

Entre modelos de producción cooperativos y clústers

Samuel David Cepeda Palacio*
samuelk2@geo.net.co



Eje Temático: Modelos de producción cooperativos

Subtema: Economía empresarial antioqueña. Clusters

Resumen

Para enfrentar un mercado local en medio de un proceso de apertura muy amplio y acelerado es importante analizar algunos modelos productivos que puedan permitir a la economía local, no sólo enfrentar la amenaza constante de competidores en la región, sino también que permita brindar posibilidades a dichas empresas de mejorar sus ventajas competitivas permitiéndoles salir al mundo y aprovechar de la manera más óptima posible las cualidades de sus mercados.

El modelo de producción cooperativo es una herramienta con gran trayectoria en la historia económica que ha permitido a empresas de un sector determinado alcanzar resultados de producción que no podrían alcanzar de manera individual. Por medio de una integración horizontal o entre competidores de un mismo sector es posible generar condiciones que desarrollan la economía de ese renglón de la producción e incentivar condiciones de menores precios, mayor producción e incrementos en la

* Economista del Desarrollo. Especialista en Gerencia de Proyectos. UPB. Docente de la Universidad EAFIT y Uniciencias Sabaneta.

competitividad. La clave del modelo cooperativo es la unión para los fines comunes y no se centra en la mera maximización de las utilidades sino en buscar lo mejor para la cooperativa de producción.

Otro modelo de producción quizás más eficiente es el modelo de distritos industriales o clústers, los que por medio de una integración vertical permiten mejorar el panorama productivo generando condiciones que favorecen la producción, la competitividad y la tecnificación avalada por un proceso de investigación y desarrollo, lo cual le permite ampliar su rango de capacidad para enfrentarse a una economía cada vez mas globalizada.

Palabras clave:

Cooperativas, cadenas productivas y desarrollo empresarial.

Abstract

In order to face a local market in the middle of a very ample and accelerated process of opening it is important to analyze some productive models that they can allow the local economy, not only to face the constant threat of competitors in the region, but also that allows to offer possibilities to these companies of improving its competitive advantages allowing them to leave to the world and to take advantage of the possible optimal way but the qualities its markets.

The cooperative model of production is a tool with great trajectory in the economic history that has allowed companies of a certain sector to reach production results which they could not reach of individual way. By means of a horizontal integration or between competitors of a same sector it is possible to generate conditions that develop the economy of that line of the production and for stimulating conditions of smaller prices, greater production and increases in the competitiveness. The key of the cooperative model is the union for the common aims and it is not centered in the mere maximization of the utilities but in looking for the best thing for the production cooperative.

Another model of perhaps more efficient production is the model of industrial districts or clusters, those that by means of a vertical integration allow to improve the productive panorama generating conditions that favor the production, the competitiveness and the automation guaranteed by a process of investigation and development, which allows him to extend their rank of capacity to face an economy more and more globalizada.

Key words:

Productive cooperatives, chains and enterprise development.

▶ 1.

Medio ambiente económico local



1.1

Contextualización de la economía empresarial antioqueña

Por mucho tiempo el medio ambiente productivo antioqueño se ha caracterizado por un modelo empresarial bastante tradicionalista y por que no decirlo, costumbrista. En el cual prospera la competencia clásica planteada por Smith (1776) en la que cada empresa deberá velar exclusivamente por sus propios intereses buscando siempre el máximo beneficio y desplazar completamente su competencia.

Es por ello que en la región antioqueña es muy común observar unas tasas de supervivencia de nuevas empresas inferiores al 12%, y observar que un gran número de las empresas que logran sobrevivir el primer año no consigue soportar más de cuatro o cinco años en el medio ambiente económico local (Dávila, 2002). Mucho de esto a causa de los factores de competencia arraigados en la mentalidad popular que impiden a los empresarios plantear alternativas y estrategias para su quehacer como empresa que impliquen un nivel mínimo de cooperación y coexistencia con las demás empresas asociadas a su sector de trabajo.

▶ 2.

Precedentes de asociación empresarial (Salazar, 2002)

Los pocos precedentes históricos de trabajo asociado en la cultura antioqueña se hacen manifiestos por dos aspectos claves en una cultura empresarial, estos son la necesidad extrema de supervivencia ante un fin casi contundente y la unión en contra de un competidor u enemigo común.

