

Primer Seminario Iberoamericano Creación de Empresas

Red Motiva

Universidad Nacional de Mar del Plata, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

14 al 17 de noviembre de 2000

Mar del Plata, Argentina

Panel: El impacto socio-económico de la creación de empresas.

La importancia del trabajo conjunto de organismos públicos, universidades y organismos no gubernamentales

Eugenio Sáez Fuentes

Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Concepción, Chile

La creación de empresas: ¿ fomento en un contexto individual o de cluster industrial ?

1. La globalización de los mercados de bienes y capitales implica nuevos desafíos para empresas y territorios económicos. A raíz de las políticas nacionales de liberalización y desregulación de los mercados, tanto las empresas como los territorios tienen que enfrentarse a competidores internacionales de forma mucho más directa. Tienen que posicionarse en los mercados internacionales, relacionándose con otros actores económicos a través de fronteras políticas y geográficas.

La apertura de las economías nacionales trae nuevas oportunidades, pero también nuevos peligros para procesos regionales y locales de desarrollo. Las oportunidades consisten en la conquista de nuevos mercados, en el crecimiento del intercambio comercial y en el empuje innovador que puede traer la integración global con la entrada de nuevos capitales y tecnologías. Los peligros se presentan sobre todo en cuanto a dos aspectos: Por un lado, se agudiza la competencia de territorios por inversiones, con el riesgo de entrar en una competencia ruinosa de subsidios o de bajos estándares laborales y ambientales. Por otro lado, crece la presión por insertarse a los mercados globales sobre la base de las ventajas comparativas tradicionales, con el riesgo de mantener una estructura productiva poco diversificada, con bajo valor agregado, baja estabilidad de ingresos y sin efectos positivos para el empleo. El manejo de oportunidades y riesgos depende, fundamentalmente, de las capacidades de innovación y aprendizaje de los actores económicos y político-administrativos.

En este contexto una política de desarrollo productivo orientada a los espacios económicos adquiere cada vez más importancia. Un enfoque territorial ofrece ventajas por la mayor cercanía de los instrumentos de fomento a las empresas y actores locales, por las economías de escala en la prestación integral de servicios a las empresas y por la mayor flexibilidad respecto a nuevos conceptos de modernización institucional. Los territorios logran beneficiarse de la globalización si las políticas de desarrollo apuntan a una competencia por calidad, o sea a la creación de ventaja comparativas específicas más allá de la dotación de recursos naturales. Esto implica un mejoramiento del entorno empresarial en todos los niveles, nacional, regional y local. Hay que fomentar procesos de aprendizaje y movilizar los recursos endógenos alrededor de visiones consensuadas de desarrollo. Para

alcanzar estos objetivos, se necesita una estructura institucional idónea tanto en el sector público como en el privado.

En los últimos años, la creación de instituciones territoriales de desarrollo ha sido un denominador común en los procesos de modernización institucional tanto en los países de la OCED como en los países en vía de desarrollo mas avanzados. Chile no ha quedado ajeno a este proceso. El aumento de la competitividad de empresas y territorios por medio de políticas de fomento y desarrollo productivo atrae cada vez más atención. Crece el interés en la modernización institucional no solo a nivel del Estado central, sino también en los ámbitos regionales y locales. Hoy día Chile cuenta con políticas territoriales basadas en nuevos conceptos de fomento económico descentralizado, reforma administrativa y gestión política.

Un estudio reciente muestra un cierto desfase en la modernización de la estructura institucional: Mientras que se observa una gran variedad de reformas dentro de los servicios e instrumentos de fomento productivo, parece haber un cierto rezago en cuanto a la coordinación de las políticas de desarrollo y a la cooperación entre actores públicos y privados. Frente a esta situación se requieren mayores esfuerzos para reformar la administración pública y para fortalecer las regiones y comunas como entes de coordinación e intermediación y como prestadores de servicios.(1)

2. Una alternativa de política territorial de desarrollo productivo: Competencia por calidad

Tanto las condiciones macroeconómicas como las condiciones regionales y locales influyen en la atraktividad de un territorio como lugar de emprendimientos. El objetivo de la política territorial de desarrollo productivo es, mejorar las condiciones para el crecimiento y para las innovaciones de las empresas locales, para inversiones de afuera y para la creación de nuevas empresas. La competitividad de un territorio puede ser aumentada por medio de diversas estrategias. En términos generales, el espectro de posibilidades tiene como dos puntos extremos, la competencia por calidad, por un lado, y la competencia por subsidios y bajos estándares de producción, por el otro.

