infraestructura diseñada para hacer accesibles los bosques productores y las áreas protegidas
- Mercados de capitales adecuados para financiar proyectos forestales de largo plazo
- Niveles de seguridad personal adecuados
- Alta cobertura de servicios públicos de apoyo

Para que un cluster forestal sea competitivo, es necesario un sector de apoyo pujante e innovador.

Según la literatura analizada se indica que en el campo forestal, el nivel de competencia y rivalidad debe analizarse desde dos puntos de vista: la competencia local y la internacional. En los mercados nacionales, las empresas compiten en cada sector de la industria, no sólo por su participación de mercado, sino también por mano de obra especializada, por materia prima, por servicios de mantenimiento, excelencia en servicio y por prestigio. En lo que respecta al ámbito internacional, se indica que se debe analizar la rivalidad por recursos similares en países vecinos, por ejemplo, los bosques y aserraderos de Nicaragua, que proporcionan materias primas y productos similares en los mercados locales.

III.B.2 Cluster de Nicaragua

Nicaragua, es otro país que no se ha quedado atrás y también nos demuestra como el cluster ha ayudado a desarrollar sus economías a pesar de que ha sido un país muy golpeado por guerrillas, desastres naturales, dictaduras que han permitido la brecha entre la clase alta y la clase baja, índices altos de analfabetismo, altos índices de deuda interna y externa, poca inversión extranjera; en fin estas situaciones han promovido que la pobreza se acreciente. La situación socio económica de Nicaragua ofrece condiciones para que organismos internacionales fijen su mira en procura de desarrollar cluster que les permita mejorar su economía, como por ejemplo el cluster de lácteos.

A continuación detallamos los aspectos tomados en cuenta por Nicaragua, en este cluster, con el fin de tener un criterio más amplio para valorar el éxito de este país.

Gráfico 3
Estructura Cluster de Lácteos



Fuente: La Prensa, periódico de Nicaragua, 26/01/06

La actividad agropecuaria y en particular el sector pecuario han tenido por tradición un importante peso en la economía nicaragüense.

El cluster de lácteos ha presentado procesos de asociatividad que se reflejan en la formación de empresas y cooperativas productoras de queso y lácteos. Un ejemplo de esta asociatividad lo da la formación de la Alianza Amerrisque la cual agrupa a una serie de cooperativas con operaciones en la región de Boaco-Chontales.

Este cluster tiene como finalidad:

- Lograr unificar a todos los actores de la cadena productiva de Leche.
- Lograr la unidad a los productores.
- Integrar a todos los productores desde el micro productor al macro productor.
- Contribuir al desarrollo del sector lácteo.

Todos estos factores tienen como fin el producir leche de calidad, y también el de trabajar en función de un mercado abierto y directo hacia los compradores locales y regionales y nacionales.

Es importante destacar que Nicaragua es uno de los países de Centroamérica con menor consumo de leche por habitante por lo que el mercado local se perfila como un mercado potencial amplio para la producción nacional.

Como ventajas competitivas del sector lácteo con relación a Centro América y el mundo se puede citar las siguientes:

- Nicaragua está libre de enfermedades exóticas.
- Con alimentación a base de pastos podría llegar a producir leche a muy bajo costo y eventualmente producir leche orgánica con mucha facilidad.
- Nicaragua dispone de 3.15 millones (4.5 millones de manzanas) dedicadas a pastos.
- Los indicadores reproductivos y productivos del hato ganadero presentan un amplio espacio para crecer.
- Con sencillas medidas de manejo de pastos y ganado, sanidad animal y alimentación y recuperando los índices de crecimiento del hato que existían en los años 70's (del 3 al 4 %), se podría incrementar el valor bruto de la producción primaria de leche del hato nacional.

El acceso a fuentes de crédito es difícil para los pequeños y medianos productores, los cuales son los principales proveedores del sector. El financiamiento hacia estos grupos proviene de instituciones de micro créditos, sin embargo la demanda supera a la oferta.

Las inversiones públicas de los gobiernos centroamericanos y el financiamiento externo que reciben se orientan a desarrollar estos clusters, construyendo toda la infraestructura necesaria para garantizar el desarrollo de los conglomerados.

El monto de las inversiones extranjeras en el sector lácteo en los últimos cuatro años ha sido considerable, provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM) y Organismos No gubernamentales, fundamentalmente, utilizados para apoyar acciones de capacitación y asistencia técnica a los productores.

Las inversiones privadas y propias de los productores tanto en fincas para el mejoramiento de la calidad de la leche, como en infraestructura para el procesamiento de la leche, ha venido en constante crecimiento y se puede reflejar en la cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas lácteas existentes.

Asimismo, en Nicaragua se han identificado 11 organizaciones que financian 31 programas de crédito para favorecer al sector privado y PYME's otorgados a través de Líneas de Crédito para capital de trabajo, préstamos con plazos fijos también para capital de trabajo e inversión fija. Cartas de Crédito para capital de trabajo e inversión fija y transferencias bancarias para exportaciones de materias primas, e inventarios. Igualmente fondos de garantías para apoyar a pequeñas y medianas empresas que no dispongan de garantías suficientes para respaldar sus créditos. Las organizaciones identificadas pertenecen a la Banca Privada o Comercial, Banca de Desarrollo, Entidades Regionales, y Organismos Internacionales Retornables. Dentro de la Banca de Desarrollo se sitúa al Fondo Nicaragüense de Inversiones, S. A. (FNI), el cual actúa como un banco de segundo piso para complementar la labor de la banca comercial en el financiamiento de proyectos integrales y de grandes dimensiones.

