



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

**Clúster y Cadena de Valor como Modelo Comprensivo y Flexible de la Competitividad
de las Empresas**

- Área del conocimiento y temática: Economía y Negocios
- Nombre de autor: Jahir Lombana, Ms.A., Ph.D.
- Institución a la que pertenece: Escuela de Negocios – Universidad del Norte
- Domicilio: Kilómetro 5 Vía Puerto Colombia, Atlántico– COLOMBIA
- Número de teléfono: (57 5) 3509509 Ext.4032 y fax: (57 5) 3509310
- Correo electrónico. lombanaj@uninorte.edu.co
- Dirección para correspondencia :

Jahir Lombana, Ms.A., Ph.D.

Oficina 4-20G2 Universidad del Norte – Escuela de Negocios

Kilómetro 5 Vía Puerto Colombia, Atlántico– COLOMBIA

Resumen

Los conceptos y modelos de la competitividad del *mainstream* liderado por Michael Porter han sido criticados por su limitada aplicabilidad a un espectro más amplio de unidades de análisis, por su restricción al ámbito doméstico y por el papel del gobierno. En este documento se utiliza la empresa como unidad de análisis, y se sugiere un concepto y un modelo de competitividad que recoja tanto aportes del *mainstream*, como de sus críticos. El objetivo de este documento es flexibilizar y a la vez hacer más comprensivo el modelo del *mainstream*. El modelo sugerido se ha dado en denominar “modelo de clúster y cadena de valor” el cual es una alternativa para analizar la competitividad de las empresas.

Palabras clave: clúster, cadena de valor, competitividad de las empresas

Abstract

Concepts and models by the competitiveness' mainstream led by Michael Porter have been criticized for its limited applicability to a broader spectrum of units of analysis, its restriction to the domestic sphere and the role of the government. This paper uses the firm as the unit of analysis and suggests a concept and a model of competitiveness which covers both the mainstream and its critics. The aim of this paper is to flexibilize the mainstream model and at the same time, make it more comprehensive. The model is named: "the cluster and value chain model" and it is suggested as an alternative to analyze the competitiveness of firms.

Keywords: cluster, value chain, competitiveness of the firms

Introducción

Las teorías del comercio basadas en la competitividad lideradas por Michael Porter resultan coherentes a las realidades de países desarrollados. Los países en vía de desarrollo requieren una metodología adaptable a su propio entorno. Adicionalmente existen críticas al papel del gobierno y el ámbito internacional que es restringido por su diamante “doméstico” de la competitividad. Los países en desarrollo han supeditado sus esquemas de gerencia a las Escuelas de Negocios de países desarrollados. No existe evidencia empírica de que la utilización de estos modelos sin ajuste alguno a las condiciones domésticas de países en desarrollo, hayan afectado los resultados de política de los gobiernos que los han implantado. Lo que si existe es una duda respecto a si estas metodologías son el verdadero reflejo del ambiente competitivo en que se desenvuelven las empresas¹.

Lo que se propone en este documento es flexibilizar el modelo del *mainstream*² a las condiciones de las empresas en países de desarrollo relativo diferente y adaptando determinantes que son críticos como lo son el gobierno y el sector externo. Se busca que el modelo resultante no tenga como limitantes su aplicación a sectores y países con grado de desarrollo disímiles. Es decir el modelo a exponer es uno comprensivo pero a la vez flexible. Además, el papel del gobierno dadas las coyunturas resulta cada vez más decisivo y la preponderancia de las empresas transnacionales (no necesariamente corporaciones) reevalúan la concepción de una competitividad limitada a lo doméstico.

Este trabajo es el resultado de la revisión de literatura de diferentes modelos de la competitividad, de donde se han extraído elementos para hacer un esquema comprensivo y ecléctico que se pueda aplicar a empresas en países de desarrollo relativo diferente.

Este documento propone un modelo de clúster y cadena de valor utilizando los determinantes de la competitividad del “Diamante de Porter”, haciendo algunos ajustes en la interrelación con el gobierno y el sector externo que en Porter se ubican analíticamente como exógenos al modelo e incluyendo el nivel de análisis meso, como aporte del Instituto Alemán de Desarrollo (DIE, por sus siglas en alemán).

Para la proposición del modelo se requiere como primera medida establecer una definición de competitividad que sirva como parámetro de localización analítica. En una segunda parte, se establecen los supuestos del modelo del *mainstream* que son objeto de crítica y cómo esos

¹ El Foro Económico Mundial cuyo trabajo de competitividad se basa en el modelo de Michael Porter ha colocado a EE.UU. en los últimos años 2007-2008 y 2008-2009 como el país más competitivo. Sin embargo la reciente crisis financiera mundial con epicentro en EE.UU. pone en duda el ambiente competitivo de este país. En el ranking 2009-2010, Suiza pasa a ser el país más competitivo y EE.UU., el segundo

² El *mainstream* es liderado por el Institute for Strategy and Competitiveness de la Escuela de Negocios de Harvard University.

supuestos se adaptarían a las condiciones ampliadas de la competitividad, para en una tercera parte explicar el modelo. En la última parte se hacen algunas conclusiones.

Concepto de Competitividad

Existe consenso en que no hay una definición única para competitividad (Krugman, 1994; Ezeala-Harrison, 1999; Mahmood & Ezeala-Harrison, 2000; Chavarria et al., 2000; Ibañez, 2001). Es en la definición que tomé el investigador o el hacedor de política en la que se debe encuadrar el modelo a estudiar. Para el caso concreto de este artículo se hace una diferencia analítica entre dos conceptos: entorno competitivo y competitividad. Entendiendo por el entorno competitivo el espacio analítico donde las empresas, industrias, sectores y sus consecuentes productos se enfrentan y cooperan para lograr el éxito internacional³.

Un primer elemento a considerar es el nivel de análisis en el que se va a ubicar el concepto, esto es el espacio analítico de agregación en el que se inscribe la competitividad. Considerando la economía como disciplina, se puede hablar de los niveles de análisis macro y micro. En la escuela de pensamiento alemana se ha incluido el nivel meso (Altenburg et al., 1998; Meyer-Stamer, 2001), como un lugar intermedio entre lo macro y lo micro donde se aplican políticas específicas para sectores específicos.

Para la competitividad se requeriría un ambiente macroeconómico estable para que las empresas, sectores y/o industrias en el nivel micro puedan desarrollarse. El nivel meso se convierte entonces en políticas estratégicas emanadas de asociaciones, gremios y gobiernos para motivar la competitividad de empresas, sectores y/o productos específicos.

