

CLUSTERS: UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO REGIONAL DE PEQUEÑAS ECONOMÍAS

Crucita Ken Rodríguez
Ernest Chan Ceh

EN LA ACTUALIDAD, EL INTERÉS POR EL DESARROLLO ESTÁ TOMANDO NUEVAMENTE AUGE ANTE LA PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE VIDA experimentada por las poblaciones de muchos países. La globalización, más que impulsar a las economías hacia la internacionalización, las ha conducido a autodiagnosticarse a fin de que conozcan sus fortalezas y debilidades para competir. El resultado ha llevado a reconocer que el dinamismo de las economías, por lo general, subyace en la fortaleza de sus economías locales, sustentadas en el papel que juegan las empresas en el fomento del empleo, de la inversión y de la producción local. Aunado a esto, el cuestionamiento sobre la distribución de los beneficios del crecimiento ha llevado a nuevos enfoques del desarrollo.

Un planteamiento alternativo es el desarrollo regional que reconoce las necesidades de sensibilizar a todos los involucrados en el proceso sobre la interdisciplinariedad del mismo, visualizar la integración de las actividades económicas como una alternativa para completar los eslabones de las etapas de la producción, comercialización, consumo y distribución de la riqueza generada por la misma economía; así como la importancia de la coherencia entre las políticas, estrategias y proyectos que redunden en visibles mejorías en la calidad de vida de la gente.

Es en este sentido que, actualmente, se habla del desarrollo de las localidades donde la participación de la gente es fundamental y la innovación penetra hasta en el ámbito de la gestión entre los actores principales. Dado

que parte de la vía del desarrollo se encuentra en la reestructuración productiva, actualmente la conformación de *clusters* ofrece una alternativa para el crecimiento del aparato productivo y el logro del desarrollo. Por consiguiente, en este trabajo presentaremos una revisión teórica de los encadenamientos productivos o *clusters* y su aplicación en el desarrollo regional.

La mayor parte de la literatura académica publicada hasta el día de hoy sobre *clusters* se centra en un concepto muy asociado a la actividad empresarial y no a la actividad económica. El término *cluster*, vocablo inglés para nombrar a los agrupamientos geográficos de empresas, desarrollado por el doctor Michael Porter de la Universidad de Harvard, comúnmente se define como:

un grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas e instituciones asociadas en un campo particular, vinculadas por características comunes y complementarias. Incluyendo compañías de productos finales o servicios, proveedores, instituciones financieras y empresas en industrias conexas (Porter, 1998: 78).

La mayoría de las investigaciones orientadas en este sentido emplean la palabra *cluster* según el significado dado por Porter. Lo importante es reconocer que este término no fue desarrollado por un economista sino por un administrador de negocios y que el término básicamente se refiere a los sectores competitivos de una nación. Además, parte de la idea

de que las empresas de mayor éxito suelen concentrarse en determinados espacios políticos y geográficos de una nación.

De acuerdo con los estudios acerca de la fuente de "las ventajas competitivas de las naciones" realizados por Porter (1991), las empresas de clase mundial tienden a concentrarse en pequeñas áreas geográficas, específicas para cada tipo de industria. A estas concentraciones de compañías interrelacionadas se les ha denominado *clusters* (en español, "racimos", "cúmulos", "aglomerados"; en ocasiones también "conglomerados").

Para poder entender el funcionamiento de la metodología de los *clusters* o encadenamientos productivos es importante considerar sus bases teóricas. Algunas de éstas parten de la ciencia económica desde la época de los clásicos y entre ellas podemos citar la teoría de la localización de W. Christaller (1935), la teoría de los distritos industriales de A. Weber (1909), la teoría de los polos industriales de F. Perroux (1955), la teoría de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás de A. Hirschman (1981), entre otros.

La idea básica de la teoría de los lugares centrales de Christaller (Gutiérrez, 1993) se basa en que los asentamientos no aparecen de manera desordenada sobre el espacio sino que existe un principio que regula esas distribuciones. Los conceptos fundamentales de esta teoría son:

- *Lugares centrales*: núcleo de población que ofrece bienes y servicios especializados, en mayor o menor medida, en un área mucho más amplia que la ocupada por él mismo.
- *Bienes o servicio centrales*: son aquellos que se caracterizan por tener cierto grado de especialización y ser ofertados en determinados núcleos (lugares centrales).
- *Región complementaria*: también conocida como área de influencia, es el área abastecida de bienes y servicios centrales por un mismo lugar central.