En las Entidades Regionales se encuentra el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), que al igual de la FNI es de segundo piso y proporciona recursos a la banca comercial para financiar proyectos integrales de gran impacto en la sociedad y en el sector privado. La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) pertenecientes al BID, se caracteriza por ser un organismo

internacional retornable, el cual complementa los financiamientos locales, regionales con los de otros países, que tienen como objetivo, promover el desarrollo empresarial, modernización de los procesos productivos, mediante la transferencia de tecnología.

III.B.3 Cluster de Panamá

El *clúster* de “Exportación de Frutas y Vegetales” representa aproximadamente el 50% de la producción y exportación panameña de estos productos no tradicionales.

El Programa Compite Panamá busca apoyar a un conglomerado de empresarios dedicados a la producción y exportación de frutas y vegetales, a través del desarrollo tecnológico. De esta manera se verán beneficiadas las empresas Mr. Agro, S.A.; Ficagro, S.A.; Agrilosa, S.A.; Fénix Bussiness, S.A., y Panafruits, S.A.

La Estrategia Nacional de Competitividad implementada por el gobierno nacional, busca convertir a Panamá en el país más competitivo de la región. El *clúster* de exportación de frutas y vegetales será beneficiado por esta estrategia que identificará las principales barreras que existen para el óptimo desarrollo de la capacidad productora y exportadora, sean estas públicas o privadas, y adoptará las medidas necesarias para ir reduciendo o eliminando estas barreras.

El Programa es financiado con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), del gobierno nacional y del sector privado, y manejado por la firma alemana GFA Management.

III.B.4 Cluster de Chile

Maggi, Claudio, (2003. p.1) “Chile cuenta con un Estado promotor y facilitador de la actividad económica. Muchas de las organizaciones y proyectos financiados con fondos públicos son gerenciadas con filosofía de empresa privada. La coordinación entre Gobierno y sector privado se fortalece al enfocarse en acciones concretas y de resultados tangibles mayormente de corto y mediano plazo. Es común que el Estado ceda algunos espacios al sector privado; por ejemplo, mediante la formación de comisiones con administración conjunta y con metas concretas dentro de industrias específicas. También es común el cofinanciamiento de programas entre el Gobierno y el sector privado”.

Como se hizo referencia en el marco teórico, un Cluster manifiesta la necesidad de los países de lograr mejores resultados en sus productos de valor agregado, teniendo como base la participación de toda la industria con un fin común: generar un mayor posicionamiento en los distintos mercados

El cultivo del salmón en Chile ha dado origen a una industria de rápida expansión. El núcleo del cluster lo componen en la actualidad más de 500 centros de cultivo, 34 empresas procesadoras y cerca de 150 empresas proveedoras directas. Además, existen a lo menos otras 100 empresas de bienes y servicios localizadas en la zona. La industria salmonera también se ha transformado en el pilar más importante del desarrollo exportador de esta región.

El surgimiento de esta industria fue posible gracias a una visión de colaboración interempresarial complementada con esfuerzos de cooperación público – privados.

El Cluster, ubicado en la Región de Los Lagos tiene por finalidad profundizar la asociatividad de los distintos actores vinculados con la industria salmonicultora, de tal forma que sea más competitiva en los mercados internacionales.

El Cluster del Salmón movilizará así alrededor de \$3.800 millones de pesos en recursos públicos y privados este primer año, estimando cifras crecientes para los años posteriores.

La idea de crear el Cluster del Salmón nació en el año 2000, cuando tras un diagnóstico de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, se advirtió la necesidad de unir a los distintos actores involucrados a fin de solucionar los diversos problemas surgidos en una industria que crecía a razón del 27% anual. Como modelo de organización, el Cluster para funcionar debe tener tres pilares esenciales: Estado, universidades y empresa privada.

Otro ejemplo de cluster de Chile es el de la Fruta Fresca.

Figuroa y González, (1998. p10) “Anualmente, el país invierte unos 6 millones de dólares para la promoción genérica de su fruta fresca de exportación. De esta cifra, el 60% es aporte del sector privado, incluyendo a productores agrícolas y exportadores”.

En instituciones públicas de promoción, de fomento productivo y de investigación y desarrollo, es común el financiamiento mixto -sector público y sector privado, así como juntas directivas con la participación de asociaciones gremiales privadas.

En Chile, la investigación y desarrollo ha estado tradicionalmente concentrada en las universidades. Los profesores y estudiantes realizaban investigaciones aplicadas a industrias y empresas específicas.

Una gran parte de la investigación y desarrollo llevada a cabo en Chile está enfocada en las necesidades de la demanda. Bajo este esquema, la mayor parte de la investigación realizada era de aplicación y beneficios económicos

inmediatos. Si no existía algún “cliente” dispuesto a pagar por la investigación, difícilmente se llevaba a cabo.

En la actualidad, los recursos financieros disponibles para este fin se canalizan por medio de fondos concursables para la innovación, con una cartera de proyectos concretos de investigación, por los cuales las distintas instituciones tienen que competir para obtenerlos.

Estos fondos concursables son financiados por el sector público, pero son coadministrados por funcionarios del gobierno y representantes de los gremios del sector privado.

