

XIV Congreso Internacional de Análisis Organizacional

Educación Superior y Desarrollo Sustentable

La Integración Socioeconómica en el Nuevo Espacio Regional y Global. El

Caso del Cluster en el Ramo Agroindustrial

Mesa Temática: Políticas Públicas, Instituciones y Perspectiva Organizacional

Modalidad: Protocolo de Investigación

Autor(es): Rafael Reyes Avellaneda

rera46@hotmail.com

Pedro C. Solís Pérez

pedrosolis53@yahoo.com

Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa

Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades

Av. San Rafael Atlixco No 186, Col. Vicentina,

C.P. 09340, Iztapalapa, México, D.F.

Phone: (5255) 5804-4773

Guanajuato, Gto.

8 al 11 de noviembre de 2016

La Integración Socioeconómica en el Nuevo Espacio Regional y Global. El Caso del Cluster en el Ramo Agroindustrial

Resumen

Se presentan los avances de un proyecto de investigación orientado a estudiar los aspectos económicos y sociales del proceso de internacionalización de los productos agroindustriales. En este caso, el proceso de internacionalización se entiende como el elemento que permite integrar la relación entre los niveles locales, regionales y globales de la exportación de los productos agroalimentarios.

La presencia del clúster, como un conjunto de relaciones inter-organizacionales entre los diferentes actores, se estudia como la categoría de análisis que permite comprender la regionalización como un dispositivo que posibilita ingresar en los mercados internacionales o globales.

Los factores de la competitividad en términos económicos deben ser complementados con las características socioculturales y gubernamentales como aspectos contextuales, donde los procesos de regionalización e internacionalización adquieren su especificidad.

Palabras clave: Globalización, Regionalización, Agroindustria y Cluster.

Introducción

Los procesos de regionalización en América Latina han tenido el propósito de facilitar la inclusión de los países latinoamericanos en la globalización, mediante acuerdos comerciales que facilitan la libre circulación de capitales, productos y servicios. La regionalización representa la posibilidad de desarrollar la capacidad productiva, introducir la innovación tecnológica como elemento central de la competitividad y explotar las economías de escala. En este sentido, la regionalización es un medio que permite la integración a la globalización, y evitar con ello la exclusión y la marginación económica.

Varios procesos de regionalización se han dado en América Latina como el Mercado

Común del Sur (MERCOSUR), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) o la Comunidad Andina (CAN), por citar los más representativos. Todos estos procesos de regionalización representan procesos diferenciados y específicos, cada uno con sus particularidades producto del tipo de países que la integran y la forma en la que han concebido la regionalización como estrategia para abordar la internacionalización de sus mercados. En el caso de México, el TLCAN representa el caso con la mayor diferencia entre los países que la integran, donde México se asocia con la mayor potencia económica del mundo: los Estados Unidos de América.

El presente documento representa un avance de un proyecto de investigación que pretende reconocer las formas específicas de internacionalización de los

productos agroindustriales mexicanos, particularmente el caso del aguacate. Esto implica realizar un análisis multinivel para articular la integración entre lo local (nivel micro), lo regional (nivel meso) y lo internacional o global (nivel macro).

A continuación, se abordan los elementos teóricos para delimitar los conceptos de globalización, regionalización, agroindustria y el clúster como espacio de relaciones inter-organizacionales. Posteriormente se realiza el planteamiento del problema y las hipótesis de base.

I.- Elementos Teóricos

a).- Globalización.

La globalización como fenómeno hegemónico ha transformado los procesos socioeconómicos a nivel mundial, regional y local implementando regulaciones de liberación comercial a nivel regional y local con el propósito de movilizar inversión, mercancías e información, pero con la única restricción de las personas¹, que se deben arraigar a sus respectivas regiones, con el fin de generar nuevos espacios sociales y económicos de actividades productivas, comerciales y de servicios.

Esta movilización de insumos, inversión e información es facilitada por los cambios en los espacios y tiempos generados por la revolución de las comunicaciones y la información (CEPAL, 2002: 13-19) que han reducido el espacio y la posibilidad de transmitir información en “tiempo real”².