La competencia por calidad apunta al mejoramiento de las condiciones para actividades productivas de mayor valor agregado ya que a largo plazo estas presentan mejores oportunidades de desarrollo. Dentro de esta lógica, se identifican los rubros estratégicos con mayores potencialidades en el territorio y se crean ventajas específicas para el desarrollo de ellas. Se trata de profundizar las cadenas de valor existentes y de crear nuevos sistemas productivos, movilizandoy potenciando los recursos endógenos del territorio. La competencia por calidad no aboga por un desarrollo autóctono y cerrado del territorio, sino al contrario, pretende mejorar las condiciones para una mayor inserción de él en la economía global. Por esta razón, un elemento fundamental de la competencia por calidad es darle mayor dinámica a los procesos de aprendizaje e innovación.

El otro extremo del espectro estratégico para los territorios lo constituye la competencia por costos de producción por medio de subsidios y de bajos estándares sociales, laborales y ambientales. Esta estrategia principalmente apunta a mejorar las condiciones generales para inversiones de afuera. Bajo ciertas condiciones, esta estrategia también puede llevar a una

mayor dinámica de crecimiento económico. Sin embargo, por lo menos seis argumentos indican que la competencia por calidad es más ventajosa para un territorio. (1):

- A largo plazo, bajos estándares sociales, laborales y ambientales afectan a la calidad de la localización, poniendo en jaque la sustentabilidad del crecimiento y dificultando una política proactiva de gestión territorial.
- La competencia por subsidios erosiona a la base de recursos del sector público y limita sus posibilidades de políticas orientadas al bien común.
- La competencia por calidad crea ventajas específicas para actividades con mayor valor agregado, lo que fortalece la competitividad dinámica del territorio.
- La competencia por calidad apunta a una mayor comunicación y cooperación entre los actores territoriales, precondition indispensable para procesos continuos de innovación y para un mayor grado de flexibilidad en la adaptación a nuevas condiciones de desarrollo.
- De igual manera, una alta densidad de interacciones facilita una asimilación más amplia y rápida de impulsos externos de modernización, p.ej. mediante la transferencia de tecnología.
- La competencia por calidad apunta a un crecimiento económico más amplio en términos territoriales, sectoriales y sociales. Por medio de la profundización y diversificación de las cadenas de valor, se crea mayores oportunidades de empleo e ingreso y se disminuye la dependencia de unos pocos productos de exportación. Además, por medio del fomento de sistemas productivos se logra una mayor integración de estructuras económicas heterogéneas.

Para el desarrollo de actividades con mayor valor agregado el entorno social adquiere más importancia. Aún así, los factores “duros” que influyen directamente en los costos de producción, tales como los costos laborales, el acceso a los mercados y la infraestructura existente, juegan un papel fundamental en las decisiones de inversión privada. Sin embargo, la política territorial de desarrollo no debe concentrarse exclusivamente en estos factores. Más bien tiene que ofrecer una combinación específica de factores “duros” y “blandos” que se oriente en las potencialidades del territorio. Entre estos factores destacan (a) el acceso de los actores económicos a informaciones relevantes para su actividad, (b) la estrecha relación con instituciones de investigación, (c) la oferta de servicios empresariales, (d) la calidad de la administración pública, (e) la elaboración de perfiles específicos de calificación por medio de programas de capacitación, (f) la promoción del territorio y (g) la existencia de visiones consensuadas de desarrollo que facilitan la cooperación interempresarial y público-privada.

El caso de Chile muestra que una política económica basada en la explotación de recursos naturales puede ser bastante exitosa en términos macroeconómicos. Si embargo, tomando en cuenta los argumentos esbozados arriba, es altamente recomendable que la tendencia del cambio institucional en la política de desarrollo productivo apunte a un acercamiento cada vez mayor a la competencia por calidad.

3. Perspectivas para la creación de empresas en Chile.

La creación de empresas para el presente y futuro requiere de nuevas funciones para las instituciones de desarrollo y fomento productivo. Una política orientada hacia la competencia por calidad implica nuevas funciones y mayores exigencias para las instituciones públicas. Se puede distinguir tres aspectos: (1) Hay que fortalecer las capacidades de gestión de las instituciones regionales y locales, por medio de una política coherente de descentralización y modernización administrativa. (2) Hay que fomentar la capacidad de planificación estratégica, la coordinación de los instrumentos de fomento y la cooperación, tanto de los actores públicos como público-privada. (3) Hay que fortalecer el fomento productivo territorial con respecto a la demanda de empresas por prestaciones públicas y a la integración de las empresas en sistemas productivos.

El fomento productivo territorial en Chile.

En Chile la regulación macroeconómica es estable y da un marco confiable para el funcionamiento de las empresas productivas. La carga tributaria de las empresas es baja en términos internacionales. Se dan incentivos para la exportación y para la inversión en zonas extremas del país, entre otros. Sin embargo, en lo que se refiere al desarrollo territorial, el fomento a las empresas se puede mejorar.