Una vez se especifique el nivel de análisis, se debe enmarcar el estudio a la unidad de análisis en la que va recaer finalmente el concepto. Para el nivel macro, la unidad de análisis por agregación es el país o Estado-Nación, concebido como un territorio geográfico establecido, políticamente independiente y soberano. En una concepción liberal, el gobierno que hace parte del Estado-Nación sería el garante únicamente de la seguridad y dejaría que los agentes económicos privados establecieran las relaciones comerciales y financieras con sus pares de otros países. Una concepción más real pone al gobierno como actor fundamental en las relaciones comerciales y financieras. Como una crítica a los conceptos del *mainstream* y siguiendo la corriente de análisis de Krugman (1994), un país no puede ser competitivo, porque

³ Éxito internacional es definido "como poseer Ventaja Competitiva relativo a competidores mundiales..." medido por "(1) la presencia de substanciales y sostenidas exportaciones a una amplia serie de naciones y/o (2) significativo monto de inversión extranjera basada en técnicas y activos creados en el país de origen para la fase estadística de la investigación" (Porter, 1990, p.25)

simplemente un país no va a la bancarrota. Lo que sí se puede establecer, es que el país tenga un entorno competitivo favorable o desfavorable.

El entorno competitivo es calificado por diferentes instituciones como el World Economic Forum, el Institute for Management and Development (IMD), entre otros. Independiente de la metodología que usan, sus determinantes son aplicables al país como un todo, pero el entorno competitivo puede variar de manera muy drástica de región a región, particularmente en aquellos países en desarrollo con políticas y gobiernos centralizados. Dichas diferencias domésticas afectarán por supuesto la localización de las empresas y su competitividad. Como la UNCTAD (2009) lo menciona: “Es preciso adoptar medidas en el ámbito microeconómico para fortalecer a las empresas nacionales otorgándoles acceso al crédito, a la tecnología y a los servicios empresariales”, esto es el entorno competitivo. Sin embargo dichas políticas pueden ser enfocadas a un sector específico que es escogido por ventajas adquiridas o en el que se busca crearlas, es aquí donde se ubica el nivel de análisis meso. Evidentemente la elección de sectores específicos para generar competitividad deja de ser el resultado del libre juego de oferta y demanda, considerándose de esta forma una imperfección del mercado. Con esta premisa, la competitividad necesariamente se enmarca en la nueva teoría del comercio que admite imperfecciones del mercado para explicar las relaciones económicas internacionales.

Como resultado de lo anterior se tiene que el nivel de análisis micro es el apropiado para ubicar la definición de competitividad. Son los sectores, empresas y/o productos, las unidades de análisis que compiten. En cuanto a los sectores que compiten es posible comparar los que están en la misma actividad económica haciendo un análisis horizontal, esto es evaluar el mismo sector en varias regiones y/o países. O de tipo transversal cuando en una misma región diferentes sectores compiten por ejemplo por la adjudicación de recursos gubernamentales.

En cuanto a la competitividad de las empresas es importante destacar dos elementos: su escala y su trascendencia internacional. El tamaño de la empresa es el primer problema a enfrentar cuando se habla de economías a escala. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) pueden trascender las fronteras domésticas de escala si se asocian con otras PYMES o corporaciones, o también pueden acceder por si solas a nichos de mercado que no exigen mayor escala. Por otro lado las corporaciones transnacionales pueden trascender las fronteras de manera autónoma o soportarse de empresas más pequeñas o clústeres que hagan actividades de manera más eficiente.

Finalmente respecto a la competitividad de los productos, depende de la estrategia de las empresas. La teoría de Vernon del Ciclo de Vida del Producto es la que podría mejor explicar esta característica. (Vernon, 1966).

Como definición general se asume que competitividad es la comparación dinámica de empresas, industrias, sectores con sus respectivos productos o servicios que cooperan y/o rivalizan en un determinado lugar concreto o virtual.

La comparación dinámica implica una evolución de las ventajas que tiene la empresa, industria o sector sobre otra y que dicha comparación es de carácter permanente. Una empresa no es competitiva en un solo momento, su competitividad surge y se desarrolla positiva o negativamente de manera constante.

La característica de cooperación y/o rivalidad viene de la teoría de las aglomeraciones industriales o clúster (Porter, 2000; Chavarria et al., 2000; Schmitz & Nadvi, 1999). Las empresas localizadas en un espacio físico común suplen sus necesidades entre sí. Cualquier solución a una falencia al interior del clúster depende de una sinergia inter-empresarial. Por otra parte al exterior del clúster, los miembros rivalizan por aumentar su participación en el mercado y promover su producto y/o servicio por encima del de los demás.

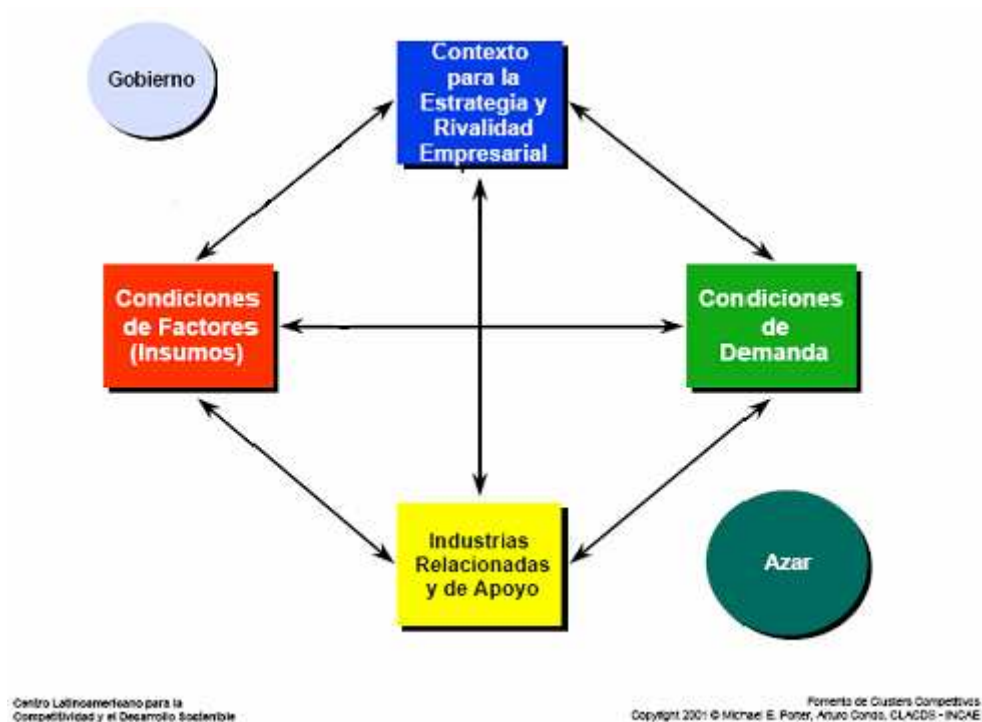
La localización concreta o virtual es el espacio de movimiento de la empresa, industria y/o sector dentro del entorno competitivo. Normalmente son los gobiernos los que proveen la infraestructura y condiciones básicas para poder competir. Sin embargo, las empresas al trascender fronteras dependen cada vez menos de un Estado-Nación y tienen que localizarse estratégicamente para obtener las mejores ventajas de su entorno y en algunos casos crearlas. Un espacio nuevo de análisis es el virtual, que se refiere al uso de las nuevas formas de comunicación y tecnologías para relacionarse y crear clúster sin necesidad de un espacio físico.