A manera de ejemplo del primer aspecto es posible tomar a los empresarios de muchas de las PYMES del sector de alimentos, las cuales tratan por todos los medios de sacar adelante sus empresas y sus productos por sus propios medios, ignorando completamente su entorno y viéndose envueltos en una cadena de consumo de sus propios recursos que terminara por sacar su empresa del mercado. Es así como los empresarios de esta clase de PYMES optan por buscar asociados del sector casi siempre con modelos de trabajo similares como una medida de última hora para lograr su permanencia en el mercado.

El segundo caso se presenta principalmente en empresas con buena presencia y participación en el mercado que pretenden evitar o disminuir la competencia

por medio del incremento de las barreras de entrada al sector. Esto lo logran realizando alianzas con sus contrapartes para lograr control sobre proveedores, sistemas de comercialización, manipulación de precios, etc. Más como vemos este tipo de asociaciones son poco ortodoxas y con bajos cánones éticos.

▶ 3.

La realidad cambiante

En la actualidad es común observar que son cada vez más los empresarios que optan por un sistema de asociación, no sólo como un medio para la supervivencia de su empresa sino también como una alternativa con mayores niveles de eficiencia en lo referente al incremento de la competitividad y desarrollo de los mercados. Por ello la tendencia a la asociación se comienza a hacer más manifiesta en la actualidad y aunque los índices de asociatividad sectorial son aún muy bajos, se logra percibir un incremento considerable en este tipo de actividades asociativas por parte de los empresarios antioqueños según Davila (2002).

Las asociaciones de empresas de un mismo sector son fenómenos que comenzaron a manifestarse a finales de los años ochenta, pero sólo hasta principios de este siglo pudo hacerse más notoria y común dicha práctica. Ahora bien, dichas asociaciones se presentan en Antioquia con un orden horizontal, en el cual la asociación sectorial se limita a empresas con una actividad productiva bastante similar y dejan a un lado la verticalidad propia que debería tener dicha asociación por sectores.

▶ 4.

Frente a una internacionalización de la economía del Departamento

Es bien sabido que el marco económico de la nación está enfrentando actualmente un movimiento pro integracionista bastante fuerte y propenso a la internacionalización de la economía. Y no es solo una referencia al TLC con Estados Unidos, sino también a los múltiples acuerdos que la nación está procurando llevar a cabo en este momento. Principalmente con naciones de Latino América y el Caribe.

Esta apertura de mercados conlleva grandes oportunidades para las PYMEs y para las grandes empresas de la región que se traducen en: nuevos mercados, mayores ingresos, mayor desarrollo de productos y competitividad internacional, pero a su vez no se debe omitir que con estas oportunidades viene implícito un

riesgo de enfrentar productos más baratos, de mejor calidad y con mayor poder de marca y/o valor agregado. A su vez que las economías locales podrían enfrentar instituciones más consolidadas y con una capacidad asociativa altamente estructurada.

La apertura de mercados es un fenómeno cada vez más consolidado en el mundo económico colombiano, y Antioquia no es la excepción, pues al ser uno de los departamentos más desarrollados del país, es común encontrar que los fenómenos de globalización se hagan más presentes y reflejen las consecuencias tanto positivas como negativas de la globalización misma. Más es prudente también el mencionar que la apertura de los mercados internacionales se posiciona en el ámbito económico como un flujo constante y exógeno de factores de producción, que permiten incrementar la productividad, el comercio y las finanzas nacionales (Pietrobelli, 2002). De esta manera al permitir que una nación se vuelva parte de uno o más acuerdos de integración se está promoviendo el fomento al empleo, la producción nacional y muchas otras actividades económicas que fortalecen una economía.

▶ 5. Aparte sobre el cooperativismo

▽ 5.1 En la historia

Las primeras formas de trabajo cooperativo nacieron en las economías agrarias posteriores a la edad media. Cuando el poder no estaba en manos de unos cuantos terratenientes sino que los dueños de la tierra eran también campesinos y personas del común con un bajo poder de inversión. Con lo cual estas personas veían limitada su productividad al poco terreno que lograban aprovechar para el cultivo y a los limitados recursos que disponían para proteger y llevar a cabo su cosecha.

Fue así que a manera de mecanismo para proteger sus escasos ingresos y volverse competitivos con los aun existentes latifundistas, los campesinos decidieron llevar a cabo alianzas con los demás campesinos de la región para de esta manera aprovechar entre todos ellos sus fortalezas y tratar de disminuir en lo posible sus debilidades. De esta manera surgieron los sistemas de agremiación productiva en la cual los competidores se unían con el propósito de ubicar sus productos en el mercado y convertirse en facilitadores para la producción (Dávila, 2002).

