

“La teoría regional endógena del desarrollo”

IGNASI BRUNET ICART¹

CARLOS ALBERTO SANTAMARÍA VELASCO²

RESUMEN

El objetivo de esta ponencia es exponer la problemática teórica en que se apoya la teoría del desarrollo endógeno, que ha puesto de manifiesto la necesidad de tomar en consideración la importancia del territorio y de la cooperación. Todo ello ha hecho que se destaque la relevancia tanto de factores económicos como socioculturales para la eficiencia y competitividad colectiva de un territorio. Más específicamente, se plantea que los nuevos espacios industriales suponen mucho más que un sistema local de producción aglomerado, ya que también implica un sistema de regulación social que da cuenta de cómo la innovación y el aprendizaje son un proceso territorialmente localizado. Se destaca que el “nuevo regionalismo” viene marcado por territorios en posición de competencia de la que depende su prosperidad. Además, son definidos como “inteligentes”, siempre que mejoren sus actividades basadas en el desarrollo del conocimiento y en la comercialización de innovaciones.

Palabras Clave: Desarrollo, Sistema Regional, Instituciones e Innovación.

ABSTRACT

The aim of this paper is to set out the theoretical issues that underpin the theory of endogenous development, which has highlighted the need to take into consideration the importance of territory and cooperation. This has led to emphasize the relevance of both economic and sociocultural factors for collective efficiency and competitiveness of a territory. More specifically, we propose that the new industrial spaces involve much more than a local particleboard production, since it also involves a system of social regulation that accounts for how innovation and learning is a process territorially located. It emphasizes that the "new regionalism" is marked by territories competitive position from which their prosperity depends. In addition, they are defined as "intelligent" always improve their activities based on knowledge development and commercialization of innovations.

Key words: development, regional system, institutions and innovation.

¹ Universidad Rovira i Virgili, España

² Centro Universitario de Valles, Universidad de Guadalajara, México.

1. Introducción: Territorio e Industria

La concepción del desarrollo endógeno se apoya en la importancia que tiene la proximidad geográfica, cognitiva, social e institucional en la determinación del comportamiento y rendimiento de las empresas y regiones. Proximidad que muestra la importancia de la inscripción espacial del desarrollo y, específicamente, de los vínculos entre territorio e industria, y que hacen referencia a lugares en los que se concentran diversas empresas interdependientes. La interdependencia se origina en la especialización de la producción, y como resultado de ésta se presenta una considerable división del trabajo en el interior de la aglomeración empresarial. Esto conforma una situación estructural en la cual, en un espacio geográfico relativamente reducido y con límites netamente definidos, convive una multiplicidad de agentes económicos privados y públicos. Esta situación da un nuevo contenido a la noción de región, y que surge de tratar a la región como un lugar en que se produce lo que se designa como *untraded interdependencies*, que son las convenciones, reglas informales y hábitos que llegan a constituir un modo propio e idiosincrásico de la aglomeración, generando que la economía regional en particular y las economías integradas territoriales en general, sean redefinidas como stocks de activos relacionales. Por ello, el desarrollo endógeno se define como una propiedad emergente de un sistema territorial que posee un elevado stock de capitales intangibles y sinérgico, esto es, de activos relacionales. Así, las diferencias en el desempeño de las empresas y la competitividad de las regiones reflejan diferencias en su habilidad de crear y explotar los activos relacionales. Estos stocks suscitan una estrategia colectiva, única y compartida a nivel del territorio, frente a las empresas competidoras ubicadas en otras localizaciones o de forma aislada. Una estrategia colectiva que se fundamenta en la existencia de recursos y capacidades compartidos que surgen de los estrechos lazos entre las empresas de la aglomeración, lo cual facilita la disminución de las barreras a la movilidad y la adopción de planteamientos competitivos globales en el seno de la aglomeración territorial.

