

Clusters industriales

En el último tiempo ha ido adquiriendo una importancia creciente el análisis de la organización industrial bajo un enfoque de *cluster* (racimo); este concepto está muy relacionado con la innovación y el mejoramiento de la competitividad en el sistema de valor de una industria. Existen variadas definiciones de cluster, incluyendo la lógica de grupo estratégico en una industria. Según la OECD (1999) un cluster económico puede ser definido como “la red de producción de empresas fuertemente interdependientes, que incluye proveedores especializados, vinculados entre sí en una cadena de producción que añade valor”. Schmitz (1997) define un cluster como “un grupo de pequeños productores haciendo la misma cosa o cosas similares en la cercanía el uno del otro”. Este autor sugiere que las actividades económicas con capacidad de ajustarse más fácilmente a los mercados mundiales son aquellas localizadas en áreas con asociaciones gremiales bien desarrolladas y grupos de interés capaces de agregar opiniones diversas, de mediar conflictos y de diseminar información.

Por otra parte, Hitt et al. (1999) definen un grupo estratégico como “un conjunto de empresas en una industria que siguen la misma estrategia, o una similar, a lo largo de las mismas dimensiones estratégicas”. Porter (2004) plantea el análisis de un conjunto de dimensiones para la definición de grupos estratégicos, tales como la especialización, identificación de marca, selección de canales, calidad del producto, liderazgo tecnológico, política de precios y la relaciones con el gobierno, entre otras.

La idea central es que las empresas de un cluster no sólo compiten, sino que también cooperan. Porter (1991) concluyó que las actividades donde se observan fortalezas están geográficamente agrupadas en núcleos bien definidos, rodeadas de otras actividades que les son indispensables para su buen funcionamiento y con las cuales suelen tener relaciones de coordinación bastante duraderas que involucran al mismo tiempo traspaso de información. Esta cercanía y frecuencia en las relaciones crea sinergias que en otras circunstancias no existirían, con lo cual la competitividad de una empresa específica es potenciada por la competitividad conjunta del grupo de empresas y actividades que conforman el cluster al cual pertenece. Según Dirven (2000) la mayor competitividad del cluster deriva de las externalidades, economías de aglomeración, *spillovers* (o rebales) tecnológicos e innovaciones que surgen de la interacción entre las empresas, actividades y los agentes que conforman el complejo productivo.

Algunos ejemplos de clusters exitosos a nivel mundial son el cluster tecnológico de Silicon Valley (Estados Unidos), cluster del turismo (México), cluster de flores (Holanda), cluster agrícola (Nueva Zelanda), cluster de empresas pesqueras (España), y cluster de biotecnología (Europa). En Chile se menciona frecuentemente el cluster minero y el cluster del salmón.

Una característica muy deseable para la generación y desarrollo exitoso de los clusters industriales es la existencia de un trabajo concertado y cooperativo entre los agentes involucrados al interior del cluster, tales como las empresas principales y de soporte, universidades y centros de investigación, el factor trabajo en términos de sus competencias y calificaciones, oficinas de gobierno y la oferta de adecuados instrumentos para la gestión, las asociaciones gremiales y los organismos autogenerados de gobernabilidad del cluster. También se requiere construir sobre las fortalezas del cluster, invertir en I&D, fortalecer la infraestructura, crear conexiones y sinergias, y especialmente contar con una visión a largo plazo, es decir, “donde queremos estar, por ejemplo, el año 2020”.

Chile puede contar con nuevos clusters exitosos. Algunos ejemplos pueden ser los clusters del vino, de la fruta, del turismo, y de la madera, entre otros.