III.B.5 Cluster de Brasil

El cluster del calzado Brasileño, ubicado en Valle de Sinos, es una concentración de productores en pequeñas ciudades, posee una madurez media y de un creciente dinamismo que dedica su producción a compradores de bajos recursos sin que afecte la calidad y el diseño del producto. Su éxito se debe a las relaciones horizontales y verticales en su interior.

Algunas características de este cluster están:

- Es una asociación natural basada en la tenencia de materia prima.
- Aun cuando posee una intervención estatal esporádica, esta no ha sido, determinante en la concreción del cluster.
- Posee una estructura de 35% de empresas de tamaño medio y 50% de empresas pequeñas.

- En lo que respecta a la parte tecnológica, en el Valle Sino se ha generado cierto desarrollo técnico en función de la oferta de profesionales para la reparación de las máquinas de producción
- Los productos finales se destinan a la exportación, siendo su mercado objetivo nichos de compradores de recursos bajos o medios. Estos productos no son los del calzado de lujo, sino los del calzado de uso diario.
- La participación de sector privado son las que han fortalecido el desarrollo del cluster
- Existen instituciones de apoyo a los productores, así como también asociaciones de comerciantes y negociadores.
- Han logrado integrarse a los mercados mundiales por lo que la productividad ha tenido que verse reforzada mediante la acción de los agentes partícipes.
- La cooperativa es alta y responde al interés por aumentar la capacidad de producción, aunque no ha sido una estrategia sostenida.

Es importante indicar que el desempeño de este cluster no se basa en el crecimiento de empresas familiares sino más bien a que las empresas pequeñas se fueron afianzando paulatinamente en sus procesos productivos.

Uno de los mayores logros de este cluster es el aumento en los volúmenes conjuntos de exportación del calzado. Para ello se contó con la intervención de instituciones locales privadas para aumentar la capacidad de enfrentar nuevos retos.

III.B.6 Experiencia en Costa Rica - Cluster de Monteverde

La conservación de la naturaleza nace en Monteverde como una filosofía de vida heredada por una activa comunidad cuáquera que se viene a residir a la zona; y es a inicio de los años 70 que esta filosofía se conjuga con el interés por el turismo.

El cluster de Monteverde se caracteriza por una articulación dinámica de actividades económicas relativamente vinculadas entre sí, cuyo sustento es la riqueza natural de la zona que se constituye, dinamiza y fortalece el cluster ecoturístico de Monteverde.

Acuña, Villalobos y Ruiz. (2000, p 15) “Según se aprecia en el diagrama siguiente, en el núcleo del cluster se ubica la naturaleza como el principal atractivo, comprendiendo los primeros tres círculos dentados fijados al centro. En torno a los esfuerzos pioneros por la conservación de la riqueza natural, en tanto eje dinamizador del ecoturismo en la zona, destaca la Reserva de Monteverde creada en el año 1973”.

La Asociación de Desarrollo es la única que puede captar recursos provenientes de partidas específicas asignadas por los diputados de la zona, invertidos en problemas de infraestructura, así como también de convenios con entidades públicas y la municipalidad, venta de servicios a la comunidad y donaciones. La misión de esa Asociación es velar por el desarrollo de la comunidad, sin embargo, no se denota un importante desempeño de la misma en torno al desarrollo del cluster ecoturístico; al igual que algunas otras formas de organización que existen en la zona, como la municipalidad, el rol de la Asociación no está muy claro entre los distintos actores del cluster

En el caso de la Asociación Guías de Monteverde, se trata de un grupo de trabajadores en su mayor parte especializados en especies de flora y fauna de la zona. Los guías de la Asociación se han organizado para brindar al turista tours diurnos y nocturnos en la Reserva de Monteverde. Esta diversificación de los servicios hace otra diferenciación importante con respecto a otros guías que hay en la zona o que llegan de otras partes del país.

Las organizaciones mencionadas se ubican dentro del cuarto círculo del diagrama. En términos generales, su rol principal es velar por la conservación del ambiente natural y por el desarrollo de la comunidad en el marco de una cultura ambientalista arraigada. Sus esfuerzos en tal sentido se logran mediante las acciones mencionadas y con una amplia participación de la comunidad misma. Es a través de esas acciones que en dicha comunidad se ha fomentado la conciencia.

También se ubican algunas empresas privadas debido a su vínculo con la naturaleza. Algunos de ellos, son una especie de empresas que se valen de ciertos atractivos naturales como la flora y la fauna, para agregar valor al cluster. Entre las más destacados están: la Finca de Mariposas, el Serpentario, Orquídeas de Monteverde, la Finca Ecológica, Aventuras Aéreas, Canopy Tour, el Valle Escondido, el Sky Trek y el Sky Walk.

Se da también en este cluster los encadenamientos hacia atrás, cuyo fin es brindar hospedaje, alimentación e información a turistas. En el diagrama se observan los distintos hoteles, restaurantes y operadores de “tours” existentes.

Estas formas de encadenamiento hacia atrás fueron posibles por los principales atractivos naturales y complementarios de la zona. Así mismo, su existencia ha permitido el surgimiento de otras inversiones capaces de visualizar y aprovechar oportunidades para insertarse en el cluster y elevar su competitividad. Estas últimas han sido llamadas encadenamientos hacia adelante, hacia arriba y hacia abajo. En el diagrama del cluster se aprecian tales tipos de empresas y actividades.

