

¿Qué es un Cluster?

La definición formal puede variar, pero muchos expertos concuerdan con la definición del economista experto y profesor de Harvard, Michael Porter, que un cluster es un grupo de compañías e instituciones interconectadas y concentradas geográficamente que trabajan en una industria común.

Además, los clusters abarcan una amplia gama de servicios y proveedores, los cuales colaboran y compiten entre sí, y crean una infraestructura especializada que apoya a la industria de dicho cluster. Finalmente, el cluster cuenta con un grupo de talentos con habilidades laborales especializadas que generan transferencia de conocimientos entre los agentes.

Sin embargo, es importante reconocer que un cluster productivo es más que un grupo de empresas dentro de una misma industria.

Los modelos económicos de clusters, representan una sinergia, una relación dinámica y una red de colaboración no solo entre las empresas que pertenecen al cluster, sino también la asociación exitosa entre las partes interesadas del sector. Las partes interesadas están representadas por sectores del gobierno, académicos y otras organizaciones de apoyo las cuales son vitales para el desarrollo de una región. Muchos clusters exitosos han logrado el establecimiento de ventajas competitivas y la creación de riquezas para su región cuando se compara con compañías que no están en un cluster.

¿Cómo se forman los Clusters?

Un cluster puede empezar de muchas maneras distintas.

Comúnmente el acceso a una fuerza laboral con habilidades especializadas, localización deseable, abundante recursos naturales, una infraestructura de apoyo de negocios, y la investigación académica causan que un grupo de empresas se establezcan en un cluster y crezcan en una región.

En otros casos, la comunicación directa entre los líderes empresariales puede llevar al desarrollo de los clusters y a la creación de condiciones que ayudan a su proceso de formación.

El crecimiento y desarrollo acelerado de los clusters es posible si los líderes empresariales exploran las barreras y oportunidades que ofrece la región para el crecimiento de dichos clusters.

Utilizando este alcance cualitativo se esclarecen las relaciones dentro de la industria y se identifican las necesidades de infraestructura. La exploración en regiones exitosas liderada por el sector industrial, tiene un mayor nivel de interacción y como meta final el crear asociaciones de apoyo entre las empresas, el gobierno, el sector académico, y la comunidad para colaborar con el desarrollo de la infraestructura que la industria demanda.

Modelo de un cluster

La Competitividad y el Ambiente Empresarial Nacional



ELEMENTOS

En los Clusters hablamos de tres elementos importantes para la implementación de un Cluster:

La Integración: Fundamentada en un nuevo modelo de hacer negocios, una nueva Cultura que use los recursos de otra empresa relacionada o no para un beneficio en común.

Agrupaciones y Alianzas: Las agrupaciones no son cooperativas, son agrupaciones de empresas de un mismo producto las cuales se agrupan con el objetivo de mejorar su flujo informático, adquirir "poder adquisitivo", intercambiar ideas e implementar innovaciones que beneficien a todos como grupo. Esto implica el acercamiento a la competencia de manera saludable y en el mejor interés de las empresas y el país. Las alianzas son muy importantes siempre y cuando estén sean "totalmente transparentes".

Infraestructura: Esto implica los Parques Industriales, su ubicación, zonificación y regulaciones. Que quede claro que estos son "Empresa Privada" y no tienen ningún nexo con el Cluster. El único compromiso es la contratación de los beneficios que este brinda bajo contratación bilateral y equitativa.

Qué ofrecen los Clusters a las empresas?

- Facilitar a las empresas una serie de servicios y apoyos que actúan directamente sobre su competitividad.
- Suponen una unidad de acción óptima para identificar problemas, necesidades e inquietudes, afrontar proyectos comunes de envergadura y proveer de soluciones prácticas y personalizadas.
- Son potentes canales de comunicación entre sus miembros (Empresas, Administración y Centros de investigación y conocimiento) para transmitir necesidades, consensuar y divulgar soluciones.
- Sirven para hacer masa crítica que permite a sus integrantes acceder a recursos humanos, materiales, tecnología y mercados especializados.
- Aportan a las empresas la imagen internacional de excelencia que el sector ha adquirido a través del Cluster

Ventajas para las empresas de pertenecer a un Cluster

- Ofrece herramientas para la competitividad.
- Productos de carácter más innovador
- Procesos más eficientes en costes
- Proyectos de investigación conjuntos

- Desarrollo de nuevos formatos
- Liderazgo en productos, formatos y estrategias
- Especialización de productos y marcas por opciones estratégicas
- Internacionalización de las empresas conjunta e independientemente
- Empleados con formación especializada
- Liderazgo en capacidad tecnológica y de innovación

El Cluster: un modelo de desarrollo regional

El concepto de Cluster se encuentra directamente relacionado al territorio o ámbito regional de acción concreto.

La constitución de estas agrupaciones tiene como objetivo fundamental promocionar y facilitar el desarrollo de sectores estratégicos para las regiones donde se implantan, potenciando la innovación y favoreciendo la atracción de empresas creadoras de valor, tanto nacional como extranjero.

Los resultados económicos que puedan obtener las regiones están directamente vinculados a la capacidad desarrollada por los distintos agentes implicados para convertir el conocimiento, las aptitudes y competencias en ventajas competitivas sostenibles.

Este tipo de agrupaciones empresariales estimula la cultura emprendedora y es una herramienta útil para la diversificación, mejorando así la sostenibilidad de las regiones.

Pasos para implementar un cluster (Tiempo estimado de 6 meses)

- Entendimiento de los conceptos de los CLUSTERS
- Análisis económico de los sectores motores del desarrollo
- Identificación y selección de cadenas productivas.
- Identificación de los componentes críticos (Grupos empresariales)
- Identificación de Proveedores (Nacionales y/o Internacionales)
- Diagnóstico de la cadena productiva
- Perfil de las empresas participantes
- Infraestructura física y de servicios
- Análisis del entorno
- Comportamiento global de la industria
- Comportamiento regional de la industria
- Fortalezas y Debilidades (FODA) Competitivas
- [Diseño del Plan Estratégico de Desarrollo de Negocios].
- Calendarización del proyecto
- Implementación