Se observan importantes déficits en la información sobre la demanda por prestaciones públicas de las empresas, por un lado, y sobre la oferta estatal de servicios y fomento, por el otro. Parece que el problema fundamental consiste, no tanto en la falta de información, sino en la falta de acceso a esta información. En buena parte, esto resulta de la ausencia de instituciones de comunicación e intermediación a nivel regional y local.

Es muy incipiente todavía el fomento regional y local a las inversiones y a la creación de nuevas empresas. En ambos aspectos se hace notar la falta de incentivos y de capacidad técnica en los dos niveles mencionados. En cuanto a inversiones, existen iniciativas prometedoras, como el programa TodoChile. En cuanto a la creación de empresas prácticamente no existen instrumentos e instituciones que la promuevan. En cuando existen, no están vinculados a políticas territoriales de desarrollo y no explotan de forma sistemática las potencialidades productivas del territorio. El fomento a la creación de empresas se basa en instrumentos de capital de riesgo para inversiones, en la capacitación de futuros empresarios y en mecanismos de apoyo en la fase de creación, p.ej. por medio de suministro de informaciones, asesoría en cuanto a trámites y apoyo a la comercialización de los productos. Las instituciones regionales podrían asumir un rol protagónico en estas tareas, identificando rubros estratégicos para la creación de nuevas empresas, aportando infraestructura y fomentando la inserción de estas en los mercados. Otro problema radica en la baja capacidad de gestión de las empresas pequeñas y su concomitante dificultad en acceder a instrumentos de fomento. En este contexto, tanto las organizaciones empresariales regionales como las instituciones de fomento productivo están llamados a intensificar sus esfuerzos de capacitación y asesoría.

La cooperación entre las empresas todavía es muy débil, a pesar de una gran gama de instrumentos de fomento a la asociatividad. Esto tiene que ver con la falta de una cultura de cooperación en el sector privado, con la falta de cadenas de valor dentro de sistemas productivos integrados y con la falta de instancias de intermediación. Además, las asociaciones empresariales, y sobre todo las organizaciones de la PYME, tienen una base institucional débil.

4. Inicio de una línea de acción hacia la competencia por calidad en el desarrollo productivo en Chile.

Los debates internacionales sobre clusters y distritos industriales indican que muchos de los territorios más dinámicos y avanzados ostentan un alto grado de cooperación entre empresas. Se puede distinguir dos dimensiones diferentes: Por un lado, existen cooperaciones verticales, hacia arriba y hacia abajo en las cadenas de valor, más allá de relaciones de compra-venta. Por el otro lado, se observan cooperaciones horizontales entre en el mismo nivel y que mantienen relaciones de competencia junto a las relaciones de cooperación. En países como Alemania, estudios científicos muestran que hasta un 70% de las pequeñas y medianas empresas cooperan de alguna forma con otras empresas. Por medio de la cooperación, las empresas bajan sus costos de transacción y realizan economías de escala. Además, se benefician de un flujo mayor de informaciones, acelerando de esta manera los procesos de innovación.

En países con un bajo grado de cooperación empresarial, el papel de instituciones territoriales de desarrollo puede ser decisivo para iniciar el proceso, ya que sirven como intermediarios, facilitando la comunicación entre las empresas. Además, figuran como garantes de la cooperación mediante la regulación y supervisión de ella. Como la confianza es un bien escaso a principio de la cooperación, la existencia de reglas claras y de garantías legales y administrativas es un factor clave. El estado puede incentivar las cooperaciones por medio de instrumentos de fomento a la asociatividad. En este contexto, no obstante, hay que tomar en cuenta que una política de desarrollo productivo a la altura con la globalización no debe apuntar exclusivamente al encadenamiento y a la integración local de las empresas. Es igualmente o más importante fomentar la proyección de ellas hacia los mercados internacionales.(1)

El modelo de Clusters:

Porter(1998) los define como “ concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas en industrias relacionadas e instituciones asociadas, (p.ej. universidades, agencias gubernamentales y de estandarización, asociaciones comerciales) en campos particulares que compiten entre sí pero también cooperan entre sí”

El tamaño geográfico de un cluster puede variar desde una zona urbana, una única ciudad o estado, hasta un país o incluso una red de países vecinos. Existe consenso que la concentración geográfica se refiere a ubicaciones físicas en algún lugar del mundo. También se está reconociendo el concepto de “clusters virtuales” que existen o están en proceso de formación en el ciberespacio.