Análisis crítico al modelo de competitividad del *mainstream*

El modelo de la competitividad basado en el Diamante de Porter (1990) se fundamenta en la capacidad de innovación y tecnología que tienen las empresas para lograr “éxito internacional”. Para que las empresas sean competitivas dependerán de la capacidad que tengan para interrelacionar los determinantes del “Diamante”: 1) Condiciones de los factores; 2) Condiciones de la demanda; 3) Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas; 4) Industrias/sectores conexos y de apoyo. Los elementos exógenos a la empresa, o que no son controlados por esta con: el gobierno y el azar.

En este esquema el gobierno no hace parte endógena del modelo que es una diferencia con el que aquí se expone. Otra diferencia es la separación explícita entre las esferas doméstica e internacional que para Porter parece ser obvia.

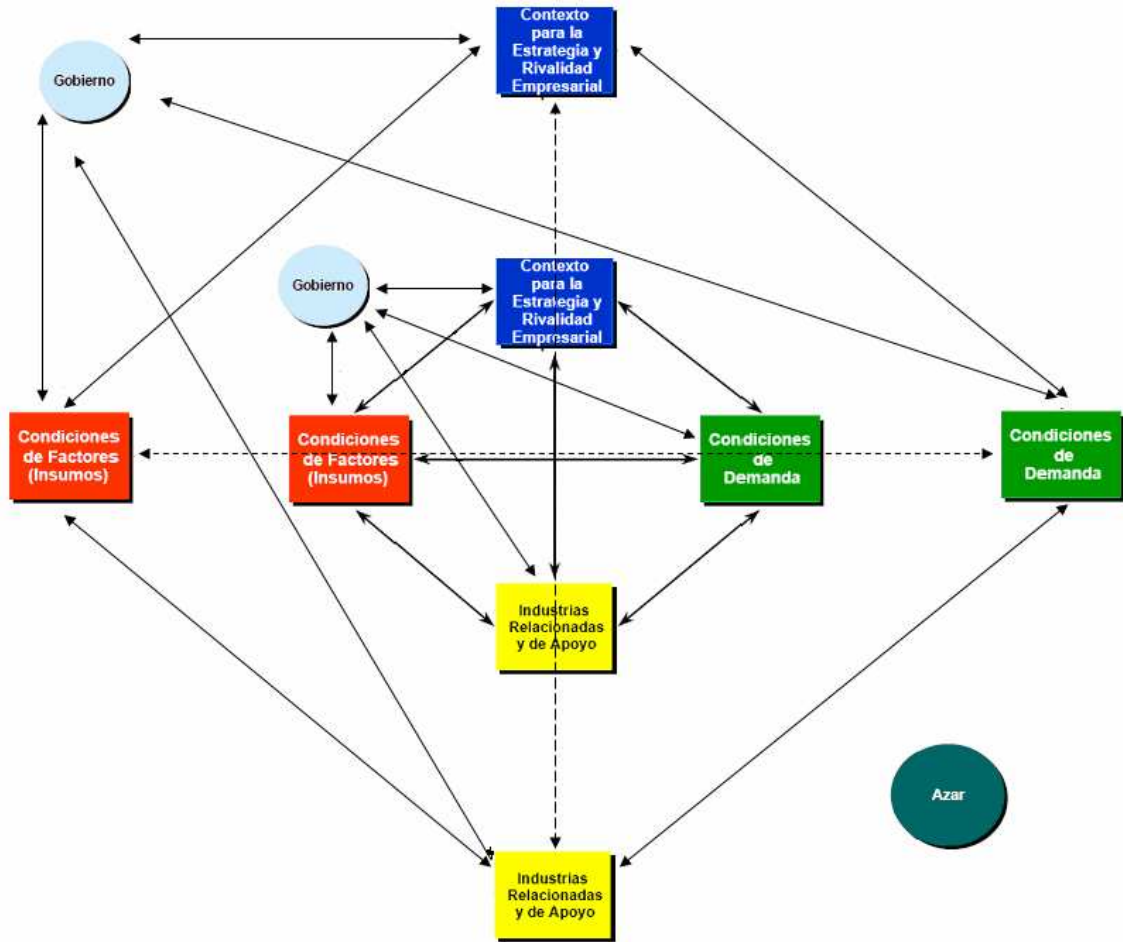
Diamante de la Competitividad de Michael Porter



Varios han sido los autores que han reformulado el diamante de la competitividad de Porter o que han elaborado un modelo diferente al del *mainstream*.

Uno de los modelos que critica directamente a Porter es el del “doble diamante” de Rugman (1998). La crítica fundamental que hace Alan Rugman al modelo de Porter es el ámbito de aplicación del diamante a los mercados domésticos. Para Rugman, Porter no incluye el ámbito internacional como espacio de análisis y asume que un producto que es competitivo localmente, lo será internacionalmente. Para explicar la necesidad de incluir el ámbito internacional explícitamente en el modelo, Rugman elaboró el “doble diamante de la competitividad”, utilizando los mismos determinantes de Porter, pero también desde el ámbito internacional. Esto es que las empresas que analizan sus determinantes localmente, también tienen que hacer el respectivo análisis con perspectiva internacional.