Al respecto Ramos comenta:

Este enfoque hace énfasis en el peso relativo del costo de transporte sobre 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 (Ramos, 1999: 34).

Weber, por su parte, señala que las industrias tienden a ser inducidas a las aglomeraciones, dado que en ellas se maximizan la economía y las externalidades: por los salarios diferenciales entre regiones y por la presencia en la región de insumos no materiales que actúan como apoyo a la producción, como servicios especializados, información y asesorías (Polése, 1998).

Marshall (Ekelund *et al.*, 1992) amplía este punto al sostener que la aglomeración de empresas puede generar economías internas y externas que derivan en una mayor productividad y competitividad. Por lo cual, trata de determinar los efectos de los factores externos en ubicaciones industriales especializadas que, de acuerdo con este enfoque, explicarían el éxito de los llamados "distritos industriales".

Las economías internas son aquellas que dependen de la organización y de la eficiencia de las empresas, por lo que un aumento de la producción surge como efecto de la división del trabajo y del mejor empleo de la maquinaria de la empresa. Las economías externas, por otro lado, son aquellas que dependen del desarrollo general del sector industrial; son economías de producción externas a la empresa pero internas al sector. Marshall vinculó las economías externas a la localización de la industria. De hecho, menciona algunas economías externas derivadas de la concentración de empresas en un lugar determinado (Ekelund *et al.*, 1992). Éstas son:

- Mejor información y cualificación.
- Disponibilidad de mano de obra calificada.
- Uso de la maquinaria especializada.

"La industria localizada, proporciona un mercado ordenado y constante del trabajo cualificado y especializado. A medida que la industria crece, la disponibilidad de mano de obra especializada aumenta y se intensifica"

(Ekelund, 1992: 410). Menciona que el crecimiento de industrias subsidiarias y secundarias generan economías externas para las empresas de la industria.

Del planteamiento de economías internas y externas, se deriva un interesante término que se refiere a la existencia de externalidades. En efecto, la intensa interacción de industrias en una región genera derrames tecnológicos y economías externas y de escala, para el conjunto de empresas que no tendrían la misma influencia si cada empresa interactuará con las otras a gran distancia.

Una teoría más que hace referencia a los encadenamientos productivos es la de los polos industriales desarrollada por Francois Perroux. La contribución de esta teoría consiste en el análisis de sistemas de centros urbanos o complejos industriales interdependientes. Se sustenta en que el crecimiento no aparece en todas partes, sino en puntos de crecimiento específicos.

Actualmente se le denomina teoría de los polos de crecimiento y se basa en la existencia de poderosas unidades económicas que ejercen una gran influencia sobre el ambiente económico. Estas unidades dominantes pueden ser una empresa, una industria, un complejo industrial, cualquier grupo social o económico, o también un país o conjunto de países. Perroux (1993) define al polo de crecimiento como "una unidad motriz en un determinado medio económico".

Un polo de desarrollo es una unidad económica motriz o un conjunto formado por esas unidades. Una unidad simple o compleja, una empresa, una industria o una combinación de industrias es motriz cuando ejerce un efecto de atracción (dominación) sobre las demás unidades relacionadas con ella" (Tolosa, 1980).

Los efectos de un polo sobre la estructura productiva pueden clasificarse como: de aglomeración, por las economías de escala y de localización; y técnicos, generados por los efectos técnicos hacia delante y hacia atrás en las industrias complementarias y satélites. Perroux menciona otras definiciones para comprender mejor el concepto anterior, algunas son:

- *Zona de desarrollo*: es una combinación de industrias motrices, complementarias y satélites; hace referencia a la interacción de diversos polos.

- *Eje de desarrollo*: denota una orientación principal y estable de tráfico para servicios, productos y capitales.
- *Los puntos de desarrollo*: incluye polos de desarrollo, zonas de desarrollo y ejes de desarrollo.

El desarrollo de estos polos de crecimiento esta muy relacionado con las aglomeraciones urbanas, debido a la intensificación de las actividades y a la proximidad de factores productivos, como la mano de obra calificada, entre otros.