Desde esta perspectiva se plantea que las aglomeraciones territoriales benefician a las empresas en forma de externalidades de carácter intangible. De este modo, las empresas se benefician del papel de la proximidad territorial en la formación de convenciones, y del papel de las mismas a la hora de definir las capacidades de acción de los agentes económicos y por tanto, las identidades económicas de los territorios y regiones. El estatus económico de las convenciones regionales de la producción como un tipo de ventaja colectiva, regularmente específica de la economía, explica que una de las características de la dinámica económica actual sea la configuración de espacios productivos muy diferenciados, localizados en un grupo singular de ciudades y regiones de los países desarrollados y de los países en desarrollo. Además, la diversidad productiva y la aparición de múltiples formas de organización social de la producción constituyen fenómenos de densificación localizada de

relaciones entre industrias y territorios. De esta manera, la unidad de investigación para el análisis de la competitividad empresarial deja de ser la noción tradicional de sector productivo o rama económica para constituirse como el área geográfica caracterizada por condiciones económicas, sociales y territoriales en la cual se establecen, en un marco de competencia, relaciones de cooperación empresarial basadas en la complementariedad de los distintos procesos productivos llevados a cabo por diversas empresas del mismo sector localizadas territorialmente.

Desde esta óptica de desarrollo, la región se convierte en la cara territorial de la organización espacial de la producción y en la que surgen las economías de localización y de urbanización, y la reducción de costes de las empresas. Ahora bien, dichas economías y capacidad competitiva de base territorial dependen también del desarrollo institucional de la zona geográfica en la que las empresas realizan su actividad. Se trata de territorios en los que la confianza y la reciprocidad entre los individuos y las organizaciones estimulan la cooperación y los intercambios económicos. Es decir, la actividad económica y la forma de organización de la producción, está inmersa en un conjunto de estructuras sociales, culturales y políticas que pueden favorecer o entorpecer la dinámica económica. En suma, la aglomeración de empresas de un mismo sector de actividad y una zona geográfica determinada, con la concentración de empresarios, trabajadores especializados y recursos específicos, impulsan factores de desarrollo endógeno, procesos de innovación tecnológica y mecanismos de intervención institucional que contribuyen a explicar el comportamiento y los resultados obtenidos por las empresas. Es decir, estos resultados son analizados desde una perspectiva territorial: la perspectiva del desarrollo endógeno. Específicamente, este enfoque asume que las empresas no son entidades aisladas que intercambian productos y servicios en mercados abstractos, sino que están localizadas en territorios concretos y forman parte de sistemas productivos firmemente integrados en la sociedad local. Es decir, la sociedad se autoorganiza con el fin de producir bienes y servicios de forma más eficiente.

La estructura de la ponencia es la siguiente. En el segundo epígrafe se hace referencia brevemente a la metodología empleada, y en el tercero se expone la noción de distrito industrial. El autor que primero describió esta noción fue Marshall, quien lo definió como una concentración geográfica de pequeños productores, especializados en la elaboración de ciertos productos locales competitivos. Según Becattini (1992), Marshall se opuso a la conclusión estándar según la cual el sistema de fábrica, con la concentración de todas las operaciones productivas en un mismo lugar y con un elevado grado de integración vertical, sería sistemáticamente superior a los métodos de producción más dispersos en el territorio y menos integrados. El cuarto epígrafe desarrolla la noción de cluster, introducida por Porter (1998), que la define como un conglomerado o grupo de empresas relacionadas comercial y tipológicamente, las cuales se ubican en una misma zona geográfica. La

controversia y el debate entre la teoría de los distritos y los clusters se produce, principalmente, sobre los factores sociales y culturales que sustentan el crecimiento y el trabajo en los sistemas productivos locales, ya que se discute si los factores no económicos son importantes para explicar el origen y desarrollo de las aglomeraciones empresariales (como postula el enfoque de los distritos) o, en cambio, considerándolos relevantes, ocupan un segundo plano frente a los factores económicos (como defiende el enfoque de clusters). En el quinto epígrafe se examinan los conceptos de redes empresariales y medio innovador, destacando como los distritos, clusters, medios innovadores y redes empresariales forman parte de la creciente familia de los sistemas nacionales/regionales de innovación. En este sentido, el concepto de Sistema de Innovación ha hecho una contribución crucial al estudio de la innovación, superando las visiones tradicionales, lineales, mecanicistas y deterministas. De hecho, ha ayudado a capturar la naturaleza compleja, evolutiva e interdependiente del proceso de innovación, y ha incidido en el importante papel de diferentes factores institucionales. Finalmente, se muestran las conclusiones.