¹ El bloque comercial y financiero de la Comunidad Económica Europea (CEE) es el único que permite movilización de las personas entre países a nivel de la región.

² En efecto, este proceso sería inconcebible sin el ferrocarril, la navegación a vapor y el telégrafo en el Siglo XIX; la construcción de canales interoceánicos (Suez en 1869 y Panamá en 1903); del automóvil, el avión, el teléfono y la televisión en el Siglo XX; y por supuesto, de la revolución tecnológica de la información y las comunicaciones en las últimas décadas del Siglo XX (CEPAL, 2002: 19).

La disminución radical del espacio, en el sentido social y económico del término, es un efecto acumulado de la reducción de los costos y del desarrollo de nuevos medios de transporte, a los que se une la posibilidad de transmitir información en “tiempo real” lo que sólo se hace posible gracias a las tecnologías de información y comunicaciones desarrolladas en los últimos años, que han permitido disminuir drásticamente el costo del acceso.

Los progresos registrados en el transporte, la información y las comunicaciones forman parte de un conjunto más amplio de innovaciones³ que hicieron posibles adelantos sin precedentes en la productividad, el crecimiento económico y el comercio internacional.

Las innovaciones registradas propician el proceso de transformación estructural de la economía internacional que guarda correspondencia de acuerdo a Chandler (CEPAL, 2002: 41) con la extensión y aspersión de la lógica empresarial e industrial a todos los sectores de la economía y, por otro, con la evolución de la especialización del trabajo al interior de la empresa y las estrategias de crecimiento adoptadas a lo largo del tiempo.

En el ámbito de la empresa, de acuerdo a Grunwald y Flamm (CEPAL, 2002: 41) la progresiva autonomía de las partes integrantes del proceso de trabajo a partir de una determinada escala de producción, las condiciones de competencia en los mercados y los costos de la verticalización del proceso productivo en la propia

³ La innovación (Schumpeter, 1978: 9-77) es un factor puramente económico de importancia capital que combina materiales y fuerzas y que encuentra nuevas combinaciones por el método creativo-destructivo. Incluye nuevos métodos de producción, nuevos manejos comerciales, la apertura de nuevos mercados y la conquista de nuevas fuentes de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados, hayan o no existido anteriormente.

empresa, se sumaron a cambios del lado de la demanda para favorecer el crecimiento relativo de proveedores independientes de bienes y servicios intermedios. El movimiento hacia la globalización de algunas industrias, y la creación de “plantas globales”, intenta reproducir en la geografía mundial los procesos de especialización y contratación externa de una empresa que ocurren en el mercado local.

En el contexto de la esfera social y económica, hay otros factores que han adquirido una gran importancia a nivel mundial. Uno de ellos es la extensión de los problemas ambientales de carácter global. La situación del planeta derivada de la escalada creciente y acumulativa de las actividades humanas, se ha comprobado científicamente que tiene efectos de carácter mundial como el calentamiento global, el adelgazamiento de la capa de ozono estratosférica, la merma de la biodiversidad y el avance de la desertificación y la sequía, que adquieren una dimensión perversa, la de “males públicos globales”.

La globalización es entonces la creciente gravitación de lo social, económico, político y ambiental de alcance mundial en el ámbito regional, nacional y local.

b).- Regionalización.

Los cambios en la estructura de la producción y el comercio han realzado el protagonismo de las grandes empresas o conglomerados empresariales (CEPAL, 2002: 19). Este hecho ha sido factor esencial para que los países en desarrollo hayan liberado el comercio, los flujos financieros y las inversiones, que se han

acelerado a partir de la década de los ochenta⁴, para atraer entonces a las empresas de carácter global.

Esto constituyó el primer paso hacia el desarrollo de sistemas de producción integrados, que permiten segmentación de la producción en distintas etapas (“desmembramiento de la cadena de valor”), y la especialización de plantas o empresas subcontratadas en distintos países en la producción de determinados componentes, la realización de ciertas fases del proceso productivo y el ensamble de algunos modelos⁵.