La teoría de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás es también conocida como teoría de los eslabonamientos anteriores y posteriores de Hirschman. Lo que se intenta, mediante el concepto de vínculos hacia atrás y adelante, es hacer énfasis en aquellas industrias que tienen nexos con muchas otras. Cabe mencionar que Hirschman (1981) considera que todas las actividades están eslabonadas unas con otras; por lo cual, estos encadenamientos adquieren mayor significado cuando una inversión atrae o hace rentable otra en la misma región. De hecho, cuando la realización de una inversión hace rentable una segunda inversión, la toma de decisiones en forma coordinada asegura la rentabilidad de cada una de las inversiones.

De esta forma, Albert Hirschman menciona que los enlaces, vínculos o eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás, surgen como una

secuencia de características, más o menos imperativa, de decisiones de inversión que ocurren en el curso del desarrollo económico. Por lo que la importancia de los eslabonamientos se deriva de que las decisiones de inversión son relevantes no sólo por su contribución inmediata a la producción sino también por el impulso que tales decisiones, probablemente, inspiran hacia nuevas inversiones, a causa de sus eslabonamientos (Furio-Blasco, 1998: 33).

El efecto de eslabonamiento anterior, se refiere a que toda actividad económica se abastecerá de los insumos necesarios, que genera la actividad primaria. También se le conoce como Insumo-abastecimiento. El efecto de eslabonamientos posteriores se refiere a que una actividad utilizará su producción como insumo en alguna actividad relacionada.

También se le conoce como producción-utilización (Hirschman, 1981: 106).

Hasta este punto, es importante tener en cuenta que, en general, las actividades productivas a las que Hirschman hace referencia son, principalmente, aquellas relacionadas con la industria y la transformación.

Los encadenamientos surgidos de este enfoque dependen tanto de factores de demanda (la demanda derivada de insumos y factores) como de su relación con factores tecnológicos y productivos (el tamaño óptimo de planta). Asimismo, el desarrollo de los encadenamientos hacia adelante dependen en forma importante de la similitud tecnológica entre la actividad extractiva y la de procesamiento (Ramos, 1999: 36).

Hirschman (1981) menciona que la forma en que se dan las relaciones o eslabonamientos entre las distintas industrias depende, en gran medida, del tamaño de éstas, generándose, de esta manera, industrias "satélites". Las características de tales industrias son que:

- Presentan fuertes ventajas de localización en vista de su proximidad a la industria maestra.
- Utilizan como insumo principal un producto o subproducto de la industria maestra.
- Su tamaño económico es menor que el de la industria maestra.

La metodología propuesta por Porter (1997a) para visualizar o identificar las partes de un *cluster* o aglomerado consiste, en primer lugar, en comenzar con una empresa grande o concentración de empresas similares, se mira hacia arriba y hacia abajo, en la cadena vertical de empresas e instituciones. Quizá, el antecedente más importante de este primer paso se encuentre en la concepción de la cadena de valor que hace el mismo autor en su libro *Ventaja competitiva* (1997b), como una forma sistemática de examinar todas las actividades que una empresa desempeña y cómo interactúan. Así, la cadena de valor de las empresas consiste en un sistema interdependiente, tanto al interior de las mismas como con relación a las empresas proveedoras, los canales de distribución y el consumidor final.

El siguiente paso propuesto es buscar, horizontalmente, industrias que pasan por canales comunes o que crean productos y servicios complementarios para cualquiera de éstos. Las cadenas horizontales se identifican porque emplean insumos especializados similares, tecnologías semejantes o porque tienen otros nexos en el lado de la oferta. Según menciona el mismo Porter (1991), en teoría, todas las funciones que se espera que realice una empresa podrían ser desempeñadas por un consorcio de entidades económicas independientes.

Esta afirmación demuestra que la división y especialización del trabajo es un factor determinante en esta teoría. La mayor parte de los integrantes de un aglomerado no son competidores directos, sino atienden diferentes segmentos de industrias. Sin embargo, comparten muchas necesidades, oportunidades, restricciones y obstáculos a la productividad (Porter, 1997a).

Después que se identifican las industrias y las empresas de un aglomerado, se buscan instituciones especializadas que brinden destrezas, tecnología, información, capital o infraestructura, así como cuerpos colectivos que agrupen integrantes del aglomerado. El paso final es encontrar los organismos gubernamentales y otros entes reguladores que influyan, significativamente, en los participantes del aglomerado.