Pues bien, a parte de esta unión gremial, los productores agrarios decidieron optar por crear fondos comunes destinados a fortalecer el sistema productivo y permitir

desarrollar la producción en los ámbitos en los que antes no se presentaba o en los momentos en los que los ingresos individuales de un productor no eran suficientes para llevar a cabo la actividad por sí mismo. De esta manera nacen las cooperativas de trabajo agremiado, que resultaron en un modelo muy competitivo y eficaz para permitir el desarrollo de un sector específico. Permitiendo de esta manera no sólo generar liquidez a los productores sino también facilitarles materias primas, bienes de capital y asesoría productiva. Con lo cual estos sistemas de cooperativismo se popularizaron por la mayor parte del mundo y llegaron a convertirse en una herramienta fundamental en los sectores productivos o de servicios.

▶ 6. Horizontalidad

Quizás uno de los elementos que más caracteriza al cooperativismo es que la integración y la ayuda mutua que pretende promover suele presentarse principalmente en un ámbito de producción horizontal, es decir que en el cooperativismo los agentes económicos que se suelen presentar son del mismo orden o actividad económica entre sí (Porter, 1999); es decir, si son productores de bananos se generaría la cooperación entre los bananeros, si son productores de café entre los cafeteros, etc. Es por tanto necesario tener en cuenta que la horizontalidad propia del cooperativismo permite a sus miembros una reducción en la competencia a la vez que les abre camino para una mejor respuesta en el mercado y una posible reducción de costos al actuar y negociar como grupo.

Este sistema cooperativo presenta ciertos inconvenientes vinculados directamente a la restricción de la verticalidad, es decir que en el modelo cooperativo al presentarse el principal factor de unión entre los productores de un mismo sector, se suele obviar a los elementos verticales como lo son: los proveedores, el gobierno, los comercializadores y algunos consumidores. Lo cual si plantea el modelo de clústers, que permite un desarrollo más eficaz de la verticalidad. Pero a pesar de estos factores el modelo de producción cooperativa presenta grandes ventajas tanto comparativas como competitivas que permiten a la cooperativa en sí entrar a enfrentar a los mercados con un peso mucho mayor del que tendrían si cada empresa o productor actuara de manera independiente. Pues como se suele hacer referencia al trabajo cooperativo: la suma de todos los miembros de una cooperativa es mucho más que la suma de sus partes individuales.

▶ 7.

Los siete principios básicos del cooperativismo

“El modelo de producción cooperativa nace bajo unos principios que lo rigen y plantea que el cumplimiento de dichos principios puede desencadenar en un modelo más eficiente de producción y agremiación. Se enunciara y explicara brevemente cada uno de ellos” (Flores, 2003: 32).

1. *Libre acceso y adhesión voluntaria*: me referencia a una entrada libre a la sociedad cooperativa y no debe plantear ningún tipo de restricción para la entrada o salida de la misma.
2. *Control democrático*: dice que a pesar del capital aportado por un miembro o individuo, existe una igualdad de participación en la toma de decisiones y que es la democracia la que debe regir el quehacer del sistema cooperativo.
3. *Distribución de excedentes en proporción a las operaciones*: ya que el sistema cooperativa busca la cooperación y trabajo en equipo en lugar de ser un generador de grandes utilidades para sus socios. Por ello la distribución de los excedentes obtenidos se harán con base en las operaciones efectuadas más que por el capital invertido.
4. *Limitación del interés al capital*: ya que el capital es sólo un medio para el mantenimiento de la cooperativa, éste no debe ser quien prime las decisiones y no debe ser la base para distribuir beneficios. Por tanto, como el capital es sólo una herramienta utilizada se debe imponer un límite al interés que genera dicho capital.
5. *Neutralidad política y religiosa*: a pesar de que es claro que existe la libertad política y religiosa, en la sociedad cooperativa estos elementos no deberán de influir en las decisiones, pues estos elementos pueden desviar del objetivo primordial y generar a su vez discrepancias entre los miembros de la sociedad.
6. *Comprar siempre de contado*: ya que el crédito suele acarrear en mayores gastos financieros, se promueve el comprar de contado y no sólo evitar dicho gasto financiero sino que también permite gozar de los descuentos que el pago de contado acarrea.
7. *Fomento de la educación y obras sociales*: es importante que este tipo de aportes se den en una sociedad cooperativa pues la educación es una inversión bastante fuerte y redimible en un futuro en la consolidación y mejora del sector. A su vez que las obras sociales ayudan a crear un estatus y un ambiente social mucho más agradable y óptimo para el trabajo.

▶ 8.