Los encadenamientos hacia arriba y hacia abajo destacados en el diagrama del cluster ecoturístico de Monteverde, se refieren a actividades públicas y privadas relacionadas con la salud, el transporte, el esparcimiento, la construcción, las finanzas y la provisión de alimentos domésticos e insumos para la preparación de ciertos servicios en restaurantes, hoteles y otras empresas relacionadas. Sin embargo, las actividades clasificadas en el diagrama encadenamientos hacia arriba, tienen la especial característica de no surgir necesariamente con el auge del ecoturismo. Específicamente, la empresa Productores de Monteverde, por ser la primera actividad productiva desarrollada en la zona mucho antes de que ésta fuese considerada un atractivo turístico. Así mismo, las cooperativas surgen como un medio de apoyo a la comunidad.

III.C. Ubicación de cluster estudiados según Fases de Desarrollo

Los cluster de América Central a que hace referencia esta investigación, a saber: Cluster de Monteverde, Costa Rica; Cluster Forestal, Honduras; Cluster de Lácteos en Nicaragua y Cluster de Frutas y Vegetales, Panamá, se clasifican en la fase II de desarrollo, en razón de que existe articulación comercial entre los agentes partícipes caracterizada como una cadena de empresas ya

interrelacionadas por motivos comerciales o por vínculos de conocimiento, ligándose la relación entre ella debido a su aporte al producto final; se da la ausencia tecnológica existiendo solamente especialización técnica; la demanda en estos clusters se considera básica debido a que apenas suplen una pequeña parte del mercado, tanto local como internacional, sin mayor valor agregado; en lo que respecta a la participación institucional el apoyo por parte del gobierno de cada país se ha otorgado en su mayoría, no es este el caso del cluster de Monteverde, en donde la participación del Gobierno de Costa Rica ha sido incipiente, igual sucede con lo que respecta al marco normativo.

En la fase III ubicamos el Cluster de Valle de Sinos en Brasil y el del Salmón en Chile. En estos se da una mayor interrelación entre los agentes partícipes, lo que permite la generación de canales articulados, esta interrelación permite estrechos lazos entre productores los cuales se dan a través de relaciones de confianza; existe dependencia tecnológica y un mejoramiento de la técnica. En lo que respecta a la demanda esta es más sofisticada que requiere un volumen determinado de producción, se cuenta con canales activos de confianza y de asociación que facilitan la interacción con la oferta. En el marco institucional y normativo se ha contado con el apoyo institucional y regulador en forma básica.

Finalmente, para la fase IV denominada Cluster Autosuficiente, ubicamos los cluster de Cuero en Italia, de Actividad Marítima en Noruega, Forestal en Finlandia y Suecia. Estos están caracterizados por tener un crecimiento muy desarrollado debido a que nacen de pequeñas familias y se van desarrollando en pequeños grupos empresariales con ideas de superación, a la misma vez mantienen fuerte relaciones con otras regiones lo que incentiva un creciente dinamismo económico en la zona. En esta fase el cluster posee tal madurez que su éxito se debe a su interacción constante entre los distintos agentes. El funcionamiento eficiente del conglomerado requiere de la participación y colaboración de todos esos agente, quienes compiten entre ellos para ofrecer un producto o servicio más adecuado a la gran demanda; la cual se considera sofisticada con procesos de innovación y

autosuficiencia tecnológica y técnica; se dice que en estos casos los cluster encajan con los requisitos metodológicos de interrelación del diamante de Porter.

Aquí se dan no solo las características mencionadas en las anteriores fases, sino que también se presenta alta productividad, resultado de la constante interacción, competencia cooperadora y la inserción de agentes.

III.D. Desarrollo local

El desarrollo local exige de una nueva mentalidad alejada de toda idea de subsidio y de la espera de que los poderes públicos, la inversión extranjera y las grandes empresas, el sistema de protección social, o la cooperación internacional aporten las soluciones.

Desde esta perspectiva se hace necesario destacar la importancia de que la gente actúe por si misma desde sus territorios, con el concurso de los diferentes organismos, tanto públicos como privados.

Meyer - Stamer 1998, mencionan como un factor que impulsa el desarrollo de iniciativas de cooperación de tipo cluster, la presión creciente sobre las problemáticas y deterioro de indicadores sociales en una región determinada.

Esa problemática socio-económica es objeto de muchas discusiones donde participan tanto organizaciones externas, como instituciones gubernamentales y la sociedad civil en todo Latinoamérica. Sin embargo, la situación no ha mejorado en la mayoría de los países de la región.

III.D.1 Condiciones previas para el desarrollo de los cluster

- ***Condiciones tecnológicas:***

Elemento fundamental y medio por el cual se logran los agregados de los conglomerados, a la vez son un fin de los mismos. El objetivo es precisamente desarrollar con el aporte y cooperación de todos los participantes de la cadena de valor, más y mejores tecnologías y acelerar los procesos de innovación. Solo así podrán obtener los niveles de productividad de un Cluster en su máxima etapa de desarrollo según la clasificación hecha en documento de Prompyme, 20003.

No obstante, estas condiciones varían según el área geográfica donde se encuentran los cluster, en Centroamérica presentan mayores limitaciones tecnológicas, que los cluster de países Europeos, en Latinoamérica algunos países como Perú y Bolivia tienen mayores limitantes en este aspecto que los desarrollados en Chile y Brasil.

Para el caso de la Zona Norte de Costa Rica, se puede decir que existe una buena base tecnológica, si bien no contamos con una cultura de innovación tecnológica y de grandes inversiones en I+D, lo cierto es que se ubican en la zona empresas importantes para la comercialización de sus productos, agrícolas e industriales, a nivel internacional, algunas de las cuales incluso están certificadas. Las características mencionadas son una plataforma tecnológica para las Pymes de la zona.