De igual manera se señala que el objetivo general de los *clusters* o conglomerados es buscar la interacción entre los diferentes actores de las cadenas productivas a fin de mejorar su posición competitiva principalmente en las pequeñas y medianas empresas que los integran (Pronacom-Gobierno de Guatemala, 2002). El mismo Porter (1991) señala que las empresas y no las naciones son quienes compiten en los mercados internacionales, por lo que se debe comprender las formas en que las empresas crean y mantienen las ventajas competitivas.

Quizá por esta razón, Porter (1997a) señala que los aglomerados ocurren en economías tanto avanzadas como en vías de desarrollo, aunque los aglomerados de las economías avanzadas tienden a estar mucho más desarrollados. Al mencionar lo anterior, el autor sostiene que los encadenamientos productivos son una característica fundamental de economías desarrolladas o exitosas.

Por otra parte, el modelo del diamante de la competitividad de Porter (1991) argumenta que la diversidad e intensidad de las rela-

ciones 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: a) las condiciones de los factores, b) las condiciones de la demanda, c) los factores conexos y de apoyo, y d) la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. Es importante anexar: e) el papel del gobierno y f) el papel del azar. Esto significa que el potencial de competitividad de un "encadenamiento" está determinado por estos seis factores y sus interrelaciones.

De acuerdo con Porter (1999), la eficiencia del conjunto del agrupamiento es mayor en comparación con la de cada empresa, 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 razones:

1. La concentración de empresas en una región atrae más clientes, provocando que el mercado se amplíe para todas, más allá de lo que sería el caso si cada una estuviese operando aisladamente.
2. La fuerte competencia inducida por esta concentración de empresas genera una mayor *especialización y división de trabajo* y, por ende, una mayor productividad.
3. La fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios facilita e induce un *mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización*.
4. Las repetidas transacciones en proximidad con los mismos agentes económicos genera mayor confianza y reputación; lo que redundará en *menores costos* de transacción.
5. La existencia del agrupamiento facilita la acción colectiva del conjunto para lograr metas comunes: *comercialización internacional, capacitación, centros de seguimiento y desarrollo tecnológico, y campañas de normas de calidad*, entre otros.

Cabe resaltar que, a través de la Metodología de *clusters* propuesto por Porter (1997b), se busca entender el nivel actual de competitividad de los sectores involucrados con relación a la región y a la globalización. Así-

mismo, se busca identificar acciones específicas, las cuales permitirán al encadenamiento realizar negocios rentables en beneficio de todos los actores de las cadenas productivas, incrementar el empleo y posicionarse en mercados nacionales e internacionales con productos de mayor calidad.

Es importante considerar que la competitividad desde el punto de vista del desarrollo regional debe verse como un proceso que implica, además de la tecnológica, la innovación gerencial y organizacional, y que si bien todo esto se desarrolla en el interior de las empresas, es decir a nivel microeconómico, el hecho es que los efectos de este proceso tienen un gran impacto en las economías locales.

Esto puede entenderse cuando la articulación empresarial, surgida por efecto de la innovación gerencial, permite la conformación de *clusters* (agrupamientos de empresas) dentro de la actividad productiva que se trate, generando beneficios para la economía local como, por ejemplo, mayores ingresos, incremento en el nivel educativo y de capacitación, mejoras en las gestiones entre sectores y en general, mejores condiciones de trabajo y bienestar, lo cual lleva al desarrollo regional.

No hay que olvidar que un *cluster* o encadenamiento, en cualquier sentido, incluye todas las empresas y organizaciones que ayudan a hacer una región más competitiva. Esto comprende proveedores de componentes, maquinaria, servicios, educación, capacitación y los creadores y desarrolladores de infraestructura especializada, entre otros.

El entorno idóneo para hacer negocios, crear empresas, generar empleos es fundamental en estos espacios. El primer paso para el diseño de estrategias y proyectos que conduzcan al desarrollo es el diagnóstico del entorno local.

Para el análisis de los factores determinantes de la competitividad microeconómica es fundamental contar con un clima de negocios que permita promover mejoras en la productividad de las empresas y crear las condiciones para soportar un crecimiento sostenido de la misma (Doryan *et al.*, 1999: 4).

Por lo tanto, el entorno es un elemento fundamental en la conformación de encadenamientos productivos; por ejemplo, la infraestructura, las facilidades de financiamiento e inversión (tasas de interés, impuestos, entre

otros). Esto refuerza la afirmación de que, a pesar de que el estudio de encadenamientos se realiza a nivel microeconómico, los impactos de éste se reflejan a nivel macroeconómico.



Fuente:
Albuquerque, 1999:52.