Comparación anecdótica entre Antioquia y Valencia (Flores, 2003)

Las economías cafeteras y de producción de naranjas propias de Antioquia y Valencia (España) respectivamente, llegaron a ver una de sus cumbres productivas en la década del sesenta. Década en la cual la tierra comenzó a dividirse entre los hijos de los dueños de la tierra cultivable destinada para estos fines. Pero los acontecimientos ocurridos en cada región dictaminaron rumbos distintos para cada una de dichas economías locales.

Antioquia: El caso antioqueño fue bastante particular pues al morir los propietarios de los latifundios cafeteros, fueron sus hijos quienes heredaron la tierra y lo que hicieron con ella fue dividirla entre los diversos herederos, acabando con los latifundios y creando las pequeñas fincas cafeteras, las cuales se volvían poco rentables y para fomentar su autosuficiencia los propietarios decidieron diversificar cultivos, sembrando hortalizas, criando gallinas y cerdos. Y a su vez cada que alguno de estos finqueros morían heredaban a sus hijos pequeñas parcelas, las cuales se alejaban cada vez más del sistema de producción cafetero y se dedicaban a la escasa supervivencia de sus propietarios. Fue así como la economía cafetera antioqueña se debilitó enormemente y perdió el empuje que hasta aquella época había logrado, entrando en un estancamiento productivo.

Valencia: En la localidad de Valencia en España ocurrió un fenómeno similar, sólo que a diferencia del caso antioqueño se optó por crear una cooperativa de productores de naranjas que permitiera a sus miembros mantener el enfoque productivo y no perder el potencial de producción y crecimiento que mantenían hasta la fecha. De ahí que con los fondos de la cooperativa se creó un casco poblacional en el cual todos los propietarios de la tierra y miembros de la sociedad cooperativa podrían habitar; dejando las tierras cultivables exclusivamente destinadas a la producción de naranjas, para de esta manera no desperdiciar terrenos aptos para el cultivo y optimizar el sistema de producción hasta llevarlo a un mejor desarrollo. Así cada que pasaban las generaciones no se perdía realmente la productividad sino que se mantenía un ámbito de cooperación y trabajo por un bien común que era el del desarrollo del sector, a parte que se presentó gracias a esta cooperativa una unificación territorial, lo cual les permitía que todos fueran dueños de todo y evitar así la producción individualista. Permitiendo que todos los miembros trabajaran para todos.

De las dos historias la más exitosa fue obviamente la española, pues el cooperativismo tiene por gran ventaja permitir que el individualismo disminuya y por ende se entra a fortalecer un sector logrando su permanencia y desarrollo en los renglones internacionales y comerciales. Por ello, el sistema de producción cooperativo se plantea como una herramienta importante que puede generar

una pauta de desarrollo para la economía de una nación y para permitir que la producción sectorial se mantenga y fortalezca.

► 9.

Cooperativismo regional en la actualidad

En la actualidad los sistemas de producción aplicados bajo una base cooperativista son muy pocos y no suelen cumplir con algunos de los siete principios mencionados anteriormente. Ya que la actividad del cooperativismo suele disminuir en su base formativa cuando se entra en el juego de capitalismo desmedido o salvaje.

Es debido a esto que una gran parte de las asociaciones de producción cooperativa en Antioquia suelen conllevar una preponderancia comercialista, es decir, que desde su origen suelen enfocarse más por las utilidades y la supervivencia y entrada a los mercados de cada empresa que al trabajo conjunto y el desarrollo sectorial. Lo cual genera que la competitividad se incremente hasta unos niveles no muy propicios para un ambiente de trabajo del orden cooperativo.

Cabe anotar que una porción considerable de las cooperativas existentes en Antioquia suelen mantener unos estándares de desarrollo del sector y de trabajo con mejoramiento continuo encaminado hacia la eficiencia y la productividad (Pietrobelli & Ortega, 2002). Y es precisamente en estas empresas en donde se manifiestan mejores resultados a nivel macro y donde se puede observar un comportamiento del sector mucho más favorable en lo referente a cuestiones de productividad, posicionamiento del mercado y aprovechamiento de ventajas competitivas. Pues la experiencia de las cooperativas de sectores productivos en la región ha demostrado que una fuente de inversión estandarizada y confiable, ligada a un comportamiento de apoyo en la productividad y asesoría técnica y económica adecuada permite que las empresas miembro de dichas sociedades lleguen a unos límites superiores a los planteados por el sistema productivo tradicional.

► 10.