Doble (diamante) pentágono de Rugman



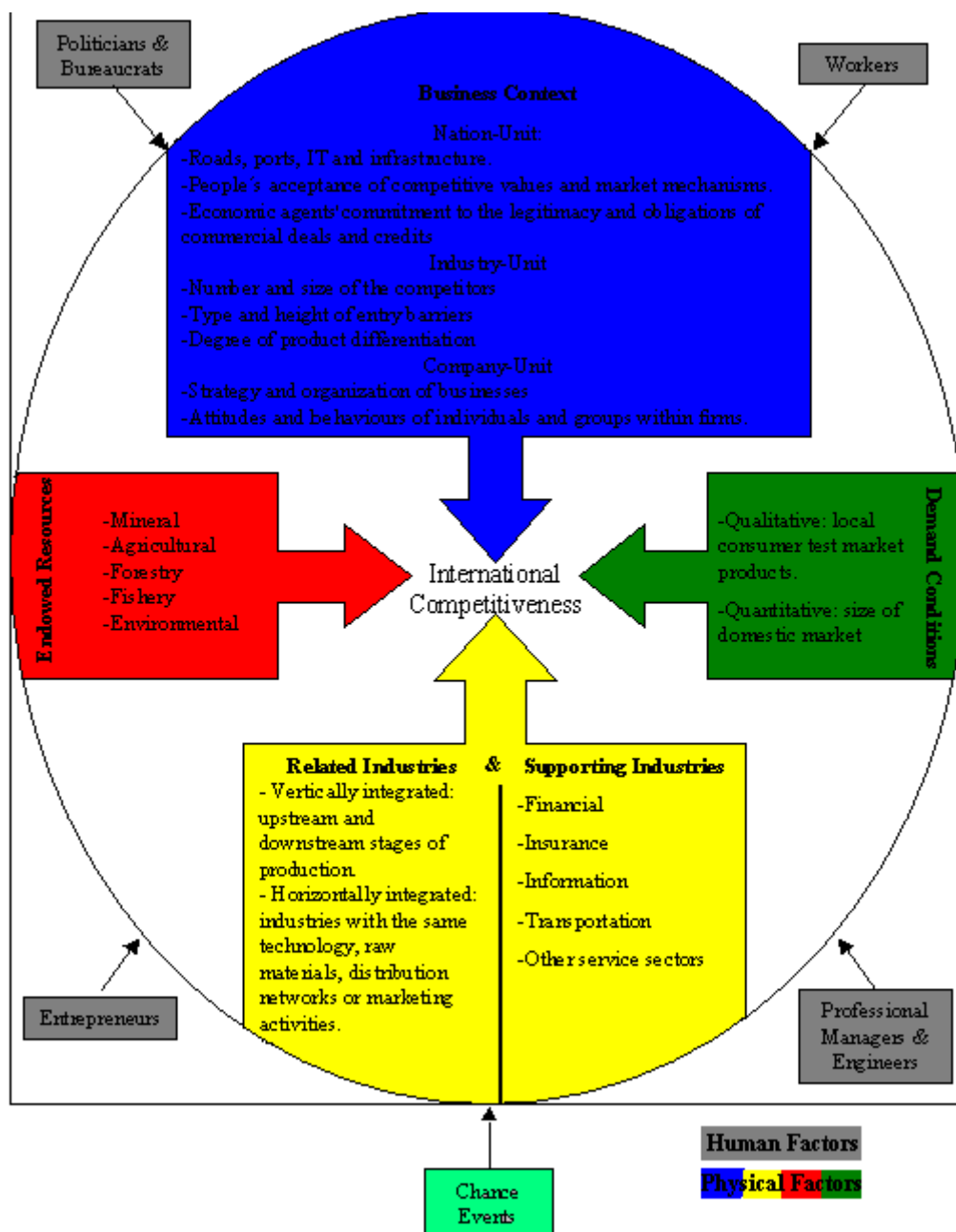
Fuente: Elaboración propia con base en Rugman (1998)

Adicionalmente Rugman, critica el análisis de Porter que ubica al gobierno como exógeno al modelo. Como se verá más adelante existen políticas gubernamentales basadas en presiones de grupos de interés o en estudios sectoriales que identifican industrias, empresas o productos como abanderados en políticas nacionales. Para estos casos el gobierno pasa a ser endógeno y por consiguiente se analiza que las empresas pueden de manera indirecta, controlar políticas y/o estrategias gubernamentales. El diamante de Porter se convierte entonces en un pentágono de la competitividad.

Dong-Sung Cho (2000) mostró la falta de rigor de los modelos de competitividad en países en desarrollo. Nuevamente y al igual que Rugman, pone al gobierno como determinante fundamental en la competitividad de una empresa. Más que la elaboración de un nuevo modelo, lo que hace Cho es reagrupar los determinantes de Porter y redefinir sus interrelaciones.

En cuanto a la reagrupación de factores, Cho define dos tipos: humanos y físicos. En primer lugar, los factores humanos incluyen a los grupos de políticos y burócratas, empresarios, profesionales y trabajadores y en segundo lugar, los factores físicos como recursos básicos, demanda doméstica, industrias conexas y de apoyo y otros ambientes. Los factores humanos movilizan los factores físicos para alcanzar la competitividad. Finalmente, la casualidad en el noveno factor, que como factor externo puede afectar paralelamente a los otros ocho.

Modelo de los nueve factores de la competitividad



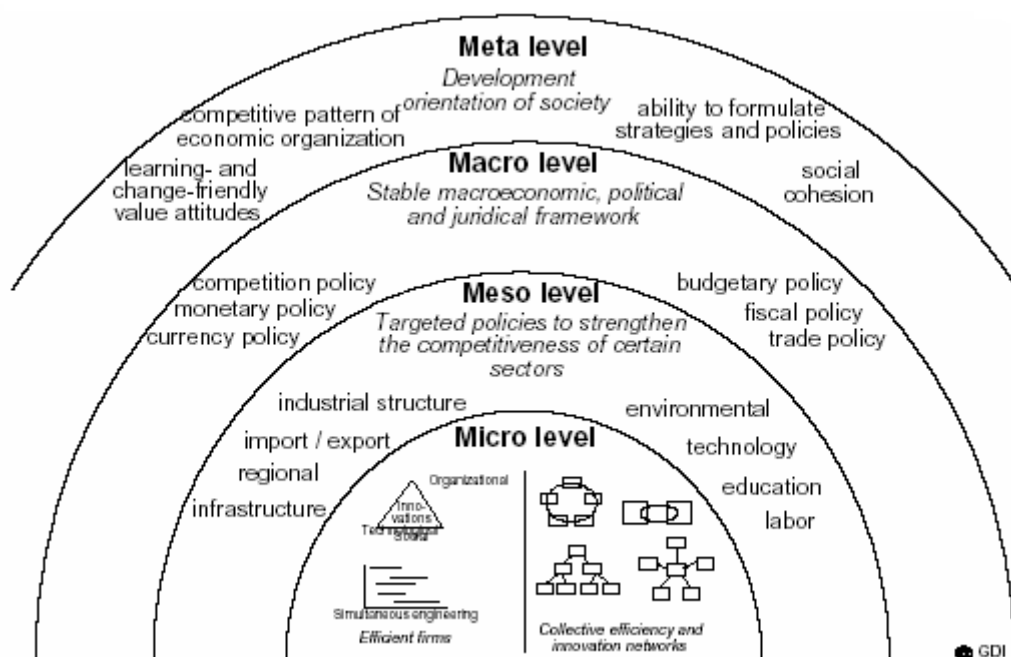
Fuente: Cho (2000)