Sin embargo, es necesario, además de los dos niveles anteriores, el nivel mesoeconómico, es decir, la interrelación entre el sector público y privado que permita acordar el desarrollo del entorno favorecedor, mediante la posibilidad de acceso a información, capacitación y financiamiento a las empresas locales, principalmente las micro, pequeñas y medianas (Albuquerque, 1999).

Por lo tanto, debemos entender por *encadenamiento productivo* el significado que Joseph Ramos (1999: 30) le da a éste:

concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas —tanto hacia atrás, hacia los proveedores de insumos y equipos, como hacia adelante y hacia los lados, hacia industrias procesadoras y usuarias así como a servicios y actividades estrechamente relacionadas— con importantes economías externas, de aglomeración y especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos específicos al sector) y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva.

Algunos estudios recientes que combinan métodos y técnicas de la ciencia económica y la estadística, han sido realizados por diversos investigadores a través de la Cepal y

otros organismos internacionales, a nivel muy general, buscando básicamente aplicar los criterios de Porter y sustentarlos mediante entrevistas dirigidas al sector de estudio. Por ejemplo, se pueden mencionar los casos aplicados al turismo en: *El cluster eco-turístico en Monte Verde/Costa Rica* (Acuña et al., 2000), *El cluster del ecoturismo en Bonito/Brasil* (Cunha et al., 2001), *El cluster del ecoturismo en San Pedro/Chile* (Montero et al., 2001), *The South African Tourism Cluster* (NEDLAC, 1999), *Desarrollo de un cluster eco-turístico como posible alternativa de desarrollo productivo en la región de Aysén/Chile* (Silva et al., 2001), entre otros, realizados a nivel internacional.

Así también, existen *clusters* en otras ramas, como la forestal, en el caso de Chile, que ha conducido a la reestructuración productiva de las industrias relacionados con ese recurso, fundamentándolo por medio de la participación activa de los involucrados en el proceso (Ramos, 1998).

Dichos estudios evidencian ciertas dificultades para la detección de los vínculos entre los negocios asociados. Asimismo, plantean limitaciones para la formulación de recomendaciones cuando existe un debilitamiento de los encadenamientos inter e intra sectores, en donde la variable espacio es determinante. Una de las más importantes debilidades de los estudios conocidos sobre los clusters, específicamente de aquellos basados en los recursos naturales, es la escasa consideración fundamental de la relación ambiente natural/economía (Acuña et al., 2000: 9).

A nivel nacional, la política de integración de cadenas productivas ha buscado concensar entre los integrantes de los sectores productivos, la manera de realizar alianzas estratégicas entre empresas del mismo sector, olvidando un poco las relaciones inter sectoriales. Sin embargo, hay que recordar la escasa cooperación y la excesiva competencia y rivalidad que existe en México, lo cual dificulta la integración de las empresas.

En lo referente a la región de estudio, la metodología de formación de *clusters* de Michael Porter también se ha iniciado, mediante la puesta en marcha del "Plan estratégico de desarrollo integral del estado de Quintana Roo 2000-2025" (ITESM-Gobierno del Estado, 2000); el cual pone como industria o sector motriz de la economía regional la actividad turística.

Los estudios sobre economía urbana y regional, basados en la teoría de Christaller (Gutiérrez, 1993), se enfocan en las economías generadas de la aglomeración urbana y reflejadas en la infraestructura, la tecnología de comunicaciones, el acceso a los insumos, la base industrial diversa y los mercados disponibles en las áreas urbanas concentradas. Estos tipos de economías, que son independientes de los tipos de empresas y aglomerados presentes, parecen ser lo más importante en los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, en general, la importancia de este enfoque parece disminuir a medida que la globalización, la apertura del comercio y la reducción de costos de comunicación y transporte permiten un acceso más fácil a los insumos y mercados, y conforme más localidades y países desarrollan una infraestructura comparable.

Hay que tomar en cuenta lo planteado por Ceballos-Lascurain (1996:9) respecto a los efectos de encadenamiento: "los impactos al desarrollo de cualquier industria o actividad, dependen de la naturaleza de sus interacciones con sus proveedores (*backward linkages*) y sus consumidores (*forward linkages*)".