En el comercio basado en la segmentación de la cadena de valor de acuerdo a Krugman (CEPAL, 2002: 42), los países se especializan de acuerdo con sus ventajas absolutas en actividades productivas y no necesariamente en industrias. Por lo tanto, los países que tienen gran disponibilidad de mano de obra poco calificada no se especializan necesariamente en industrias o ramas industriales de uso intensivo de trabajo, sino en aquellas actividades que utilizan más intensivamente dicho factor y que, además, por razones de escala de producción o de distribución, están bajo la coordinación de empresas globales.

⁴ A partir de la década de 1970 (CEPAL, 2002: 19), se fue haciendo cada vez más común la subcontratación internacional de las tareas que suponen un uso más intensivo de mano de obra, como el ensamble o la maquila, que se vio facilitado por la reducción de los costos de transporte y las regulaciones comerciales adoptadas en los países industrializados.

⁵ Aunque la participación de empresas del mundo desarrollado en el comercio internacional tampoco es un hecho nuevo (CEPAL, 20002: 39), históricamente las empresas transnacionales se orientaron a la explotación de recursos naturales, por lo que en algunos casos entraron en conflicto con intereses nacionales de los países en desarrollo; a la construcción y gestión de segmentos clave de la infraestructura de apoyo a los complejos exportadores de base agropecuaria y minera; a la provisión de servicios domiciliarios en las áreas urbanas de rápido crecimiento, y a la captura de mercados industriales protegidos en el marco de estrategias nacionales de sustitución de importaciones.

Las innovaciones en información y comunicación, los progresos en el transporte, y la fragmentación de la cadena de valor y la utilización de sofisticadas técnicas de producción sincronizada con la demanda (just-in-time) han hecho rentables de acuerdo a Turner y Hodges (CEPAL, 2002: 42) los esfuerzos de producción, comercialización, e investigación y desarrollo de alcance mundial.

Estos cambios otorgaron considerable importancia a las economías de escala y de ámbito y, por ende, al predominio de empresas de gran tamaño. A la vez, las economías de aglomeración se han traducido en una cierta concentración de las empresas en áreas que facilitaron su acceso a los mercados globales y a los factores de la producción, y que cuentan con capacidad de innovación, proveedores e instituciones apropiadas.

Dentro de este espacio socioeconómico global, el desarrollo regional (CEPAL, 2002: 102) se debe construir a través de la integración del desarrollo institucional, la construcción de consensos sociales, la formación de capital humano y capacidad tecnológica, procesos esencialmente endógenos.

El proceso de regionalización representa para México, un proceso de inclusión a través de la integración al TLCAN⁶, pero al mismo tiempo se manifiesta como un proceso de exclusión de regiones y poblaciones. Los procesos de regionalización (Solís, agosto 2016) deben ser analizados en su especificidad. Esto es, cada proceso en particular y único, irrepetible, además debe ser entendido en la

⁶ El TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un acuerdo regional entre los gobiernos de Canadá, los Estados Unidos y México para crear una zona de libre comercio. El 10 de junio de 1990, Canadá, Estados Unidos y México acuerdan establecer un tratado de libre comercio. El TLCAN entró en vigencia a partir del 1 de enero de 1994, cuando se cumplió la ratificación por parte del poder legislativo de cada país suscrito (Solís, agosto 2016).

complejidad de sus diferentes dimensiones de manera holística y sistemática, desde sus procesos endógenos nacionales hasta los procesos transnacionales. Los procesos regionales deben ser entendidos a partir del principal agente de integración del desarrollo económico y social: la empresa.

Cada región representa un ecosistema de negocios muy distinto y por lo tanto sus estrategias, estructuras y culturas organizacionales también asumen modalidades diversas.

c).- Agroindustria.

En un primer acercamiento al concepto de agroindustria, diremos que incluye las actividades encaminadas a la transformación de recursos naturales o frutos obtenidos por el cultivo de la tierra, en productos elaborados para el consumo⁷.