El “diamante” o “rombo” de la ventaja competitiva de una región o nación, según Porter, lo constituyen los siguientes ámbitos de actores:

1. El ámbito de la rivalidad de las empresas,
2. El ámbito de las condiciones de la demanda,
3. El ámbito de los sectores afines y auxiliares y
4. El ámbito de las condiciones de los factores.

Todos los actores interactúan con todos. El gobierno con su función envuelve la dinámica de relaciones de los actores del “rombo”. El gobierno debe jugar el rol de ser un catalizador y estimulador en el desarrollo de la competitividad regional , es un actor importante en crear el entorno adecuado para las empresas.

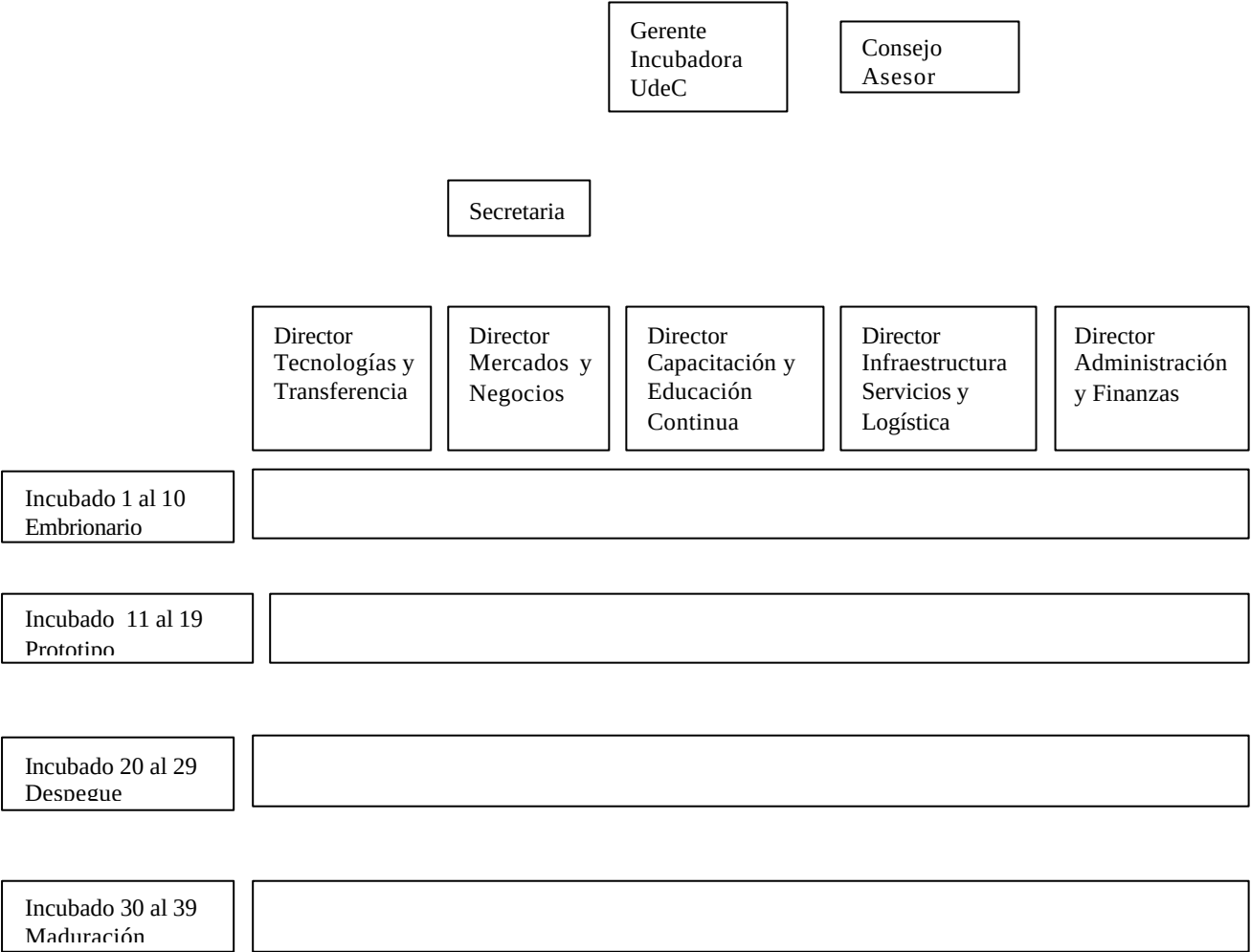
En este momento en Chile, CORFO - Corporación de Fomento de la Producción - a través de INTEC - Instituto Tecnológico- y el instrumento de fomento productivo FDI - Fondo de desarrollo e Innovación, en alianza de cooperación y de co-financiamiento con las universidades de la octava y quinta región del país, como experiencia piloto, iniciarán en breve plazo, primera mitad del 2001, la constitución de incubadoras de empresas de base tecnológica en cada universidad. Nuestra Universidad de Concepción, con la participación directiva del Departamento de Ingeniería Industrial, iniciará esta experiencia, y por de pronto, el modelo base de orientación al operar de la incubadora será el de Clusters .

