

# Las relaciones Cliente-Proveedor en el desarrollo del clúster cerámico

(Sección A1)

**P. Corma**  
**QPT S.L.**  
**España**

Palabras clave: Clúster, relaciones cliente-proveedor, Sector Cerámico de Castellón, Comakershipment

El Clúster Cerámico de Castellón es una realidad que ha sido repetidamente estudiada y de forma concreta en **muchas de las ediciones de Qualicer** (...)

Las relaciones cliente-proveedor son elementos clave a la hora de definir una estructura de clúster ya que son los principales agentes que conforman el entramado. Todos los actores del clúster pueden ser tratados como clientes y/o como proveedores en alguna de las actividades: Transferencia de bienes y servicios, de conocimientos, de recursos, de información, reglamentación, etc.

Una visión menos estudiada ha sido la "evolución" de la foto fija de dichas relaciones cliente-proveedor, la forma en que se han ido adaptando a las necesidades en cada momento, cómo han influido factores internos como la formación de los propios actores, las estrategias, las formas de conexión entre interlocutores, etc.

El objetivo del presente trabajo es presentar los resultados de un trabajo en el que se ha analizado las relaciones entre Clientes y Proveedores dentro del denominado clúster cerámico de Castellón y cómo han contribuido a su desarrollo.

El trabajo supone un repaso a dichas relaciones a lo largo de los últimos 30 años y ella es la **principal novedad** en el estudio de dichas relaciones. Para el análisis se parte de los datos de campo tomados en la actualidad en base a cuestionario enfocado y realizado de forma presencial con diferentes actores del clúster y pertenecientes a los subsectores presentes: Fabricantes de baldosas, de piezas especiales, de esmaltes, maquinaria, proveedores de polvo atomizado y aditivos químicos, diseño, ingenierías, empresas de consultoría, centros de conocimiento (Universidad, Instituto tecnológico, CSIC), y organismos relacionados como Cámara de Comercio, el propio Qualicer, Colegio de Ingenieros y asociaciones como ATC, ASEBEC, ANFEC y ASCER.

El trabajo trata, además de analizar la evolución hasta nuestros días, de perfilar una tendencia de futuro y el papel que cada actor del clúster tiende a jugar en una situación general de mercados en cambio constante, elevada competencia y totalmente internacionalizados.

Con un trabajo como el que se presenta y su seguimiento periódico se puede alcanzar un **método estable de comparación**, análisis de la evolución y, con ello, suponer una fuente de información estandarizada para programar formas diferentes de afrontar dichas relaciones.

GRUPO A1  
pcorma@qpt-consulting.com