- **Condiciones Políticas:**

Aquí es determinante tanto su ambiente de estabilidad democrática como la política pública que realizan los gobiernos de los países. La inversión que realizan los gobiernos es determinante para estimular los esfuerzos de la población por mejorar las condiciones de vida.

La ventaja competitiva de clusters europeos y estadounidenses con los latinoamericanos es su cultura de respeto a las libertades civiles. No obstante, en

la región se han logrado avances importantes en esas áreas en los últimos veinte años. Se ha iniciado una serie de iniciativas de desarrollo local con compromiso hacia las empresas locales.

Los resultados han sido buenos y así se puede ver en Honduras, Nicaragua y Panamá que a partir de programas de desarrollo local han logrado importante financiamiento externo para impulsar proyectos con características de clusters.

Continuando con el análisis de la Zona Norte, encontramos que las condiciones políticas son favorables considerando su clima socio-político muy estable, sin embargo, es una zona que a pesar de su aporte a las exportaciones es muy importante, se carece de voluntad política para establecer programas para el desarrollo de obras de infraestructura que incentiven la productividad de la Región.

- **Condiciones Económicas:**

Como resultado de las pobres políticas públicas que a través de los años ha padecido la mayoría de los países latinoamericanos, los cluster de Centroamérica y de Suramérica han tardado más años en mejorar y pasar de ser meramente cluster locales.

Es importante indicar además que dentro de las características que deben tener las actividades económicas de una región se pueden incluir los vínculos para que se de la integración vertical y horizontal. Es así como las empresas pueden trabajar en asociación logrando niveles de productividad y como resultado una exitosa inserción en los mercados internacionales a través de un aumento en la demanda.

- **Condiciones Culturales:**

La actitud de cooperación es un valor de alta participación a la hora de formarse un conglomerado, por lo cual es fundamental que en las economías locales existan relaciones de confianza entre los distintos actores productivos de la economía local.

Con respecto a la Zona Norte podemos decir que este es un factor negativo para la conformación de un conglomerado industrial, todavía no se puede ver que exista una cultura de cooperación entre empresas y la competencia intensa entre sí no es un elemento bien visto, se percibe como rivalidad y por ende un ocultamiento de información que no beneficia a un clúster. Existe una cultura y entorno social común, pero no es una cultura de comunicación

III.E. Financiamiento

- **Organismos Internacionales**

La falta de resultados positivos para impulsar el desarrollo local en áreas vulnerables, ha suscitado que las agencias internacionales de financiamiento, quienes han destinado a lo largo de muchos años, recursos económicos para apoyar programas económicos, ahora se enfoque hacia zonas con potencial para la conformación de cluster. Sin embargo, estos programas se dirigen básicamente a países con problemas arraigados de pobreza y profunda desigualdad social, así lo indica el cuadro de programas del BID y del BM por países, donde desde 1994 el BID inicia una serie de programas para Nicaragua, México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Panamá, Colombia, y Bolivia. De los cuales Nicaragua es el país con el mayor número de proyectos debido a su deprimida economía.

De los programas del Banco Mundial, los países receptores son los mismos, el objetivo de esos organismos es mejorar las condiciones básicas de aquellos lugares rezagados y con algún potencial, con fin de impulsar el desarrollo local y procurar la participación activa de los sectores productivos. Los fines del BID no van dirigidos directamente a influenciar el crecimiento económico sino más bien “se puede afirmar que la promoción de procesos de desarrollo equitativos es una de las prioridades del BID, y ello implica la integración de los colectivos con menos recursos” (BID,2002).

Por todo lo anterior se deduce que un proyecto de cluster en la Zona norte de Costa Rica no encontraría eco entre los organismos internacionales porque “en general se puede decir que, de los programas del BID estudiados, alrededor del 65% ofrece un apoyo medio a alto al acceso a bienes productivos en algunos casos especialmente a grupos vulnerables, como los indígenas, mujeres y aquellos que no poseen tierras o títulos de propiedad sobre sus tierras”. (CEPAL, 2003). Con respecto al apoyo a formación y fortalecimiento de capital humano y desarrollo social, se encuentran componentes como éstos en más del 76% de los programas estudiados, lo que significa que el BID se enfoca hacia el desarrollo humano y social de grupos marginados, más que al desarrollo económico.

- ***Participación del gobierno central y gobierno local***

En la mayoría de los cluster estudiados, la participación del gobierno central ha sido activa, si bien existen cluster articulados, como los del área centroamericana, interrelacionados como los de Chile y Brasil, o autosuficientes como en Europa, la verdad es que la característica común en todos estos ha sido la participación activa del gobierno central y local, desde la primera etapa de organización de un cluster. Pensar en un cluster exitoso sin el apoyo estatal es una utopía

Actualmente el desafío de los gobiernos latinoamericanos ha sido el alineamiento del gasto público con estrategias nacionales mejor articuladas de desarrollo agrícola y rural, y aquellos programas de transferencias públicas con fines productivos y el desarrollo de mercados financieros rurales.

Aun cuando lo anterior es un análisis de Latinoamérica, concuerda plenamente con la realidad nacional, que si bien es cierto se da una carencia de políticas públicas articuladas con respecto a las necesidades reales del desarrollo productivo. Según Rodríguez, 2003, una de las características que tienen los cluster es una interrelación entre el sector gubernamental y privado; para el caso de la zona Norte, no existe una red de cooperación interinstitucional, pero si existe una amplia base de instituciones publicas y privadas necesarias para el desarrollo de clusters, de las cuales podemos mencionar banca pública y privada, universidades, centros técnicos de capacitación, organismos estatales como el MAG, IDA, INA, entre otros.

