El 73% de les empreses que formen part d'un clúster augmenta vendes

El Programa Catalunya Clústers preveu incorporar una desena d'associacions més aquest any i arribar a la trentena



N ria Betriu s la consellera delegada d'Acci .
Foto: ARXIU/ORIOL DURAN.

Un 73% de les empreses catalanes que estan associades a clústers declara haver facturat més el darrer semestre (l'enquesta es va fer al novembre) que en el mateix període del 2014. I concretament un 40% assegura que aquest increment és de més de dos dígits. Són algunes de les conclusions d'una enquesta en què han participat tretze de la trentena de clústers que operen a Catalunya. El març del 2015 es va fer un estudi similar, en relació al qual la taxa d'empreses que creixen ha augmentat en 6,1 punts percentuals.

Per a Antonio Naranjo, director de Kid's Cluster, una de les associacions que han participat en l'estudi, aquestes xifres posen de relleu la utilitat dels clústers, que al cap i a la fi persegueixen que els seus membres guanyin més i siguin més competitius: “La majoria de les empreses associades troben un entorn favorable on hi ha bona sintonia entre les estratègies individuals i col·lectives”, diu.

Aleshores, ¿es pot concloure que clústers són instruments adequats per abordar l'etern problema de l'escassa dimensió de l'empresa catalana? La consellera delegada d'Acció, Núria Betriu, pensa que la grandària no ha de ser una finalitat en si mateixa: “L'objectiu dels clústers és promoure la innovació, la internacionalització i la competitivitat, i la dimensió empresarial ha de ser la necessària per aquestes fites. Depèn molt del sector ”, assegura.

És cert que els darrers anys han proliferat les associacions clústers, sovint per l'estímul de les ajudes públiques estatals i, també, la moda. Per treure el gra de la palla, Acció ha creat el Programa Catalunya Clústers, que reconeix una vintena d'agrupacions i que enguany preveu incorporar-ne una desena: es tenen en compte aspectes com la massa crítica, la tipologia dels associats, la gestió professional i els contactes internacionals.

Per a Naranjo el que distingeix un clúster d'altres entitats més tradicional que tenen una funció de lobby és el mètode que aplica, fet que facilita, per exemple, les cooperacions entre diferents clústers: “Parlem el mateix llenguatge”, diu Naranjo.

Acció promou i dóna suport als clústers catalans. L'organisme de la Generalitat té una línia per finançar ajuts d'un milió d'euros anual, però també col·labora en temes de formació o facilitant recursos logístics.

Les associacions consultades per fer l'enquesta apleguen 870 empreses que tenen una xifra de negoci conjunta de 23.400 milions d'euros.

Publicat a:
-L'econòmic 14-02-2016 Pàgina 38

Font del document:
http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/4-economia/18-economia/940126-el-73-de-les-empreses-que-formen-part-dun-cluster-augmenta-vendes.html?cca=1&piwik_campaign=rss&piwik_kwd=nacional&utm_source=rss&utm_medium=nacional&utm_campaign=rss&f=El+Punt+Avui