La agroindustria es una rama de la industria que a su vez se encuentra dividida en dos actividades, por un lado, alimentaria, que se encarga de la transformación de los productos provenientes de la agricultura, ganadería, pesca, riqueza forestal, entre otros, en productos elaborados para el consumo. Y, por otra parte, la no alimentaria se ocupa de la transformación de las materias primas usando sus recursos naturales para la realización de diferentes productos.

En la agroindustria pueden darse dos escenarios: se realizan procesos de selección de calidad, clasificación conforme a los tamaños, embalaje y empaque, almacenamiento de la producción agrícola, aunque no se realice la transformación

⁷ Agroindustria es una palabra compuesta de agro e industria; agro proviene del latín “ager” “agri” que significa campo y tierra de labranza. Es una extensión de tierra cultivable. Terreno destinado a la explotación agrícola (www.thefreedictionary.com). Industria en un sentido estricto incluye solamente las actividades de transformación de los recursos naturales y de producción de bienes diversos (www.suite101.net). La agroindustria es, entonces, la unión entre explotación de recursos naturales y las actividades de transformación en productos para el consumo.

que se menciona; y, por otro lado, las transformaciones tanto de los productos como de los subproductos que se obtienen de la primera transformación de la materia prima agrícola⁸.

Dentro del ámbito global (González, 2007: 24) la agroindustria ha tenido un proceso de transformación, en una etapa anterior a la globalización, la estructura agraria tradicional ponía el énfasis en la producción primaria, en la tenencia de la tierra, con pocos vínculos con el mercado y con la sociedad urbana. En la agroindustria moderna se visualiza la agricultura de manera integral y multidimensional en sus articulaciones con todo el sistema socioeconómico y en especial con el sector procesador y transformador de los productos agropecuarios, además del industrial como suministrador de insumos.

La visión tradicional de la agroindustria ha sido superada (González, 2007: 21-22) por los procesos económicos y sociales de un contexto moderno. El sector agropecuario está hoy integrado en una variedad de procesos agroindustriales a los mercados, a los servicios, a la sociedad del conocimiento. Los cambios actuales y permanentes que cubren a la actividad agropecuaria modifican de manera continua sus fronteras y espacios, que ésta no alcanza a sujetar.

En el contexto global y para comprender el concepto agrícola y de estructura agraria, debemos entenderlos como un sistema agroindustrial en relación con el ámbito socioeconómico, considerando una serie de elementos:

- La creciente importancia de los insumos externos a la finca o a la dependencia que tiene la agricultura de los elementos exógenos: la

⁸ www.definicionabc.com

biotecnología, las semillas transgénicas, las biofábricas, los sistemas planificados y controlados de producción a medida que se modernizan.

- La agricultura depende cada vez más de patrones de consumo universal, es decir, de la volatilidad y cambio de los mercados, las expectativas directas del consumidor final, las tendencias nuevas de consumo, las exigencias y requerimientos sanitarios y de carácter técnico, cumplimiento de normas para entender a mercados más competitivos en costos, eficiencias y tecnologías.
- Las políticas económicas sectoriales de los organismos internacionales tienen más preponderancia que las políticas sectoriales de cada país.
- Las tradicionales instituciones sectoriales tienden a reconvertirse para adaptarse a los nuevos procesos o desaparecen por la sustitución de funciones.
- El avance de la industrialización, los medios de comunicación y procesos de modernización en el sector hacen que desaparezcan los límites entre lo urbano y lo rural.
- La frontera entre lo urbano y lo rural debe romperse estableciendo nexos más cercanos entre los actores sociales e instituciones: organizaciones de productores, las instituciones públicas, el sector académico y demás sectores sociales y empresariales. Reconociendo que generan sistemas de gestión y operación más complejos tanto en lo productivo, institucional y social.