El modelo de Incubadora UdeC:

Misión de la Incubadora UdeC: Ambito de productos/servicios. Ambito de mercado. Ambito geográfico. Modo de conseguir liderazgo competitivo. Estados actual (2000) y futuro(2003/5)

	Actual	Futuro (2003/5)
Ambito de Productos Servicios	- Crear y fortalecer capacidad emprendedora. - Fomentar y apoyar la realización de proyectos altamente innovadores o de base tecnológica, incubándolos en etapas embrionaria, prototipo, despegue y maduración.	-Crear y fortalecer capacidad emprendedora. - Fomentar y apoyar la realización de proyectos altamente innovadores o de base tecnológica y de valor agregado, incubándolos en etapas embrionaria, prototipo, despegue y maduración
Ambito de mercado	- Estudiantes en formación de pregrado y posgrado de la UdeC, IVG y CFT - Académicos que deseen empresariar su investigación. - Emprendedores que estén fuera de la educación formal.	Idem.
Ambito geográfico	VIII Región: Concepción, Arauco, BioBio y Ñuble.	Idem.
Modo de Conseguir Liderazgo Competitivo	-Gestión del conocimiento y alta tecnología, a través del desarrollo de proyectos de investigación tecnológica vinculados al quehacer académico y empresarial. - Desarrollo de redes, convenios y alianzas de cooperación con organismos públicos y privados, nacionales e internacionales	Idem.

Organización de la incubadora de empresas UdeC:



Los incubados pueden ser de cuatro clases, en cuatro estados posibles de evolución:

INCUBADORA DE EMPRESAS UDEC

	Fortalecer capacidades tecnológicas de empresas locales existentes, en sitio, ligadas a grandes empresas(1)	Brindar un sitio seguro para la creación de empresas.(2)
Ideas sobre productos/ servicios altamente innovadoras o de Base Tecnológica	Embrionario Prototipo Incubados : Despegue Maduración	Embrionario Prototipo Incubados: Despegue Maduración
Ideas sobre productos/servicios con alto Valor Agregado	Embrionario Prototipo Incubados: Despegue Maduración	Embrionario Prototipo Incubados: Despegue Maduración

- (1) Empresas locales satélites/ligadas al Proyecto Tridente de la Armada, Asmar, Huachipato, Petrox, Forestales y Pesqueras.
- (2) Laboratorios de la Facultad de Ingeniería: Civil, Electrónica, Eléctrica, Informática, Industrial, Química, Mecánica, Metalúrgica; Unidad de Desarrollo Tecnológico UdeC en Coronel; Instalaciones Fundo Llico UdeC en Arauco; Laboratorios de otras Facultades de la UdeC, especialmente localizados en Los Angeles y Chillán; Oficinas Edificio Ingeniería de Sistemas UdeC; Laboratorios del Instituto Profesional Virginio Gomez en Concepción y sedes de Los Angeles y Chillan; Laboratorios del Centro de Formación Técnica Lota-Arauco.

La organización del Centro de Incubación de Empresas UdeC la forman las siguientes unidades:

Consejo Asesor: orienta las políticas de desarrollo y evaluación llevadas a la práctica por el gerente de la incubadora de empresas. Su función principal será la de asegurar su correcto funcionamiento y la promoción de ésta en el entorno social, económico, político, institucional tanto local como regional y nacional. En el desarrollo de esta labor, con objetivos más específicos, le colaborarán los directores o sus gerentes de las áreas I&D/transferencia tecnológica, mercados y financiera u otras. Además ayudará en la prospección y detección de empresas en la fase de creación y/o de empresas recientemente creadas susceptibles de ser asociadas. Conformarán el consejo asesor representantes de cada organización participante del centro, de la triada: gobierno regional, universidad y empresariado.

Gerente Incubadora UdeC: dirige las áreas de tecnologías - transferencia, mercados - negocios, capacitación-educación continua, infraestructura-servicios-logística y administración – finanzas. Es apoyado por un consejo asesor. Debe trabajar arduamente en lograr la coordinación efectiva de las relaciones con el medio ambiente, a favor de los asociados al centro especialmente en la obtención de ayuda técnica y capacitación por parte de las universidades.

Director Tecnologías y Transferencia: coordina consultoría en investigación, transferencia tecnológica y asistencia técnica para sus asociados, desde los distintos centros de conocimiento de la UdeC u otros centros al alcance.