Sobre las cooperativas financieras (Salazar, 2002)

La trayectoria de las cooperativas financieras en el departamento de Antioquia deja manifiesta la necesidad de armonizar las acciones de las cooperativas con las políticas instauradas por el gobierno central. Pues en la década de los noventa fue la lectura incorrecta de las reglas de juego presentadas por el gobierno central el principal causante de la disolución o quiebra de una gran

cantidad de cooperativas financieras a lo largo de todo el territorio. Y es que a causa de esa enajenación en el propio devenir que ignoraba las reglas de juego del ambiente económico colombiano, las cooperativas financieras se chocaron de frente con una avalancha de percances económicos que conllevaron a una ruptura en sus condiciones de operación y posteriormente, en la mayoría de los casos, a un estado de desaparición de las cooperativas financieras. Entrando en escena simultáneamente se presentó el fenómeno de la multifuncionalidad financiera, en la cual las sociedades cooperativas entraron a prestar una mayor cantidad de servicios financieros de los que venían prestando hasta la fecha. Siendo este elemento un generador de condiciones de inestabilidad financiera y pérdida del foco central de acción de las cooperativas financieras.

Fue precisamente esta diversificación de funciones y esta poco desarrollada habilidad de las cooperativas financieras para leer el medio ambiente político lo que acarrió la mayor parte de los problemas, conllevando a la desaparición de la mayor parte de las cooperativas financieras a lo largo de la década de los noventa, quedando en el juego unos pocos sobrevivientes que supieron adaptarse a las exigencias del mercado, el sector político y el medio ambiente económico.

▶ 11.

Ventajas y desventajas del modelo cooperativo

Entre las ventajas del sistema de producción por cooperativas es posible encontrar (Flores, 2003):

- Mayor acceso a capital destinado a la producción.
- Acceso al conocimiento y a la tecnología.
- Poder de negociación con el Estado y con los proveedores.
- Desarrollo sectorial.
- Posicionamiento y apertura hacia nuevos mercados.
- Competitividad ante rivales locales más fuertes o ante competidores extranjeros.
- Mejoramiento en la productividad, precios competitivos y capacidad para economías de escala.
- Acción y beneficios sociales.

Por otra parte entre las desventajas de dicho sistema se puede ver (Flores, 2003):

- Pérdida parcial o total de la autonomía empresarial.
- Reducción de la competencia sectorial (lo que puede ser positivo y negativo).
- Poco poder decisorio.
- Disminución en la propensión a invertir al plantear menores prioridades hacia el incremento de las utilidades.

- Predominio de la horizontalidad en el sistema de asociación.
- Poco accionar en conjunto con el entorno político.
- Omisión de las cadenas productivas (al no propender usualmente hacia la integración con proveedores, comercializadores, etc.).
- Nivel insuficiente de aprovechamiento de las capacidades asociativas sectoriales.

▶ 12.

Sobre los clústers o cadenas productivas

Un modelo productivo y competitivo más complejo y eficiente es el de los famosos distritos industriales de cadenas productivas o clústers productivos. Los cuales a diferencia de los modelos cooperativos de producción no muestran un sistema de integración horizontal sino un sistema vertical que va hacia atrás y hacia delante en la cadena de producción y de valor (Pietrobelli & Ortega, 2002).

▽ 12.1.

Definición de clústers

Los sistemas de clústers son modelos de producción sectorial encadenados, que permiten el fortalecimiento de un sector productivo encadenado a los sectores complementarios de dicho mercado. “Los clústers son concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas que actúan en determinado campo. Agrupan una amplia gama de industrias y otras entidades que son importantes para competir” (Porter, 1999: 114).

Los clústers pueden abarcar: proveedores de insumos, materias primas, servicios, etc. También a comercializadores, clientes, empresas de productos complementarios, empresas relacionadas directa e indirectamente con el sector, universidades y/o instituciones técnicas, entidades financieras y al sector estatal. Y son estas entidades en conjunto las que pueden fortalecer el crecimiento y desarrollo de un clúster convirtiendo al mismo en una súper estructura vertical con grandes posibilidades de éxito en el mercado mundial.

▶ 13.

Estructura vertical

La estructura de los clústers a diferencia de las asociaciones cooperativas se centra más en una verticalidad de la integración que en una horizontalidad.

Pues los diversos agentes que intervienen en los diversos procesos de producción y comercialización son los que más influyen en las decisiones finales de las empresas y se suele tomar a los competidores (que sería la horizontalidad) como un aliciente para mejorar los procesos. Es decir que los competidores se tornan en un elemento que promueve la industrialización, y la mejora de los productos y servicios, por tanto, en los distritos industriales se promueve la competencia entre productores para de esta manera generar unas condiciones de competencia y desarrollo sectorial más estructurada.