- El avance tecnológico y la competitividad de tipo excluyente crean polarización y conflictos cuya solución está más por fuera del sector agropecuario. Los desarrollos tecnológicos de otros países se deben adaptar y trasladar a los sectores productivos agropecuarios.
- El núcleo central del problema agrario está dado en la capacidad de acceder al conocimiento, a la tecnología, a la información y a las relaciones de gobernabilidad y por lo tanto al recurso humano y menos en el acceso a grandes extensiones de tierra.

En estos términos, debemos entender por agroindustria (Machado, 2002: 221) como un conjunto de relaciones socioeconómicas, políticas y culturales, cuyo núcleo central es la propiedad sobre los factores de la producción (tierra, recursos naturales, recursos humanos y capital) la tecnología y el conocimiento, y cuya dinámica depende de los diferentes contextos y modos como las estructuras se insertan en el sistema socioeconómico y los mercados. Se integra a los factores de producción la tecnología y el conocimiento, lo que indica cambios trascendentales sobre las formas de propiedad, explotación, gestión y gerencia, estructuras empresariales, sociales y el mercadeo.

Por todo lo anterior, la agricultura está vista hoy como un sistema integrado (González, 2007: 24-30) a la agroindustria, las cadenas agroindustriales y al sistema agroindustrial. Entendiendo por agricultura como: el complejo agroindustrial con crecientes flujos de productos destinados al procesamiento y con estrechas relaciones insumo-producto con los sectores industriales y terciarios.

Las cadenas agroindustriales son flujos continuos y discontinuos de los productos, procesos y agregación de valores que exigen los productos primarios hasta llegar al consumidor final; y en cada proceso se integran diferentes agentes sociales y económicos, tecnología y estructuras productivas.

El sistema agroindustrial (Machado, 2002: 217) se interpreta en tres fases de desarrollo: Agraria, en la cual la participación del valor agregado en la agricultura es el que predomina. Transición, en ésta, los sectores agropecuario y urbano-industrial compiten con la generación de valor agregado, sin predominio una de la otra. Agroindustrial, es la transformación de insumos agropecuarios y de servicios con fuerte presencia del componente industrial.

Dentro de este contexto, el sector agrario (González, 2007: 21) está inmerso en megatendencias del desarrollo de países y regiones: la competitividad, la globalización económica, las innovaciones y el desarrollo tecnológico, la apertura de mercados y la conformación de sociedades tecnópolis y del conocimiento.

d).- Clúster.

En la actualidad el resurgimiento de los países en desarrollo y las regiones para integrarse a la división internacional del trabajo, implica olvidarse de los esfuerzos individuales de la empresa y de su participación integral como cadena de valor. La empresa para ser competitiva y participar internacionalmente retoma la perspectiva sistémica y de integrarse a una categoría superior del capitalismo, en este caso, agrícola, en su fase monopolista de los conglomerados y complejos industriales (González, 2007: 32).

Se comprenderá el sistema agroindustrial (Machado, 2002: 221) como un conjunto de relaciones socioeconómicas, políticas, culturales e institucionales cuyo núcleo central es la propiedad de los factores de la producción (recursos físicos y naturales, recursos humanos, recursos financieros, tecnología y conocimiento) y cuya dinámica depende de los diferentes contextos y modos como el sistema se inserta en la totalidad de una economía de mercado y del sistema socioeconómico y político. El núcleo de poder se ubica por fuera de la agricultura en el aparato agroindustrial, financiero y tecnológico.

Los cúmulos (clúster en inglés) es la acumulación de empresa, conglomerados, economías de aglomeración, agentes externos que participan en sectores o ramas en los mercados internacionales. Los cúmulos (Porter, 1996: 203) son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas (por ejemplo, universidades, institutos de normalización, asociaciones comerciales) que compiten pero que también cooperan.