La principal diferencia del “diamante de Porter” es el tratamiento del determinante: condiciones de los factores. Cho divide este determinante en dos: trabajo y recursos naturales y los separa en diferentes sub-factores. Los factores humanos son los empleados que explican la variable trabajo y los factores físicos son los recursos naturales.

El mejoramiento de cada uno de los nueve factores de Cho determina la posibilidad para un país de moverse desde una etapa de menor desarrollo a una etapa superior de acuerdo a la competitividad de sus empresas.

Un modelo que trasciende el estudio que hace Porter de la competitividad y que resulta más comprensivo en términos de inclusión de niveles de análisis adicionales a los comúnmente usados macro y micro, es el del Instituto Alemán para el Desarrollo (DIE por sus siglas en alemán): Modelo Sistémico de la Competitividad (Esser et al., 1996; Meyer-Stamer, 1998). Este modelo agrega a los niveles macro y micro 1) el nivel Meta que incluye los valores culturales y actores sociales que apuntan al desarrollo, mientras que 2) el nivel Meso define las políticas e instituciones específicas necesarias para configurar industrias y su ambiente y crear ventaja competitiva. Para efectos de este documento, el nivel Meta sobrepasa los objetivos propuestos, por otra parte el nivel Meso configura el nivel de análisis donde el modelo de Porter puede complementarse a través de las políticas gubernamentales y estrategias empresariales para sectores y empresas específicas. El modelo del DIE agrega los aspectos socio-culturales que no son evaluados por ningún otro análisis de competitividad y resalta las meso-políticas y meso-instituciones como los puentes analíticos entre los niveles macro y micro.

El nivel meso en el modelo sistémico descansa sobre la teoría de los clústeres donde políticas específicas (meso-políticas) son promulgadas por instituciones gubernamentales o privadas (meso-instituciones) para un conjunto de empresas con actividades similares o complementarias que se han establecido en un espacio geográfico (Richardson, 1972; Ellison & Glaeser, 1994). Un ambiente macro estable garantiza que los clústeres en el nivel meso puedan nutrirse de las estrategias y políticas públicas y privadas para que en el nivel micro las empresas cooperen y compitan.



Fuente: Altenburg et. al (1998)

En el determinante que Porter llama, sectores conexos y de apoyo hay elementos que deben aclararse a fin de elaborar un modelo comprensivo. Para el *mainstream* ha habido un progreso en la definición, por un lado de los clústeres que son empresas similares, y por otro lado la cadena de valor que son empresas que las soportan con materias primas o con valor agregado de acuerdo a la posición de la empresa dentro de dicha cadena. Para el *mainstream*, los conceptos de clúster y de cadena de valor se traslapan, para este documento se entiende que clúster y cadena de valor son dos espacios analíticos diferentes. De hecho, los eslabones formados por los clústeres (empresas similares) pueden juntarse con otros clústeres hacia atrás (empresas proveedoras de materias primas) y hacia delante (empresas proveedoras de valor agregado) para conformar una cadena de valor.

De las anteriores críticas surgen algunos elementos que deberían ser incluidos en un modelo más comprensivo de la competitividad, teniendo en cuenta fundamentalmente cinco puntos:

- 1) El gobierno necesariamente afecta las decisiones de las empresas y las empresas pueden influenciar las decisiones de los gobiernos. Por lo que la exogeneidad de este componente en el modelo del *mainstream* queda en duda.
- 2) Las empresas cada vez se ven más afectadas por aspectos fuera de sus fronteras y es en este ámbito donde para el análisis de la competitividad debe incluir los determinantes que puedan afectar a las empresas de otros países.

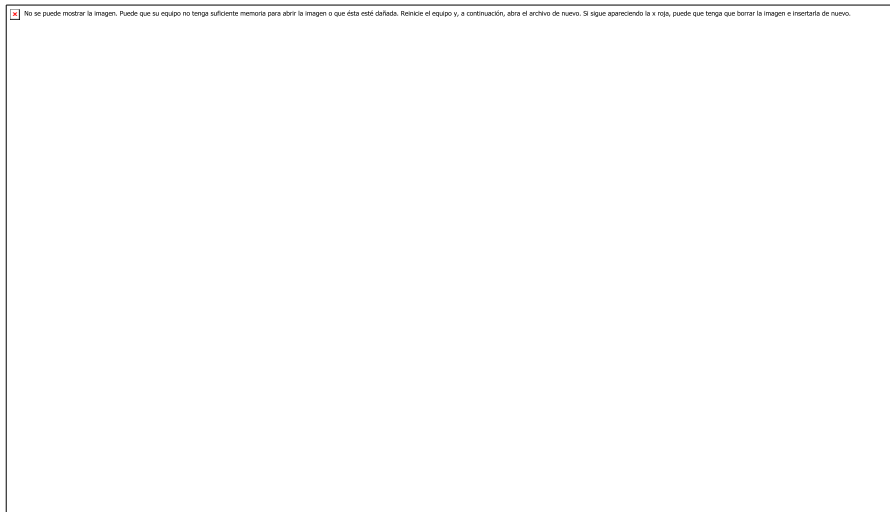
- 3) Las empresas de diferente escala compiten en un entorno macroeconómico similar, pero usan diferentes estrategias y la absorción de políticas gubernamentales es diferente. El análisis de la competitividad para pymes es diferente al de corporaciones transnacionales. La clusterización de las pymes y el apoyo de las corporaciones en los clústeres deberían ser analizados de manera diferente en el modelo.
- 4) Aunque trascienda el objetivo de este documento, los aspectos socio-culturales, esto es el nivel meta de la teoría sistémica deberían incluirse en un estudio comprensivo de la competitividad, como un ejemplo se pueden tomar los aspectos relacionales en las negociaciones que difieren de país a país e incluso entre regiones.
- 5) La cadena de valor y los clústeres son espacios analíticos distintos. Empresas de diferente escala individuales o en clústeres pueden conformar los eslabones para conformar una cadena de valor que incluso trascienda las fronteras de un país y evite la crítica del diamante de la competitividad que obviaba el ámbito internacional.