Director Mercados y Negocios: coordina consultoría en comercialización, gestión, obtención de créditos, ideas de negocios, emprendimiento, formulación del plan de negocios. En general, será parte de su quehacer detectar oportunidades de negocios y mantener un acceso actualizado a bases de datos a través de internet.

Director Capacitación y Educación Continua: Coordina y programa actividades de capacitación y formación continua a los asociados, de modo presencial y a distancia, de acuerdo a la situación y propósitos de cada cual, desde los distintos centros de conocimiento de la UdeC u otros centros al alcance.

Director Infraestructura, Servicios y Logística: coordina y apoya a los asociados con servicio jurídico, trámites administrativos, secretaría, recepción, salas de conferencia, fotocopidora, fax, internet, vigilancia, infraestructura técnica y administrativa.

Director Administración y Finanzas: planifica, organiza, coordina y controla las diversas actividades del centro de incubación para el cumplimiento pleno de su propósito, con eficiencia, calidad, innovación y satisfacción al cliente.

Financiamiento de la Incubadora de Empresas UdeC y de su Funcionamiento.

Se estima en lo inmediato que puede ser financiado con fondos del FDI y aportes de la UdeC, estando pendiente la composición de los valores totales.

El financiamiento será principalmente destinado a la puesta en marcha de la incubadora y sus primeros años de vida, ya que se espera que con el correr del tiempo la incubadora para que tenga éxito debe ser capaz de autofinanciarse.

Sobre el financiamiento a los incubados:

Se piensa que la incubadora actúe como intermediaria en la consecución de fondos para los incubados, ya sea a través de instituciones bancarias, a través de instrumentos de apoyo CORFO u otros del gobierno, o canalizando los fondos de inversionistas privados dispuestos a invertir en este tipo de empresas-proyectos.

Una de las fuentes de recursos de la incubadora, que con el correr del tiempo debe transformarse en la que permita el autofinanciamiento de la incubadora, son los pagos mensuales que realizan los incubados. Dependiendo del tipo de incubadora y el contrato que se sostenga entre las partes, estos pagos serán el reflejo de costos como:

- a) Costo básicos. Comprende todos los desembolsos que dicen relación a la mantención y operación de servicios e instalaciones comunes definidas en el contrato, costos que serán prorrateados proporcionalmente entre todos los incubados, incidiendo sobre estos costos una ayuda financiera de descuento que podrá ir variando conforme a la fase de incubación en que se encuentre cada proyecto-empresa: embrionario, prototipo, despegue y maduración.
- b) Costos complementarios. Comprende los insumos o servicios prestados a las empresas incubadas de forma exclusiva, también definidas en las cláusulas del contrato. Estos servicios complementarios corresponden, por ejemplo, a servicios legales específicos, servicios de gestión o investigación de mercado que son solicitados por el incubado y que no están incluidas en el canon de arriendo mensual., por lo tanto, su costo variará según el grado de utilización de los especialistas o asesores.

5. Estimaciones de impacto de la creación de empresas bajo un modelo de clusters.

- i. La estrategia de cluster industrial ofrece a una región variados beneficios y oportunidades. Un beneficio claro es la habilidad de lograr que la industria, gobierno, educación y la comunidad trabajen cooperativamente para fortalecer tanto la economía local como regional. Esto conduce hacia un uso más eficiente y efectivo de los recursos públicos y privados, favorece a que la región desarrolle clusters más fuertes y dinámicos. Estos clusters crearán las condiciones para un crecimiento económico adicional. Un cluster también puede ayudar a una región a atender temas críticos tales como el desarrollo de capital humano y mano de obra, planificación y desarrollo de infraestructura y desarrollo comunal y rural.