De alguna manera en la región y en el país se realizan esfuerzos por parte de los diferentes actores por promover una economía más competitiva, que busca lograr objetivos que solo los han obtenido aquellos grupos organizados, como son los llamados conglomerados industriales.

En documento de UCA, 2003, referente a estudio que se realizó en la década de los 90, referente a potenciales cluster en la Región Centroamericana se concluyó que *“se considera que los actores claves de la estrategia serán los gobiernos y los grupos empresariales exportadores”*; el estudio también concluye que *“la promoción de estos conglomerados depende de una inversión pública cuantiosa en cada país, de la modernización aduanera, de reformas en áreas de las políticas públicas: gobernabilidad, sistema judicial, macroeconomía, competitividad y medio ambiente”*.

Aun cuando han transcurrido varios años, los aspectos antes indicados, siguen siendo las principales temáticas de los programas de gobierno de Costa Rica; sin embargo, no se han logrado avances significativos en estos puntos, el esfuerzo ha sido canalizado a través de políticas sectoriales dentro de las que podemos citar los programas de financiamiento para Pymes.

El Gobierno Central como respuesta a las corrientes internacionales de fomento de la competitividad y productividad de las empresas, ha impulsado programas de desarrollo para pequeña y mediana empresa como una alternativa de desarrollo local, no obstante estos programas no contemplan la capacitación para entrar en una cultura de cooperación interempresarial, se mantiene una visión individualista.

Con estas políticas el gobierno busca una solución a los problemas recurrentes que tienen las Pymes para acceder al crédito por sus altos costos y exceso de garantías que solicitan los bancos.

El Banco Nacional de Costa Rica, ha sido el ente financiero estatal llamado a implementar programas de financiamiento que se adapten a los requerimientos de las pequeñas y medianas empresas para su desarrollo; este es el único mecanismo financiero que tiene el gobierno como apoyo a este sector productivo.

- ***Participación del Sector Privado:***

Es sabido que la participación del sector privado es fundamental para el desarrollo económico de una región, las grandes empresas tienen la responsabilidad de asumir el liderazgo en proyectos importantes que permitan la innovación, búsqueda de nuevos mercados y que generen dinamismo en el progreso de la zona.

El capital de riesgo (VC por sus siglas en inglés) es un concepto que se aplica en economías desarrolladas para financiar proyectos importantes. Las economías basadas en el conocimiento, en altos índices de crecimiento económico, fijan su éxito en la innovación para asegurar su permanencia y liderazgo en los mercados internacionales, es bajo esta figura que las grandes empresas obtienen el capital necesario para financiar nuevos proyectos con perspectivas de alto rendimiento.

La figura de capital de riesgo ha sido aplicada ampliamente en economías desarrolladas como la de Estados Unidos y Europa; Selas, 2001 menciona que “desde hace varios años los gobiernos de numerosos países aplican políticas activas para promover y fomentar el desarrollo de un mercado de capital de riesgo... Dentro de las medidas que suelen aplicar están: crear un ambiente fiscal y legal para estimular la inversión de capital de riesgo, estimulan la participación de fondos de seguros y de pensión e incentivos impositivos para el desarrollo de fondos”.

Según se desprende de lo anterior, en este mecanismo de financiamiento el gobierno fomenta la creación de fondos de VC, debido principalmente a los resultados positivos obtenidos y funciona en aquellos países donde existen mercados de capital desarrollados.

Para los casos de cluster estudiados, para Suramérica y América Central, esta figura no se presenta como un componente de financiamiento, su requerimientos han provenido de organismos internacionales, de figuras públicas y privadas. Aun cuando en Latinoamérica no se ha fortalecido la figura de VC, esto no ha sido impedimento para que cluster logren desarrollarse exitosamente a través de otros mecanismos.

III.F. Análisis de un posible desarrollo de cluster en la Zona Norte:

La Zona Norte de Costa Rica posee características adecuadas para el desarrollo del cluster, se cuenta con un área geográfica de la que emergen una serie de industrias relacionadas, de ahí que se podrían ubicar cluster forestal, de lácteos, turísticos, entre otros.

Existen los recursos naturales y materia prima necesaria; el desarrollo turístico en la zona de la Fortuna y áreas cercanas es una fuerte alternativa para promocionar este desarrollo; se cuenta también con la materia prima en madera para incentivar en forma sostenida un cluster de esta índole. Por otra parte, y aun cuando existe una empresa que podríamos decir que posee el monopolio de la industrialización de la leche, se podría pensar en la conformación de una aglomeración productiva en torno a la explotación de un producto con una empresa ancla alrededor de la cual se generen relaciones comerciales entre los diferentes agentes participantes, llámese productores, proveedores, entre otros.

Sin embargo, la falta de cultura en este tipo de conformación de empresas, de visión empresarial con miras a un desarrollo fuerte y sostenido, el poco apoyo o ausencia total de éste por parte del gobierno local y nacional, la falta del elemento de innovación en la cultura y entorno social de los pobladores de esta región, así como la falta de soporte para alternativas de financiamiento por parte de los diferentes entes financieros llámese nacionales o internacionales, no hacen posible, al menos de momento, el desarrollo de un conglomerado o distrito industrial en esta zona.