Modelo comprensivo de la competitividad: clúster – cadena de valor

El modelo de la competitividad que se presenta en esta aparte se denomina modelo de clúster - cadena de valor y recoge los elementos críticos del modelo del *mainstream* (gobierno y sector externo) e incluye el nivel de análisis *meso* proveído por el Instituto Alemán de Desarrollo (DIE por sus siglas en alemán).

Una primera pregunta que hay que responder para configurar el modelo es cuáles son las unidades de análisis que van a interactuar en el modelo. Como se aclaró en la definición de competitividad, es en la empresa en donde recae la definición y es allí donde se ubicará la unidad de análisis. Sin embargo las empresas pueden tener escalas e intereses de mercado distintos. En este aparte se configuran tres tipos de empresas: 1) empresas que se asocian en clústeres, 2) empresas corporativas transnacionales y 3) empresas con intereses particulares.

Tipología de la Empresa como Unidad de Análisis



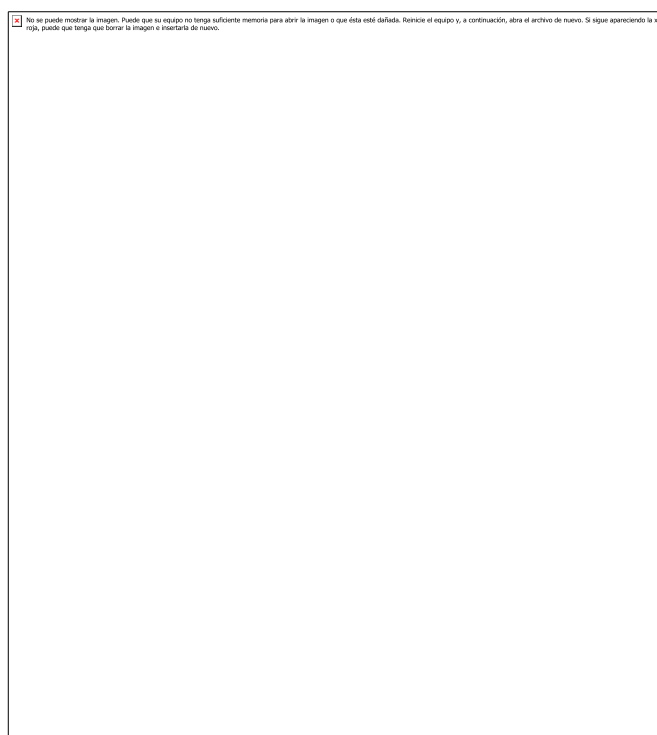
En la literatura académica se puede ver que los clústeres no son exclusivamente utilizados en sectores con alto valor agregado. Existe evidencia de que las economías con niveles bajos de valor agregado también pueden configurar clústeres (Altenburg, 1999; Ceglie & Dini, 1999). Esto es un gran avance a la hora de formular un modelo de análisis de la competitividad que sea adaptable a países en desarrollo basado en los clústeres.

Un elemento adicional es la Inversión Extranjera Directa (IED), en este caso son las corporaciones transnacionales las que pueden influenciar el ambiente competitivo de un país y hacer que el diamante de Porter, se vuelva el pentágono de Rugman (2002), por la influencia que esto ejerce en y para el gobierno. Adicionalmente la IED es el puente desde el punto de vista de las finanzas internacionales para incluir el sector externo en el modelo

Finalmente, en la configuración de empresas que puedan incluirse para un análisis de competitividad están las empresas que no configuran clústeres. Por supuesto algunas de estas empresas pueden tener intereses particulares por trascender y competir fuera de las fronteras nacionales y otras solamente en el ámbito doméstico.

Es así como las unidades de análisis quedarán encuadradas en estos tipos de empresas. De su relacionamiento en la cadena de valor dependerá el efecto de los determinantes de la competitividad en su ventaja o desventaja frente a terceros

Unidades de análisis en la cadena de valor



La cadena de valor puede ubicar a las unidades de análisis en cada una de las etapas del proceso de producción: productores, intermediarios en el mercado local, transporte en el mercado local, industria de valor agregado en el mercado local, exportadores, transporte en el mercado internacional, intermediarios en el mercado internacional, importadores, mayoristas, minoristas y consumidor final.

Desde los productores hasta los minoristas se pueden configurar clústeres en donde las empresas necesiten de la cooperación y de la rivalidad para crear ventaja competitiva. Las empresas individuales pueden trascender de una etapa a otra de acuerdo a su escala e interés estratégico en mercados internacionales. Estas empresas pueden decidir hacer integraciones hacia adelante o hacia atrás en la cadena de valor. En las que sí resulta evidente la integración hacia adelante y hacia atrás es en las corporaciones transnacionales.

Desde el punto de vista del comercio, para incluir el sector externo es necesario diferenciar el mercado doméstico del mercado internacional. Para ello los actores dentro de la cadena de valor serán analizados de acuerdo a su ubicación si están dentro o fuera de las fronteras nacionales. Por supuesto hay empresas que trascienden fronteras, pero las relaciones se pueden llevar a cabo a través de las denominadas transnacionales, o de intermediarios (exportadores/importadores) para suplir las capacidades de las empresas que así lo requieran. En este mismo orden de ideas, las empresas que están dentro de las fronteras nacionales confrontan unos determinantes internos de la competitividad. Siguiendo el diamante de Porter, las empresas tienen unas

condiciones de los factores (capital, tierra, trabajo y tecnología) que básicamente son los insumos que requieren para producir sus bienes y/o servicios. Adicionalmente, existen unas condiciones de la demanda interna o doméstica que influyen a los productores, en tanto el consumidor local sea más exigente, el productor se exigirá más para alcanzar los estándares que le exige su mercado doméstico. Sin embargo y a diferencia de lo que menciona Porter esto no le garantiza éxito internacional. Asimismo como se verá más adelante, los productores perfectamente podrían saltar directamente a los consumidores internacionales sin tener que pasar por una “prueba” en el mercado doméstico.