- ii. Una estrategia de cluster industrial ofrece significativas oportunidades para una localidad o región al destacar las relaciones y lazos de negocios claves en el área. Los estados y regiones están usualmente motivadas a adoptar una estrategia de clusters como resultado de una crisis, cuando presenta: alto desempleo, una recesión, una economía estancada, pérdida de una industria clave, entre otras.
- iii. Una estrategia de cluster ayuda a la región o localidad a fijar prioridades para inversiones en infraestructura y asegurar una mayor efectividad y eficiencia. La ganancia de estos esfuerzos son industrias más sanas que son capaces de generar mayor actividad económica y de esta forma proporcionar más retornos por impuestos para inversiones adicionales de infraestructura.
- iv. Los trabajadores y la región en general se beneficiarán de habilidades fortalecidas y salarios más altos a medida que aumenta su productividad. Esto por trabajar de manera conjunta y colaborando entre sí el gobierno, la educación y la industria.
- v. En un cluster fuerte, los emprendedores pueden abandonar las grandes compañías para crear sus propias empresas. Este efecto de salida y creación de nuevas empresas que tienden a competir y/o complementar a las empresas existentes, genera un ambiente en donde se estimula la innovación y el crecimiento del cluster.
- vi. Al trabajar con clusters, el gobierno puede coordinar sus esfuerzos de desarrollo económico al canalizar las acciones y evitar la duplicación de servicios y así ser más activo en dar respuesta a los problemas.
- vii. Con respecto a la educación, en lugar de crear una variedad de programas en toda la región para entrenar a los trabajadores de un área en particular, las instituciones educacionales pueden trabajar en conjunto con la industria para determinar las necesidades claves, desarrollar el curriculum y entregarlo en las regiones donde exista la demanda. Esto ahorra tiempo para los docentes y para la industria, ayudando a que se asegure que los estudiantes reciban lo último en capacitación y desarrollar habilidades transferibles.
- viii. Un enfoque de clusters ofrece a la industria la posibilidad de expandirse en mercados internacionales y crear joint ventures. Aquellas empresas que ya se encuentran vendiendo o trabajando con empresas internacionales pueden ayudar a abrir las puertas para los otros miembros del cluster. También sus productos complementarios podrían ser promocionados y vendidos de manera conjunta. Las empresas dentro del cluster podrían formar joint ventures entre ellas para satisfacer las necesidades de mercado fuera del país o se pueden asociar con empresas en otros clusters para producir nuevos productos. Una empresa aislada trabajando por su cuenta y dependiendo sólo en la asistencia exportadora del gobierno no va a tener las mismas oportunidades que un cluster completo trabajando para expandir su presencia internacional.
- ix. Una estrategia de cluster es una estrategia de desarrollo económico-competitivo. Proporciona una forma coordinada y eficiente de incentivar el crecimiento económico. Logra que las agencias regionales sean más propensas a coordinar sus esfuerzos, evitar la duplicación de servicios y desarrollar un enfoque más comprehensivo de desarrollo económico. Un enfoque de cluster y la coordinación que conlleva también ayuda a una industria a fijar sus prioridades y establecer una relación constructiva con el gobierno, la industria toma la iniciativa en atender los intereses, mientras el gobierno y la educación juegan roles facilitadores y de apoyo.

En efecto, este clima ayuda a las empresas existentes a crecer y a atraer nuevos negocios al área.

- x. Una estrategia de cluster permite a las agencias públicas manejar sus recursos de manera más efectiva y eficiente. En lugar de crear programas estrellas que satisfacen las necesidades de empresas individuales, los esfuerzos públicos pueden ser focalizados en satisfacer las necesidades de muchas industrias con temas similares. Brinda la oportunidad para que los organismos públicos trabajen directamente con las industrias y desarrollen estrategias para crear una economía sustentable.
- xi. Las industrias y empresas también se benefician de los congresos y reuniones convenidas para atender ciertos temas e inquietudes. Esto ahorra tiempo y esfuerzo asociado a identificar y trabajar con todas las agencias y organismos apropiados. Si una estrategia de cluster industrial forma parte de la política regional, los clusters tienen una poderosa voz en establecer la agenda regional para el desarrollo económico. Otros beneficios surgen de la participación de las empresas dentro de un cluster, estos pueden incluir: 1) Acceso a mano de obra especializada, las empresas en un cluster pueden atraer y elegir entre grandes mercados de personas con habilidades y experiencia especializada para empresas relacionadas. 2) Acceso a proveedores especializados, las empresas del cluster tienen acceso a proveedores especializados de insumos y servicios. 3) Acceso a redes extensas, las empresas del cluster tiene acceso a flujos de información y a avances tecnológicos que aceleran la innovación.
- xii. Una estrategia de cluster se centra en desarrollar una fuerza laboral con habilidades y capacitación necesario para fortalecer y construir industrias competitivas y guiadas por la innovación. El cluster también proporciona ideas a los estudiantes y trabajadores sobre futuras posibilidades de trabajo y oportunidades de adquirir habilidades tanto generales como especializadas. A medida que el mercado laboral se estrecha y aumenta, la necesidad de trabajadores más especializados y la disponibilidad de trabajadores capacitados se convierte en un factor cada vez más importante. Actualmente las empresas en países desarrollados, y en algunos países en desarrollo, están tomando cada vez más las decisiones de localización basándose en la presencia de una mano de obra especializada y capacitada, que en las condiciones económicas tradicionales como impuestos y mano de obra barata. Una región que entiende sus fortalezas y logra crear una sólida estructura de red para trabajar con los sectores industriales, instituciones de educación y capacitación, otros proveedores de servicios, es más probable de poder asegurar el éxito de sus industrias y crear y mantener puestos de trabajo de alta calidad para sus residentes.
- xiii. Al trabajar con clusters, las organizaciones comunitarias podrían aumentar su eficacia y eficiencia al dirigir sus servicios hacia grupos más grandes de empresas. Las organizaciones comunales pueden trabajar conjuntamente con la industria y los organismos públicos para ayudar a los habitantes a encontrar empleo con expectativas en industrias específicas. Al conocer y descubrir las necesidades de los clusters, los planificadores de desarrollo económico local pueden desarrollar estrategias para complementar a las industrias existentes en la zona.
- xiv. Las comunidades rurales se pueden beneficiar de los enfoques de clusters dado que éstos ayudan a las regiones a fortalecer y construir sus industrias claves. Las industrias principales que exportan sus productos controlan la vitalidad económica