Por otra parte, con el planteamiento de la integración vertical del sector se permite plantear la verdadera fortaleza del clúster, la cual es permitir el crecimiento en las condiciones competitivas por medio de un fortalecimiento en las cadenas de valor que permite por tanto reducir costos, generar economías de escala, incentivar la inversión y la producción, posicionar el sector en el mercado internacional y generar condiciones de I + D que convierten a las diversas empresas del sector en herramientas altamente competitivas.

Para comprender con mayor claridad lo que representa la integración con los diversos miembros de un clúster veamos uno por uno los más destacados y cómo afectan al sector mismo acorde al planteamiento de Michael Porter (1999).

► 14. Proveedores

Cuando la integración con los proveedores será el sector quien se fortalezca en varias formas: la primera es el aumento en el atractivo del mercado lo cual atrae a inversionistas, empleados y miembros de sectores complementarios del área productiva. También se obtienen precios más bajos, no sólo por las materias primas sino también por los bienes de capital y los servicios en todas sus formas (públicos, financieros, de seguros, vigilancia, etc. con lo cual se obtiene una ventaja considerable permitiendo incrementar la producción, reducir los costos, mejorar la calidad de las materias primas necesarias para el producto (mejora el producto), generar valor agregado a la producción y por ende volver más atractivo y competitivo el sector.

Cuando se crea un distrito industrial se logra que los principales proveedores mundiales se fijen en dicha región y puedan pensar en optar por instalar plantas de producción en dicha región, con lo cual se disminuyen los costos de transporte y se puede generar la llegada de mejores materiales y/o maquinarias para el desarrollo del sector en cuestión. Pues con mejores materias primas o bienes de producción se pueden fabricar mejores productos, de mayor calidad y a precios mucho más eficientes. También se permiten formas de pago más cómodas que faciliten la producción y la incentiven. A parte que con los proveedores adecuados

se pueden generar las condiciones para las economías de escala que tanto están requiriendo los mercados mundiales.

▶ 15. Comercializadores

En la comercialización se obtiene una ventaja competitiva que desarrolla el clúster al permitir la llegada de los bienes generados en el clúster hasta el consumidor final o hasta los consumidores de transformación. Ya que el poder de que los productos lleguen a manos de los clientes es en donde reside la esencia de la actividad comercial y si un clúster está en capacidad de producir a muy bajos costos productos de excelente calidad, pero dichos productos no son adquiridos se está perdiendo la finalidad del clúster mismo.

Cuando los comercializadores entran en juego con los clúster se pueden obtener beneficios no sólo económicos directos sino también relacionados con el posicionamiento del producto, el conocimiento y la retroalimentación necesaria para el mejoramiento continuo. Pues son los comercializadores quienes están siempre de la mano con el cliente y entienden apropiadamente sus demandas y exigencias, por lo que se puede aprender mucho de estos.

▶ 16. Entidades financieras

Las diversas entidades financieras se sienten inclinadas a realizar inversiones con menores tasas en los distritos industriales de los clústers, pues al ser los clústers más atractivos para la inversión, el riesgo disminuye y se pueden obtener con más seguridad los dividendos esperados por las inversiones. A su vez que las entidades financieras pueden apoyar a los distritos industriales ofreciendo a las empresas del sector no sólo intereses más bajos sino también mayores facilidades de pago (Salazar, 2002).

De esta manera se incrementa el atractivo del renglón económico lo que genera que nuevas empresas y proveedores se involucren hacia el área económica del clúster, generando mayor competencia y por ende más y mejores productos a un precio más competitivo. A su vez que las entidades financieras apoyan el crecimiento del sector y se convierten en dinamizadores constantes de la economía local.

▶ 17.

Las instituciones de educación superior

Es importante tener en cuenta que el papel que las instituciones de educación juegan es muy importante en el interior de un cluster, puesto que las instituciones de educación superior cuando realizan investigación aportan enormemente al desarrollo de los clústers de dos maneras principales.

La primera se presenta en brindar al mercado laboral profesionales y técnicos más capacitados. Lo que desencadena en el sector en un mejoramiento constante y en un desarrollo óptimo de la productividad, ampliando los niveles de eficacia y eficiencia permitiendo obtener mejores resultados, productos y unas condiciones de desarrollo sectorial bastante notorias. A su vez que fomenta la importación de profesionales más capacitados atraídos por el atractivo creciente del sector y del mercado laboral.

En segunda instancia es el papel de la investigación lo que posibilita el crecimiento y el desarrollo del sector, pues con una investigación de parte de las instituciones de educación superior en combinación con el sector empresarial y el Estado se pueden generar unas condiciones de I + D que potenciarían al máximo la capacidad del sector. Permitiendo generar más y mejores productos, tecnología aplicada y un sin fin de beneficios que la investigación puede ofrecer al sector.