Dos determinantes que incluye este modelo y que son tomados del nivel meso del Modelo Sistémico del DIE son las meso-políticas y las meso-instituciones. Las políticas y estrategias que surgen de los gremios y del gobierno (local, regional y/o nacional) pero encausadas a un sector o empresa específica, recaen en el nivel meso. Las políticas y estrategias para sectores específicos son las meso-políticas y quienes las elaboran o promueven son las meso-instituciones.

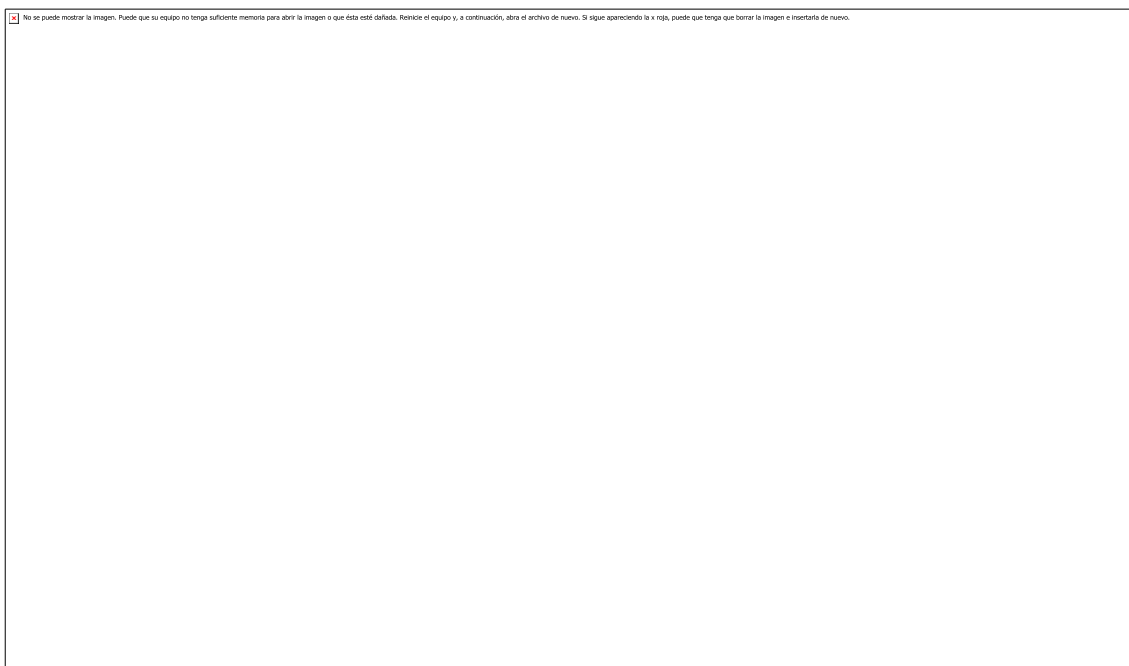
Muchos países, particularmente en desarrollo han elaborado estudios para seleccionar aquellos sectores que puedan ser impulsores de la economía como un todo. La selección *per se* de un sector es una decisión que va más allá del libre juego de la oferta y la demanda, su escogencia depende de comportamientos históricos de los sectores o de potencialidades vistas y todavía no suplidas en el mercado. Adicionalmente puede haber intereses socio-económicos específicos públicos y/o privados que envuelvan dicha decisión y que deberían ser analizados desde un nivel meta, pero estos últimos trascienden el objetivo de este documento. Las empresas favorecidas con estas meso-políticas reciben un impulso adicional para moldear su ventaja competitiva, por supuesto a expensas de otros sectores/empresas que no las reciben.

Existen dos determinantes que para Porter son incluidos únicamente en el diamante interno de la competitividad: 1) Estructura, estrategia y rivalidad de las empresas y 2) Industrias y servicios de soporte y/o conexas. Si como se dijo anteriormente las empresas se mueven en ambientes domésticos e internacionales, se requiere que estos determinantes influyeran tanto a las empresas dentro como fuera de las fronteras. En el caso de la “estructura, estrategia y rivalidad”, la diferenciación entre corporaciones transnacionales, clústeres y empresas con intereses particulares conformarán de manera diferente el cómo se enfrentan a su entorno competitivo. Las corporaciones transnacionales son las únicas que por definición estarían desarrollando una estrategia global, por supuesto con adecuaciones locales para las economías nacionales donde esté presente. Los clústeres y las empresas con intereses particulares requieren de encadenamientos hacia adelante o hacia atrás en su cadena de valor o alineamientos horizontales con empresas en su mismo sector para generar valor agregado. Cuando existen este tipo de

sinergias es que el determinante “industrias y servicios de soporte y/o conexos” entra en el análisis, las empresas se valen de estas industrias y servicios para agregar valor a sus productos. Lo que diferencia este modelo al de Porter es que se hace explícito que las industrias y servicios de apoyo y conexas pueden estar en todas las etapas de la cadena de valor, por lo que se convierten también en determinantes externos de la competitividad.

Adicional a los determinantes internos/externos antes mencionados, la demanda también se debe analizar fuera de las fronteras de un país. A diferencia de Porter que lo da por hecho, en este modelo se hace explícito. Las condiciones de la demanda externa conforman las exigencias de los consumidores extranjeros a los productos/servicios exportados, pero también incluyen las políticas que pueden aplicar los gobiernos para promover o restringir ciertas importaciones que conforman el acceso a mercados. Finalmente el azar como determinante, al igual que Porter es exógeno al modelo y afecta a todos los determinantes del modelo pero por supuesto no puede ser afectado por ninguno.

Modelo de Clúster – Cadena de Valor



El análisis del modelo de clúster – cadena de valor requiere de un conocimiento comprensivo del entorno competitivo y de los vínculos con empresas del mismo sector y otros eslabones de la cadena. El éxito internacional para las empresas se basa acá en un entorno competitivo común frente a sus competidores, un comportamiento histórico y proyecciones de la empresa como tal y de las conductas de los competidores en esa misma dinámica. Para el análisis de este modelo se requiere continuidad temporal y una revisión constante de los eslabones de la cadena y de los

relacionamientos dentro de los clústeres (si los hay). Las corporaciones transnacionales pueden tener su propia dinámica pero también se pueden ver afectados por el entorno competitivo y otras empresas competidoras.