Lo anterior es similar a la idea desarrollada por Hirschman (1981) y la cadena de valor que menciona Porter (1997b). En dicha cadena productiva, un sector competitivo ayuda a crear otro dentro de un proceso mutuamente reforzante, tal como menciona Perroux (1993), prestándose mutuo apoyo con grandes beneficios en cadena. La rivalidad agresiva de un sector tiende a propagarse a otros del grupo, estimulando la investigación, desarrollo e introducción de nuevas estrategias y técnicas.

El término *productividad* es, a menudo, utilizado para referirse simplemente a la

cantidad (o valor) de bienes generados por trabajador en unidad de tiempo. De esta forma un incremento de la inversión (aumento de gastos en bienes de capital) mejora la productividad del trabajador y la producción de bienes y servicios finales (Clement y Pool, 1997: 39).

El término *competitividad*, por otro lado, es más dinámico; ya que no se basa únicamente en la dotación inicial de recursos con que cuenta una región, implica la existencia de una introducción constante de innovación tecnológica que genera mejoras en productivi-

dad, calidad y diversificación de bienes y servicios. Además, incluye la incorporación de la información y el conocimiento, la calidad de los recursos humanos, entre otros.

Ruiz (1999) señala que actualmente, a nivel nacional, las políticas de promoción empresarial recaen en la búsqueda de apoyos que permitan vinculaciones estratégicas entre empresas de diversos estratos o en el aprovechamiento de las ventajas de la agrupación (economías de aglomeración) para conformar redes productivas que aumenten la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Cabe mencionar que no se debe confundir un aglomerado con una gran empresa transnacional, ya que un encadenamiento, por el contrario, implica a varias empresas de diferentes tamaños que se integran y relacionan entre ellas.

Los estudios han revelado que el alcance geográfico de los aglomerados va desde una sola ciudad o estado, hasta países cercanos y vecinos. Por tal razón, el estudio de estos encadenamientos debe hacerse siempre basado en un enfoque de desarrollo regional; ya que, de acuerdo con Francisco Celis (1998), la división en regiones económicas no se basa únicamente en lo existente, sino lleva, en sí, la idea del desarrollo de las regiones y de la coordinación entre ellas.

Al regionalizar una zona, siempre se intenta determinar las ventajas comparativas que se refieren, principalmente, a la existencia de recursos abundantes con los cuales una región cuenta. Cabe recordar que la presencia de un recurso abundante permite a una región o empresa especializarse en la producción de bienes intensivos en los factores con que cuenta en abundancia.

De acuerdo con Ramos:

el desarrollo acelerado de América Latina y el Caribe, una región rica en recursos naturales, dependerá de la rapidez con que aprenda a industrializar y a procesar sus recursos naturales, así como a desarrollar las actividades proveedoras de insumos y equipos para ellos (Joseph Ramos, 1998: 30).

Será, pues, un desarrollo no tanto basado en la extracción de recursos naturales, como ahora, sino a partir de los recursos naturales y las actividades que naturalmente tienden a formarse y aglutinarse en torno a ellos (los *clusters* o complejos productivos como él los nombra).

De aquí se deriva que la constitución de *clusters* representa una gran oportunidad para reestructurar la actividad productiva de actividades distintas a la industria. En las economías pequeñas y subdesarrolladas hace falta articular las distintas actividades económicas para que el esfuerzo de producir lleve a una serie de otras actividades intermedias y a la comercialización del producto final. Esto para que los costos por servicios de apoyo sean compartidos y, conjuntamente, se alcance niveles de calidad competitivos tanto para el mercado local como para su posible exportación. Esto puede ser bastante factible para la producción agrícola, ganadera, forestal y turística de pequeña escala.

La conformación de *clusters* como la consumación de un conjunto de actividades relacionadas, cuya eficiencia y competitividad depende de la acción colectiva de actores privados, públicos y sociales, constituye, hoy, una alternativa de importancia creciente en la economía de una región que depende de una adecuada gestión de los agentes económicos sobre el aprovechamiento de los recursos naturales para su desarrollo.

En tal sentido, la conformación de *clusters* permite la articulación de las actividades productivas y la participación de la población en el diseño de su desarrollo, condición fundamental para el logro del desarrollo regional equilibrado.