Un cúmulo es un grupo geográficamente denso de empresas e instituciones conexas pertenecientes a un campo concreto, unidos por rasgos comunes y complementarios entre sí. Por su dimensión geográfica, un cúmulo puede ser urbano, regional, nacional o incluso supranacional. Los cúmulos adoptan varias formas, dependiendo de su profundidad y complejidad, pero la mayoría de ellos comprenden empresas de productos o servicios finales, proveedores de materiales, componentes, maquinaria y servicios especializados, instituciones financieras y empresas de sectores afines. En los cúmulos también suelen integrarse empresas

que constituyen eslabones posteriores de la cadena (es decir canales de distribución o clientes); fabricantes de productos complementarios; proveedores de infraestructura; las instituciones públicas y privadas que facilitan formación, información, investigación y apoyo técnico especializado (universidades, grupos de reflexión, entidades de formación profesional) y los institutos de normalización. Los organismos del estado que influyen significativamente en un cúmulo pueden considerarse parte de él. Por último, en muchos cúmulos están incorporados asociaciones comerciales y otros organismos colectivos de carácter privado que apoyan a los miembros del cúmulo.

La agroindustria representa como cúmulo una escala espacial o geográfica que permite retener y aumentar la actividad agraria, de transición y agroindustrial en zonas locales, nacionales, regionales y globales.

e).- Competitividad.

La presencia de la empresa observada dentro de una economía en conjunto, con un buen desempeño macroeconómico, concibe a la empresa en un espacio socioeconómico cerrado, donde compite con otras empresas u otros jugadores por permanecer en el mercado, con estrategias competitivas como los rendimientos a escala (Samuelson et. al., 1993: 135-136) que se incrementan cuando se aplica la tecnología y estudios técnicos logrando mayores rendimientos en la producción.

Una visión más amplia orientada hacia un sector industrial la menciona Porter (1982: 56-60) expone tres estrategias: el liderazgo total en costos, hace referencia a que se requiere de la construcción agresiva de instalaciones capaces de producir grandes volúmenes en forma eficiente, de vigoroso empeño en la reducción de

costos basados en la experiencia, de rígidos controles de costo y de los gastos indirectos, evitar las cuentas marginales, y la minimización de los costos en áreas como Investigación y Desarrollo (I y D), servicio, fuerza de ventas, publicidad, etc. La segunda estrategia genérica es la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que sea percibido en el mercado como único, los métodos para la diferenciación pueden tomar la forma: de diseño e imagen de marca, en tecnología, en servicio al cliente, cadenas de distribución. La última estrategia genérica consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea de producto, o en un mercado geográfico.

Estas estrategias se centran en la participación de la empresa como un ente o entidad que rivaliza con otras empresas en un sector industrial y en una economía en conjunto. La transformación dinámica de las estructuras productivas dentro de un contexto global, regional y local, originan una competencia y una competitividad distinta, en donde no sólo participa la empresa de manera aislada y dentro del sector. La competitividad rebasa los límites de la empresa y está fuera del mismo sector. El objetivo de esta metodología es tomar en cuenta una estrategia que mida la competencia y la competitividad, menciona Rodrik (CEPAL, 2002: 109) como un componente activo y esencial de toda estrategia de desarrollo, aún en la fase actual de globalización. El objetivo esencial de este tipo de estrategia debe ser la creación de competitividad sistémica, que toma en cuenta tres elementos: el papel del conocimiento como pilar de la competitividad; la competitividad es una consecuencia del funcionamiento de todo un sector y de su interacción con otros; y

los encadenamientos productivos dependen de los esfuerzos del Estado, de las asociaciones empresariales y de las formas de colaboración entre ambos.

Este concepto que comenzó a desarrollarse en los estudios de la CEPAL de hace más de un decenio (1990) se basa en tres elementos de especial importancia. El primero es el papel del conocimiento como pilar de la competitividad, ya que este factor es el único que permite producir bienes y servicios que pasen la prueba de los mercados internacionales, además de proteger e incrementar los ingresos reales de los ciudadanos. El segundo es la insistencia en que, más allá de los esfuerzos aislados de las empresas, la competitividad es una consecuencia del funcionamiento de todo un sector, de su interacción con otros que le suministren bienes y servicios y, en última instancia, del buen desempeño de todo el sistema económico. El tercero es el reconocimiento de que, debido a las grandes imperfecciones que presentan los mercados de tecnología y a las considerables externalidades entre agentes económicos asociados al carácter sistémico de la competitividad, el desarrollo de buenos mercados de tecnología y de encadenamientos productivos depende en gran medida de los esfuerzos conscientes del Estado, de las asociaciones empresariales y, especialmente, de las formas de colaboración entre el Estado y el sector privado con el objetivo de crear el círculo virtuoso sobre el que se sustenta la competitividad.