Conclusiones

Puesto que no existe una definición de competitividad consensuada, es necesario que el investigador evalúe los intereses de su investigación para elaborar un concepto adecuado a sus necesidades. En este documento se presentó una definición de competitividad adaptada a las empresas en un entorno competitivo dinámico. En principio las empresas rivalizan y cooperan al ejercer dicha dinámica, pero ya no lo hacen únicamente en espacios físicos como tradicionalmente se ha establecido sino existe, gracias a las tecnologías de la información y la comunicación, un espacio virtual donde las empresas puedan competir. Un modelo comprensivo sería necesario para entender las nuevas dinámicas y revisar las críticas que ha tenido el *mainstream* de la competitividad. Es así como el modelo de clúster – cadena de valor se presenta como una alternativa comprensiva y flexible para analizar la competitividad de las empresas.

En cuanto a las unidades de análisis en este modelo se debe tener en cuenta que la separación entre corporaciones transnacionales, clúster y empresas con intereses particulares da mayor flexibilidad al momento de usar el modelo, pues cualquier escala y configuración de empresa puede ser objeto de análisis. Asimismo el relacionamiento de estas unidades de análisis a través de la cadena de valor establece un ordenamiento para ubicar los determinantes específicos a cada agente económico.

Entre los elementos críticos al modelo de Porter y básicos a este modelo se encuentran: 1) el papel de los gobiernos, que para Porter como determinante exógeno no es afectado por los otros determinantes. Sin embargo, los gobiernos son influenciados constantemente por grupos de interés, que al final motivan sus políticas. 2) Adicionalmente el sector externo, no es mencionado explícitamente por el modelo de Porter. Tanto gobierno como sector externo son incluidos explícitamente en el modelo. El gobierno interviene a través de las meso-políticas (políticas específicas para sectores específicos) acogiendo la idea fundamental del nivel meso del modelo del Instituto de Desarrollo Alemán. Y el sector externo, es incluido como una separación analítica entre los determinantes internos del ámbito doméstico y los determinantes externos del ámbito internacional. La relocalización de los otros determinantes del diamante de Porter: 1) industrias y servicios conexos y de apoyo, 2) estructura, estrategia y rivalidad de las

empresas y 3) condiciones de la demanda, se hace de acuerdo a la división metodológica entre determinantes internos y determinantes externos.

La gran cantidad de información que se requiere para elaborar el modelo de clúster – cadena de valor puede ser un punto en contra para su utilización, pero una vez la empresa o el sector establezca su competitividad en un momento del tiempo, puede ser más sencillo hacer un seguimiento de las variables a medida que estas van cambiando. Esto se da gracias a la flexibilidad del modelo, que como se expuso anteriormente permite fácilmente vincular cualquier sector o empresa que quiera evaluar su competitividad.

Bibliografía

- Altenburg, T., Hillebrand, W. & Meyer-Stamer, J. (1998). Building Systemic Competitiveness. Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand. *Reports and Working Papers 3/1998* German Development Institute. Berlin.
- Altenburg, T. (1999). How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America. *World Development*. Special Issue 27(9): 693-1713.
- Ceglie, G. & Dini, M. (1999). *SME Cluster and Network Development in Developing Countries: The Experience of UNIDO*. United Nations Industrial Development Organization. Vienna.
- Chavarría, H., Sepúlveda, S. & Rojas, P. (2000). *Competitividad de Cadenas Agroalimentarias: Elementos Conceptuales*. IICA
- Cho, D. & Moon, H. (2000). *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory*. World Scientific Publishing.
- Ellison, G. and Glaeser, E.L. (1994): Geographical Concentration in the US Manufacturing Industries. A Dartboard Approach. *Working Paper no.:4840*, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. & Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad Sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL* 59: 39-52.
- Ezeala-Harrison, F. (1999). *Theory and Policy of International Competitiveness*. Praeger Publishers. USA.
- Ibañez, C. & Caro, J. (2001). Algunas Teorías e Instrumentos para el Análisis de la Competitividad. *Cuaderno Técnico No.16* IICA. Marzo.

- Institute for Management and Development - IMD. Varios años. *The World Competitiveness Report*. IMD. Switzerland
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*. (Special Issue). March-April.
- Mahmood, A. & Ezeala- Harrison, F. (2000). Comparative versus Competitive Advantage, and Competitiveness in Developing Countries. *Socioeconomic Development in the 21st Century*. International Institute for Development Studies. Calcuta. 241-256.
- Meyer-Stamer, J. (1998). Clustering, Systemic Competitiveness and Commodity Chains: Shaping Competitive Advantage at the Local Level in Santa Catarina/Brazil. *International Workshop "Global Production and Local Jobs: New Perspectives on Enterprise Networks, Employment and Local Development Policy*. International Institute for Labour Studies, Geneva, 09-10 March 1998.
- Meyer-Stamer, J. (2001). Was ist Meso?. Systemische Wettbewerbsfähigkeit: Analyseraster, Benchmarking-Tool und Handlungsrahmen. *INEF Projekt Meso NRW*. Report 55. Institut für Entwicklung und Frieden an der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. The Macmillan Press Limited. London.
- Porter, M. (2000). Clusters and the New Economics of Competition. In J. Garten World (Ed.), *Global View: Strategies for the New Economy*. A Harvard Business Review Book. 201-255.
- Richardson, G.B. (1972): The organisation of industry. *Economic Journal* 82: 883-896.
- Rugman, A. & Verbeke, A. (2002). Multinational Enterprises and Clusters: An Organizing Framework. *Working Paper: University of Oxford*. England.
- Rugman, A., Moon C. & Verbeke, A. (1998). The Generalized Double Diamond Model. In CHO, D. and Moon, H. (Ed.). *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory*. World Scientific Publishing.
- Schmitz, H. & Nadvi, K. (1999). Clustering and Industrialization: *Introduction*. *World Development*. Special Issue 27(9): 1509-1514.
- United Nations for Cooperation and Development - UNCTAD (2009) *Competitividad de la Empresa*. Visitado en septiembre de 2009 de

<http://www.unctad.org/templates/Startpage.asp?intItemID=2530&mode=more&lang=3>

Vernon, R, (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*. 80: 190-207.

World Economic Forum - WEF. Varios años. *The Global Competitiveness Report*. Switzerland.