BIBLIOGRAFÍA

- ACUÑA Ortega, Marvin, Daniel Villalobos Céspedes, Keynor Ruiz Mejías (2000), *El cluster ecoturístico de Monteverde/Costa Rica*, Santiago de Chile, Universidad Nacional, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible.
- ALBULQUERQUE Llorens, Francisco (1999), *Desarrollo económico local en Europa y América Latina*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científica.
- CEBALLOS-LASCURÁIN, Héctor (1996), "Tourism, Ecotourism and Protected Areas", en *Proceedings of the IV World Congress on National Parks and Protected Areas*, IUCN-The World Conservation Union.
- CHRISTALLER, W. (1935), *Die Zentralen Orte in Süddeutschland*, Fischer, Jena.
- CLEMENT, Norris C. y John C. Pool (1996), *Economía: enfoque América Latina*, 4a. ed., México, Mc Graw Hill.
- CUNHA María y Roberto Zamboni (2001), "El cluster del ecoturismo en Bonito, MS", en *Memorias del seminario internacional de ecoturismo: políticas locales para oportunidades globales*, Santiago de Chile, Cepal, División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.
- DORYAN, Eduardo, Lucía Marshall y Grettel López (1999), "Análisis del reporte global de la competitividad microeconómica para centro América", base de datos del Programa Nacional de Competitividad, Nicaragua.
- EKELUND, Robert B. J.R. y Robert F. Hébert (1992), *Historia de la teoría económica y de su método*, 3a. ed., México, McGraw Hill.
- FURIO, Blasco, Elies (1998), *Albert O. Hirschman y el camino hacia el desarrollo económico*, México, FCE.
- GUTIÉRREZ Puebla, Javier (1993), "Christaller: la teoría de los lugares centrales", en Héctor Ávila Sánchez (comp.), *Lecturas de análisis regionales en México y América Latina*, México, Universidad Autónoma de Chapingo.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1981), *La estrategia del desarrollo económico*, Ma. Teresa Márquez de Silva Herzog (trad.), FCE.
- ITESM-Gobierno del Estado (2000), *Plan Estratégico de Desarrollo Integral del estado de Quintana Roo 2000-2025*, ITESM-Gobierno del Estado de Quintana Roo.
- MONTERO, Cecilia y Constanza Parra (2001), "El cluster del ecoturismo en San Pedro", en *Memorias del seminario internacional de ecoturismo: políticas locales para oportunidades globales*, Santiago de Chile, Cepal, División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo.

- NEDLAC (1999), "The South African Tourism Cluster", en *South African Tourism Collaborative Action Process Strategy in Action Report (Chapter 2). Cluster study. National Economic Development and Labour Council (NEDLAC), the cluster consortium-strategy in action.*
- PORTER, Michael E. (1997b.), *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desarrollo superior*, 15a. reimp., México, CECSA.
- PORTER, Michael E. (1998), "Cluster and the new economic of competition", *Harvard Business Review*, obtenido el 20 de septiembre de 2002 en http://www.dotcomventuresatl.com/Downloads/HBS_Clusters.pdf
- PORTER, Michael E. (1999), "Cúmulos y competencia", en Rafael Aparicio Aldazábal (trad.), *Ser competitivo: nuevas aportaciones y conclusiones*, España, Deusto.
- Pronacom-Gobierno de Guatemala, Programa Nacional de Competitividad "Programa nacional de competitividad unidad de Clusters: historia y procedimientos de la metodología de Clusters", Guatemala, 25 de abril de 2002.
- RAMOS, Joseph (1998), "Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales", *Revista de la CEPAL*, núm. 66, diciembre.
- RAMOS, Joseph (1999), "Complejos productivos en torno a los recursos naturales: ¿una estrategia prometedora?" (parte I), "La estrategia de desarrollo en torno a los complejos productivos", en Dirven Martine (comp.), *Apertura económica y (des)encadenamientos productivos. Reflexiones sobre el complejo lácteo en América Latina*, CEPAL, agosto.
- RUIZ Durán, Clemente (1999), "Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global", en Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Jus.
- SILVA Iván, Silke Schulte y Rudolf Buitelaar (2001), "Desarrollo de un cluster eco-turístico como posible alternativa de desarrollo productivo en la Región De Aysén", *Memorias del seminario internacional de ecoturismo: políticas locales para oportunidades globales*, Santiago de Chile, CEPAL, División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo.
- TOLOSA, Hamilton C. (1980), "Polos de crecimiento: teoría y política económica", en *Ensayos sobre planificación regional del desarrollo*, México, ILPES, Siglo XXI.
- WEBER, Alfred (1909), "Über den Standort des Industrien. Tübingen", traducción en inglés, *Alfred Weber's Theory of the location of Industries*, Chicago, University of Chicago Press, 1929.