Dentro de esta dinámica de la competitividad sistémica Porter (1996: 203-218) propone una serie de características para crear la competitividad en una ubicación geográfica: contexto para la estrategia y la rivalidad de las empresas; condiciones de los factores; sectores afines y auxiliares; y condiciones de la demanda.

Entre los factores (Porter, 1996: 217-218) para competir están los activos tangibles (como la infraestructura material para competir), la información, el sistema jurídico y los institutos de investigación universitaria a los que recurren las empresas para competir. Para incrementar la productividad, los factores han de mejorar en eficiencia, calidad y en última instancia, especialización.

El contexto de la estrategia y la rivalidad de las empresas depende del entorno en el que se produce la inversión en sus diversas formas. La estabilidad macroeconómica y política sienta las bases del contexto en el que se produce la inversión, pero también tienen importancia las políticas microeconómicas: la estructura del sistema fiscal, el sistema de gobierno de las sociedades mercantiles, las normas del mercado laboral que fomentan el perfeccionamiento de los trabajadores y las reglas de la propiedad intelectual y puesta en práctica, entre otras.

La otra dimensión del contexto de la competencia es la relativa a las políticas del país que afectan a la propia rivalidad. La apertura al comercio exterior y a la inversión extranjera, la presencia de empresas públicas, las reglas de concesión de licencias, la política antimonopolista, la influencia de la corrupción, entre otras determinan la intensidad de la rivalidad interior.

Las condiciones de la demanda de un país determinan la posibilidad de que sus empresas pasen de ofrecer productos y servicios de imitación y baja calidad a basar su oferta en la diferenciación. La presencia o aparición de clientes avanzados y exigentes en el mercado nacional obliga a las empresas a mejorar y les permite apreciar las necesidades existentes y las que van apareciendo, lo que es difícil guiándose sólo por los mercados extranjeros. La demanda interior también puede

poner de manifiesto segmentos de mercado en los cuales las empresas puedan diferenciarse. Los cúmulos de sectores conexos desempeñan una función esencial en la determinación de las condiciones de la demanda.

Con los hallazgos de Porter (1996: 203-212) se presenta una Teoría de la Competitividad distinta, situada a nivel global, regional y local en el contexto de una economía mundial, en esta teoría, los cúmulos desempeñan una función muy destacada.

El concepto de cúmulo es una nueva manera de ver las economías nacionales, regionales y urbanas, y deja entrever nuevas funciones para las empresas, los poderes públicos y demás instituciones que se están esforzando para mejorar la competitividad. La presencia de los cúmulos significa que buena parte de la ventaja competitiva se encuentra fuera de la empresa, incluso fuera del sector.

En su carácter de masas críticas de inusual éxito competitivo en áreas de actividad determinadas, los cúmulos son una característica llamativa de todas o casi todas las economías nacionales, regionales e incluso metropolitanas, en especial las de los países más avanzados económicamente.

II.- Planteamiento Del Problema

a).-El planteamiento del problema

- Identificar si el sistema agroindustrial es:
 1. Agrario con participación de valor agregado a la agricultura que se integra a empresas globales.

2. De transición en donde compiten los sectores agropecuario e industrial en la generación de valor.
 3. Agroindustrial en donde se transforman los insumos agropecuarios y de servicios hasta el consumidor final.
- Identificar si el sistema agroindustrial:
 1. Genera valor agregado e incrementa la productividad de las empresas o sectores que lo integran.
 2. Incrementa su capacidad de innovar y, con ello, su capacidad de aumentar la productividad.
 3. Estimula la creación de nuevas empresas, la cual apoya a la innovación y expande el cúmulo.

b).-Las hipótesis.