Por ello la asociatividad y participación de las instituciones de educación superior tanto desde el punto de vista técnico como profesional es una herramienta que garantizaría el desarrollo y mantenimiento óptimo del distrito industrial en el tiempo y lo fortalecerá hasta volverlo altamente competitivo.

▶ 18.

El papel del Estado

La función del Estado en un distrito industrial es crucial para el desarrollo del mismo, pues es éste el encargado de generar las condiciones necesarias para que el clúster no sólo se genere sino también para que pueda ser sostenible. Por eso desde la función social del Estado se debe respaldar al clúster para que se convierta en una herramienta importante para la nación en la cual se generen empleos, ingresos estatales y muchos otros elementos trascendentales.

Existen varios elementos en los que el Estado deberá aportar a los distritos industriales entre los que se encuentran: más convenientes imposiciones tributarias, facilitar la inversión de infraestructura en la región, brindar condiciones de seguridad, apoyar la investigación, promover el empleo en el sector, facilitar las

importaciones necesarias e incentivar la creación de empresas con condiciones de menores costos de producción (De Soto, 1987).

▶ 19.

Las empresas complementarias

Existen muchas empresas que poseen un carácter de complementariedad con un sector determinado o un carácter de sustituto. Estas empresas se convierten en dinamizadoras del sector pues permiten un desarrollo local y un énfasis que refuerza las cualidades especiales del distrito industrial. Es importante notar que las empresas complementarias refuerzan las necesidades de consumo permitiendo obtener todos los artículos relacionados con el sector en un solo distrito industrial y no tener que optar por varios lugares para obtener un producto que disponga de sus complementos directos y/o indirectos.

▶ 20.

Ventajas y desventajas Porter (1999)

Entre las ventajas más comunes dentro de los clústers encontramos:

- Incrementos en la productividad.
- Acceso a empleados y proveedores.
- Acceso a información especializada.
- Actividades complementarias.
- Acceso a instituciones y bienes públicos.
- Más motivación y mejores índices y mediciones.
- Innovación, desarrollo y sostenimiento sectorial.
- Mantenimiento de la flexibilidad individual.
- Mejores precios, mayor competitividad y facultad para la generación de economías de escala.
- Mayores canales de comercialización y propensión de los consumidores hacia los clústers.

Entre las desventajas se observan:

- Niveles relativos de co-dependencia.
- Incremento de la competencia en el marco geográfico.
- Disminución de precios, lo que puede reducir los ingresos.
- Curva de aprendizaje y afianzamiento del clúster muy prolongada.
- Dependencia de las condiciones estatales.

▶ 21. Clústers en Antioquia

▽ 21.1 Experiencia local

La formación de distritos industriales en Antioquia ha tenido una experiencia limitada, más que todo avalada por PYMEs que se han encargado de fortalecer dichos sectores en condiciones de precariedad y bajos niveles de ingresos por parte de dichos miembros. Pues aunque en los clústers antioqueños se genera un desarrollo sectorial, se puede observar que los índices de utilidades propias de la mayor parte de las PYMEs involucradas con el sector son bastante bajos y aunque son generadores de empleo presentan un problema considerable y es que no representan un factor atractivo para la generación de empleo en el sector por parte de la mano de obra altamente calificada, lo cual se traduce en un posible estancamiento posterior del clúster al no generar factores de alta innovación técnica.

Es importante también considerar que la experiencia de los clústers en el país ha permitido que empresas regionales mantengan una sostenibilidad en el tiempo que si no fuera por dichos clústers no la hubiesen obtenido. Pues al generarse factores de promoción, desarrollo y competitividad varios de los sectores industriales se vuelven solventes y han permitido una supervivencia basada no sólo en la satisfacción del consumo interno sino también con base en las cualidades exportadoras del sector industrial en sí.

▽ 22.2 Sector textil y de confecciones en Medellín

El sector textil y de confecciones en el área metropolitana ha sido un sector existente desde el siglo XVII cuando se presentaron los primeros esbozos productivos de telas para satisfacer la demanda de vestidos de la nación. Esta industria se mantiene en la actualidad presentando desarrollos en algunos campos pero también estancamientos en otros (Pietrobelli, 2002). Por ello es importante analizar el papel de los clústers en dicho campo para facilitar la observación de las condiciones que permiten la supervivencia del sector hasta la actualidad.