Para ello, se hace necesario cambiar una serie de paradigmas de desarrollo industrial existentes en la zona e iniciar desde ya, el cambio de cultura e ir “vendiendo la idea” entre los diferentes agentes, de las ventajas que conlleva la conformación de distritos industriales, pero esta es una tarea que no se logra en el corto plazo.

Las ventajas de los conglomerados, según Ramos en su teoría, son: la concentración atrae a la región más clientes, en consecuencia un mercado más amplio; la intercomunicación entre los integrantes de la cadena de valor aprovechan mejor los avances tecnológicos; las empresas entre sí generan un clima de competencia que las obligue a ser más productivas.

A la luz de esta teoría las fincas ganaderas y lecheras de la Región Norte de Costa Rica, que producen de manera extensiva, pueden beneficiarse de las ventajas de un clúster, aplicando mecanismos de producción intensiva, a través de la utilización de materias primas con costos más bajos de producción y transacción que hagan más rentable la actividad. Producir de forma intensiva significa un uso racional de la tierra, aprovechando parte de estas para desarrollo de nuevos proyectos potenciales.

El valioso aporte que los clusters brindan a la comercialización internacional se complementa con los esfuerzos actuales de las agencias de promoción de exportaciones, que en la actualidad según se puede ver en el gráfico 1, Costa Rica destina un 47% del presupuesto del sector agrícola para la promoción y comercialización internacional. Por otra parte, la empresa privada también destina importantes recursos en la promoción internacional de sus productos; aun así en la Región Norte el principal problema ha sido colocar los excesos de producción en los mercados.

Capítulo IV

IV. Conclusiones y Recomendaciones

IV.A. Conclusiones

1. Es función del estado generar las condiciones propicias para el desarrollo del cluster, promoviendo la mejora de la competitividad, generando programas de fomento al desarrollo y capacitación, favoreciendo las exportaciones y la promoción de las empresas en el exterior, estableciendo igualdad de condiciones para las empresas nacionales y extranjeras, facilitándole acceso al crédito, eliminando distorsiones que afecten la competitividad de la región.
2. El estado debiera acompañar el desarrollo del cluster aplicando inversión especializada en infraestructura y desarrollo.
3. Los patrones de desarrollo de los cluster no son específicos, cada uno posee su propio proceso que comprende las relaciones sociales y económicas de los agentes partícipes. Responden a un proceso espontáneo alrededor el cual se da el uso o la explotación de un recurso determinado
4. Costa Rica es un país que posee un patrimonio amplio en recursos para el desarrollo de cluster, sin embargo este impulso no se ha dado debido a la falta de cultura en la conformación de conglomerados y/o a la incipiente participación del Gobierno.
5. En cuanto a las condiciones políticas que debe poseer una región para el desarrollo de cluster, es vital importancia la vigencia del marco institucional y legal, que permita una aplicación efectiva de los recursos explotados y que a la vez fortalezca el desempeño de los agentes participantes.

6. La confianza interpersonal e institucional es una de las mayores condiciones para un verdadero esquema de asociatividad y éxito para el cluster.
7. Los cluster exitosos han tenido como base espacios en los cuales los empresarios y otros agentes partícipes han promovido la mayor parte del proceso de formación de cluster. Es importante porque un cluster duradero solo puede darse cuando proviene de la base; cualquier ayuda de una participante externo debe ser enfocada al logro de que todos los agentes involucrados (proveedores y otras instituciones) desarrollen una acción conjunta para la búsqueda de objetivos comunes, es decir los objetivos no pueden ser impuestos.
8. El desarrollo de una región en particular, trae como consecuencia el fomento del uso de tecnología, se incentivan la comunicación y la información, se da el desarrollo del capital humano, se dinamiza la economía de la región, promueve la participación de agentes partícipes, todo en función del mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes.
9. La competitividad en los cluster permite promover y mejorar las relaciones entre empresas, refuerza la posición local al interior de cadenas globales de valor y crea y promueve el desarrollo de economías externas.
10. De los casos de estudiados se ha determinado que las regiones donde se encuentran ubicados los cluster exitosos, han convertido a sus regiones en las más prósperas del país, en cuanto al producto que genera y las exportaciones que realiza.

11. Las pymes son esenciales para el desarrollo y buen desempeño de una agrupación industrial, se han convertido en los actores más importantes en la demanda del empleo, mejoran el bienestar social, necesario para el desarrollo de una región.

12. Se puede decir que los programas financiados por los organismos internacionales van dirigidos a proyectos de desarrollo humano y mejoramiento de las condiciones de vida potenciando el desarrollo local, en aquellos países con problemática social y sectores marginados. Costa Rica, al ocupar una posición competitiva favorable en el área centroamericana no es un candidato fuerte que le permita ser acreedor de este financiamiento.

IV.B. Recomendaciones

1. Para realizar esfuerzos eficaces, el Estado debe coordinar las políticas entre todos sus niveles (nacional, provincial y municipal) articulando las acciones con el objetivo común de promover el desarrollo del cluster.
2. Consideramos propicio que el estado realice todas las gestiones a su alcance para atraer empresas extranjeras “anclas” que se radiquen en la región con genuinos proyectos de inversión y desarrollo
3. El estado, debe fomentar contactos y conexiones para la celebración de integraciones, alianzas y negocios entre empresas extranjeras y las empresas locales del sector.
4. El estado debe lograr el mayor involucramiento posible en el desarrollo del cluster a través de las distintas áreas de su estructura y no sólo desde un área especializada en la problemática del sector.
5. Es importante que se dé un cambio de mentalidad en las iniciativas de desarrollo local, sobre todo alejado de la política de subsidios y de la espera de que los poderes públicos, la inversión extranjera, grandes empresas o la cooperación internacional aportes las soluciones. Es necesario que la población actúe por sí misma desde sus propios territorios a través de la movilización de los diferentes actores.
6. Se hace necesario asegurar la innovación tecnológica y de gestión de la red productiva y empresarial existente, compuesta mayoritariamente de Pymes; así como también hacer esfuerzos para identificar los nichos potenciales de mercados internacionales.