de una región y hacen posible la creación de una variedad de industrias de apoyo para el cluster y para sí mismas. Estas industrias de apoyo como restaurantes, centros de servicios médicos, escuelas, centros de esparcimientos y otros, contribuyen a mejorar la calidad de vida de la comunidad.

- xv. Finalmente, los clusters también son una buena forma de construir el capital social-relaciones que facilitan las actividades productivas- dentro de la comunidad o región. Los clusters ponen en contacto y juntan a representantes de la industria, gobierno, educación y otras organizaciones para trabajar juntos para el mejoramiento de la economía.

6. Conclusiones.

- i. Nos damos cuenta que estamos en un tiempo que se hace impostergable una profunda reforma del aparato estatal. Nuestro estado mantiene aún mucho de su organización propia de épocas en que era cúspide y actor central de la economía en su conjunto y de cada sector dentro de ella. Estamos avanzando hacia ello, pero la resistencia al cambio es grande.
- ii. Se percibe hoy día que la creación de empresas como fenómeno en sí, orientada hacia la práctica individual de gestión, aislada trabajando por su cuenta , dependiendo sólo de la asistencia exportadora del gobierno, no va a tener las mismas oportunidades que un cluster completo trabajando para expandir su presencia internacional. El impacto socioeconómico y global en la economía de una empresa individual, es sustancialmente menor al impacto que provocaría una empresa individual participando de un cluster industrial. Por ello, la orientación de nuestra práctica creadora de empresas, a través de la incubadora de la Universidad de Concepción, será bajo un enfoque de cluster industrial
- iii. Pensamos también que el aparato del estado lo constituyen las personas y hay conductas emergentes innovadores dentro de él que están iniciando prácticas conducentes a corregir las debilidades expuestas. Al mismo tiempo, en la universidad también surgen conductas emprendedoras que sintonizan con las de los emprendedores del estado y de algunas empresas. Integrando las conductas emergentes innovadoras de los actores del “rombo” de la ventaja competitiva hacia el emprendimiento conjunto y colaborativo, bajo la misión común de una actuación local pero con sentido y operacionalidad global, iniciaremos el camino hacia la nueva economía y seremos generadores de riqueza con el conocimiento local. La incubadora de empresas constituye, aquí y ahora, nuestra primera semilla a cultivar para el desarrollo productivo y es este nuestro ámbito operacional efectivo, el resto que se hable pertenece al ámbito de las descripciones que puede hacer un observador a otro que puede ser él mismo.

7. Bibliografía.

- i. AID-Instituto Alemán de Desarrollo; “La política territorial de desarrollo productivo en Chile”, Investigador Responsable, Dr. Christian von Haldenwang; Informe preliminar de los resultados, Santiago de Chile, abril, 2000.

- ii. Porter, M.; "Ser competitivos"; Boston:Harvard Business School Press.;Ed Deusto, España, 1999.
- iii. Nuñez, G; "Fundamentos de la teoría de Clusters y de las Tecnologías de Información en el Marco del Desarrollo Económico Local"; Memoria de Título para Ingeniero Civil Industrial; Departamento de Ingeniería Industrial; U de Concepción, Concepción, 2000.
- iv. Rosales, J;" Centro de Empresas como Estrategia de Desarrollo Regional"; Memoria de Título para Ingeniero Civil Industrial; Departamento de Ingeniería Industrial; U de Concepción, Concepción, 2000.
- v. Leal, A; "Estrategias de Desarrollo Economico Regional"; Memoria de Título para Ingeniero Civil Industrial; U de Concepción; Concepción, 2000.
- vi. San Martín, F;" Diseño de un Departamento de Desarrollo Económico Local. Una Aplicación de los Modelos de Crecimiento Endógeno"; Memoria de Título para Ingeniero Civil Industrial; U. de Concepción; Concepción,2000.
- Vii Ward,C y Slier,L;"Incubadora de Empresas";Memoria de Título; Concepción 2000