El sector textil se ha caracterizado por ser parte de un mercado oligopólico, dominado por unas pocas grandes empresas que han mantenido una trayectoria considerable (Pietrobelli & Ortega 2002). Esto en conjunto con el papel de las PYMEs que han ayudado por medio de procesos de maquila a mantener intacta la estructura del sector reduciendo costos de producción y permitiendo un margen de utilidad y sostenibilidad mayor al de los sectores similares en los demás

departamentos del resto del país. A parte esta la capacidad de generación de empleo propia de dichas PYMEs que garantizan una supervivencia avalada por la población que posee unas actitudes que apoyan el sector para garantizar dicha supervivencia.

Paralelamente las redes de comercialización afianzan el consumo interno y externo del sector, avalando grandes ventajas para el sector y permitiendo potencializar el consumo mismo, lo cual permite generar ingresos superiores al sector y consolidar la cadena de valor permitiendo desarrollar ventajas competitivas. También han hecho parte de dicho clústers las instituciones tanto públicas como privadas que han actuado como facilitadores para el emerger del distrito industrial, permitiendo que el área de los textiles y las confecciones actué de manera pro activa y sostenible en un mercado nacional y mundial.

► 23.

Conclusión. Entre clústers y cooperativas

La importancia de cada uno de estos modelos de producción no se puede declarar de exitosa o no exitosa, pues el éxito de un modelo de producción depende de una gran cantidad de factores tanto endógenos como exógenos que deberán ser tenidos en cuenta para poder afianzar la supervivencia y capacidad de un modelo determinado.

Los modelos cooperativos por un lado permiten enfatizar al sector hacia una sola finalidad, sea ésta de maximización de beneficios, de incrementar la productividad, mejorar la competitividad o fortalecer el sector. La clave del modelo de trabajo cooperativo permite una integración horizontal en el que los productores se alían con su competencia para mejorar los resultados. Eso sí perdiendo hasta cierto punto la autonomía propia de cada empresa.

Por otro lado los clústers se refuerzan cada día más como un modelo de gran eficiencia, que permite el surgimiento empresarial, el desarrollo de la productividad y del sector, y permite generar condiciones sociales, económicas, educativas, de desarrollo, etc. que no es posible obtener por medio del modelo cooperativo. Pues un clúster productivo es un elemento capaz de generar factores que no sólo benefician a unas pocas empresas sino también a todos los sectores involucrados, sea hacia arriba o hacia abajo en la cadena de producción. Pues la integración vertical del clúster permite potencializar las capacidades del sector hasta convertirlo en una herramienta de gran capacidad competitiva.

En ambos modelos es importante establecer que el individualismo no es una herramienta que genere condiciones competitivas, pues la integración es un factor de desarrollo crucial para cualquier renglón productivo. Por ello el trabajo

conjunto determinará la obtención de las habilidades máximas de un sector en una región determinada. Y no sólo el trabajo conjunto entre empresas del sector sino también con el Estado quien es definitivamente el que está en mayor capacidad de promover el crecimiento y la competitividad de un sector o renglón económico establecido.

Bibliografía

Dávila, R. (2002). Las cooperativas en Colombia: innovación organizacional y novedad académica. Cuadernos de Desarrollo Rural. (48) 99 – 115.

De Soto H. (1987). *El otro sendero*. Bogotá: Oveja Negra.

Drucker, P. (1997). *La sociedad post capitalista*. Grupo Editorial Norma.

Flores, M (2003). *Producción cooperativa*. Alicante: Antares.

Pietrobelli, C y Ortega, T. (2002). *Industrial Clusters and Districts in Colombia? Evidence from the textile and garments industry*. Cuadernos de Administración. 15 (24), 73- 103.

Porter, M. (1999). *Los clústers y la competencia*. Gestión. 2 (1), 114- 129.

Reveron, J. M. (2002). Motores de cambio. *Revista Cambio*. (480), 66 – 72.

Salazar, H. (2002). *Síntesis histórica del cooperativismo de ahorro y crédito*. Investigación asociativa, estadística y jurídica de los organismos cooperativos con actividad financiera en el departamento de Antioquia. 13- 28.

Silvia J. M, Dávila R. (2002). *Gestión y desarrollo: la experiencia de las cooperativas en Colombia*. Santa fe de Bogotá: javegraft.

Tapscott, D. (1997). *Economía digital*. Santa de de Bogotá: McGraw – Hill.

Villamizar A. R, Mondragón A. J. C. (1997). *Zenshin: lecciones de los países del Asia-Pacífico en tecnología, productividad y competitividad*. Santa fe de Bogotá: Grupo editorial Norma.