7. En la Zona Norte es importante realizar un estudio de las determinantes de desconfianza entre los empresarios en los esquemas asociativos; así como también promover alianzas que ayuden a intercambiar experiencias y exista transferencia de información.

8. Diseñar incentivos que faciliten la participación de las empresas grandes en el desarrollo de las pymes, que son la base de la conformación de cluster.

Capítulo V

V. Referencias Bibliográficas

- **FIGUEROA** Luis R. y González Armando. Diciembre, 1998. Análisis de Experiencias Exitosas en Chile y California: Lecciones para los Agronegocios en Centroamérica.
- **MESA REDONDA.** Abril 2004. FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO AGRICOLA Y RURAL. Ciudad de Guatemala.
- **CEPAL.** Año 2003. DESARROLLO PRODUCTIVO EN ECONOMÍAS ABIERTAS.
- **DE PAULA** Gutiérrez Francisco y Bolaños Zamora Rodrigo. Marzo 1999. EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN COSTA RICA: ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO RECIENTE Y PROPUESTAS DE REFORMA. PROYECTO INTERDIVISIONAL CEPAL. “INSTITUCIONES Y MERCADOS”.
- **SELAS.** Isabel, 2001. Depósito de Documentos de la FAO “La nueva ruralidad para Europa y su interés para América Latina”. Sitio Portal Baquía
- **SELAS.** Isabel, 2001. Capital Riesgo en Europa: ¿Lento y Sostenido?. Portal Baquía.
- **ACUÑA** Ortega Marvin, Villalobos Céspedes Daniel y Ruiz Mejías Keynor 2000. EL CLUSTER ECOTURÍSTICO DE MONTEVERDE/COSTA RICA. Universidad Nacional Centro Internacional de Política Económica Para el Desarrollo Sostenible.

- **PROMPYME.** 2003 (Comisión de Promoción de las Pequeñas y Micro Empresas. Perú) Términos de Referencia del Proyecto de Redes BID – Prompyme. Lima.
- **RODRIGUEZ** Barquero Rony. 2005. Los Cluster ¿Una opción para las pymes de la Zona Norte de Costa Rica?
- **PEREGO** Luis H. 2004. Competitividad a partir de los Agrupamientos Industriales: Un Modelo Integrado y Replicable de Clusters Productivos.
- **RAMOS** Joseph. 1999. Una Estrategia de Desarrollo a partir de los Complejos Productivos (Clusters) entorno a los Recursos Naturales ¿Una Estrategia Prometedora?
- **CONDO** Arturo y Monge Guillermo. Mayo 2002. Promoción de clusters en América Latina: experiencia del CLACDS-INCAE
- **FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES.** Octubre 2005. Plan de Acción para grupos de proyectos de FOMIN. Apoyo a la Competitividad mediante Asociaciones Públicas – Privadas.
- **FAO.** Febrero 2004. Tendencias y Desafíos en la Agricultura, los montes y la pesca en América Latina y El Caribe. Volumen 1.
- **FAO.** Agosto 2001. Seminario sobre Políticas Públicas y Gasto Público para el Desarrollo Rural en América Latina y El Caribe. Santiago, Chile.
- **BID.** 2003. Perfil de una Estrategia de Desarrollo Rural.
- **Universidad Centroamericana – UCA.** Enero 2003. ¿Nos desarrollará el desarrollo concebido en Cluster. Nicaragua.

- **MAGGI Claudio.** 31/07/2003. Caso: salmonicultura (chile). Taller: cadenas productivas, clusters y competitividad Caso: cultivo y procesamiento del salmón en la región sur-austral de Chile.
- **PIETROBELLI Carlo.** 2000. Políticas de competitividad de la PyMEs basadas en la cooperación empresarial y el desarrollo de clusters y cadenas de valor. ,Università di Roma III
- **DIRVEN Martine.** Noviembre 2000. Artículo presentado en el X Congreso Nacional de Estudiantes de Economía “Economías territoriales, instituciones y ética ¿Crisis de paradigmas en Economía. Universidad Nacional San Antonio del Abad del Cuzco, Perú.
- **YOGUEL Gabriel, Borello José y Erbes Analía.** Octubre 2005. SEMINARIO: “CONGLOMERADOS PRODUCTIVOS. COMPETITIVIDAD, DESARROLLO LOCAL E INNOVACIÓN.” Argentina.
- **MEYER-Stamer Jörg.** 1998. Un Resumen de PACA Evaluación Participativa de la Ventaja Competitiva.
- **FIGUEROA Luis R. y González Armando.** Diciembre, 1998. Análisis de Experiencias Exitosas en Chile y California: Lecciones para los Agronegocios en Centroamérica
- <http://www.redel.cl/documentos/doc/doc3.html>
- <http://www.mef.gob.pa> 26/01/06
- <http://www.envio.org.ni>. 26/01/06