1. En la medida que los participantes o distintos sectores se organizan en cúmulos como enlaces de un circuito económico generador de valor agregado en el cual se incluye al pequeño y mediano productor tendrá alta incidencia e impacto social en el mejoramiento del ingreso y en la calidad de vida.
2. La posibilidad desde lo local de establecer un sistema productivo agroindustrial que modificará las formas de relación y de asociación (sinergia) entre los participantes de los sectores y la gerencia del territorio, haciendo dinámicas las dimensiones socioeconómicas, ambientales e institucionales que conducirán a un desarrollo sostenible.

3. La concepción de un sistema de gestión de desarrollo sostenible genera un nuevo mapa de relaciones políticas e institucionales del gobierno local, nacional y regional.

III.- Metodología

El proceso de internacionalización permite abordar metodológicamente las categorías de análisis presentadas a nivel local, regional o nacional y global. Para este caso se retoman las propuestas de Bulgacov y Kindl Cunha (2012).

- a) Identificación de las prácticas relacionadas para la internacionalización de los productos de la agroindustria (específicamente el aguacate)
- b) Caracterizar las condicionantes exógenas de los procesos de internacionalización de los productos agroindustriales.
- c) Caracterizar las condiciones endógenas de los procesos de internacionalización de los productos agroindustriales

Para identificar la metodología de investigación se plantean las siguientes etapas:

- a) Identificación de las empresas incluidas en el clúster, así como los *stakeholders* asociados (gobiernos, asociaciones o centros científicos).
Estudiar las características de los integrantes del clúster.
- b) Análisis de las estructuras de la red integrada en el clúster en términos de densidad y centralidad, así como de las interconexiones resultantes.

- c) Realizar un estudio del contenido de las relaciones interorganizacionales entre los diferentes nodos o elementos de las redes (de carácter más cualitativo).

Conclusiones

De los países exportadores de aguacate, México participa con el 51.4% del mercado internacional de este producto. Esta posición ha sido alcanzada a través de una estructura agroalimentaria del aguacate, donde es importante identificar los diferentes eslabones que determinan su competitividad internacional. La principal zona de cultivo de aguacate se encuentra en Michoacán y el crecimiento de la producción se ha visto fuertemente incrementado a partir de que los estados Unidos de América permitieron en 1999 la importación del aguacate mexicano en gran escala.

Pero para entender las redes interorganizacionales que ha permitido la consolidación del clúster del aguacate en Michoacán no bastan los factores económicos, sino que también es relevante comprender los aspectos socioculturales, gubernamentales y ecológicos que han estado presentes en este desarrollo agroindustrial.

Bibliografía

- Bulgacov, Sergio y Sieglin de Kindl Cunha (2012), Internacionalizacáo de Empresas participantes de clusters: condiionates e práticas relacionais, REDES, Revista hispana para el análisis de redes sociales, Vol. 23, No. 7.pp. 202-232
- CEPAL (mayo, 2002), Globalización y desarrollo, Naciones Unidas, Brasilia, Brasil.
- González Escobar, Carlos Humberto (febrero 2007), Desarrollo agroindustrial sostenible: subregión centro-sur de Caldas, Universidad de Manizales, Colombia.
- Machado Cartagena, Absalón (2002), groindustria y desarrollo rural, Academia Colombiana de Ciencias Económicas, Colombia.
- Porter, Michael E. (1982), Estrategia competitiva técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia.
- Porter, Michael E. (1996), Cúmulos y competencia nuevos objetivos paras empresas, Estados e instituciones en Porter, Michael E, ser competitivo nuevas aportaciones y conclusiones Deusto, España.
- Samuelson, Paul A. y Nordhaus William D. (1995) Economía, McGraw-Hill, México.
- Schumpeter, Joseph A., Teoría del desenvolvimiento económico, FCE, México, 1978.
- Solís Pérez, Pedro Constantino (agosto 2016), globalización, regionalización y empresa, mimeo, UAM-I.