2. Diseño metodológico de la investigación

El interés suscitado por la teoría endógena del desarrollo en las últimas décadas se corresponde con una etapa de la reflexión intelectual que, en virtud de la intensificación del proceso que se conoce como globalización, ha centrado la atención sobre las relaciones territorio-industria. De acuerdo con este interés, se establece como hipótesis la continuidad y vinculación de esta teoría con los temas y propuestas de una tradición sociológica y económica de la que es heredera (por ejemplo, la teoría de los distritos, la teoría de los medios innovadores...). Poner de manifiesto esta tradición, sus vinculaciones y conexiones, constituye también el objetivo general de nuestra investigación. La metodología que se ha utilizado ha sido el análisis comparado de los distintos temas y propuestas de esta tradición a través del análisis e interpretación de textos. La fecundidad de semejante estudio comparado ha sido ya probado en investigaciones precedentes sobre temas diversos, como lo ha sido paradigmáticamente la obra de Parsons *La estructura de la acción social* (1968): en ella el interés último, explicitado por su autor, reside no tanto en yuxtaponer las proposiciones aisladas de los autores contemplados, cuando en encontrar en ellas un cuerpo de razonamiento teórico y sistemático común que pudiera rastrearse mediante al análisis crítico de sus escritos. De manera similar, se pretende con esta investigación, mediante el análisis crítico de los escritos de diversos autores seleccionados, dar cuenta de una línea de pensamiento convergente en relación a la cuestión del desarrollo endógeno. En consecuencia, la investigación ha manejado cuatro niveles de análisis complementarios: 1) un primer nivel descriptivo de la teoría del desarrollo endógeno, así como de sus presupuestos teóricos y metodológicos; 2) un nivel analítico y crítico de las propuestas de todos los autores analizados; 3) un nivel de análisis comparado en el que se pone en relación las

propuestas de todos los autores, y 4) un último nivel sintético en el que se reúnen las diversas perspectivas (teoría de distritos, teoría de clusters, teorías de medios innovadores, nueva geografía económica...) para mostrar una línea de pensamiento común y enriquecida en torno a la cuestión del desarrollo endógeno que constituye el objeto de nuestro análisis.

3. La teoría de los distritos industriales

Becattini (2006) inició una nueva línea de investigación sobre el proceso de industrialización, la cual revolucionó la literatura internacional sobre economías externas y crecimiento económico. Esta línea de investigación tiene sus raíces en Marshall, quien distinguió entre las economías de escala internas y las economías de escala externas. La diferencia más significativa entre estos dos tipos de economías se basa en el nivel en el que se generan: las economías internas surgen a nivel de empresa, mientras que las economías externas están disponibles para todas las empresas dentro de una industria o de la economía y, por lo tanto, se acumulan en la industria local, regional o a nivel global. Distinción que tiene importantes implicaciones por el efecto de las economías de escala en la estructura del mercado y la competencia. Marshall preveía que las economías de escala internas suponían el aumento del tamaño de las empresas y la adopción generalizada de técnicas de producción a gran escala. Ahora bien, es evidente que posteriormente las economías internas de escala en la producción han disminuido su peso relativo, a causa del auge del movimiento asociado a los sistemas de producción flexible; adquiriendo mayor relevancia las economías externas. Esto se basa en la observación del propio Marshall de que existe un modo de producción con rendimientos crecientes alternativo al de las grandes empresas verticalmente integradas. Se asocia la obtención de rendimientos crecientes a la existencia de economías de especialización y la cooperación entre empresas, generadas por la desintegración vertical de procesos complejos en otros más simples y por las economías de aprendizaje. La justificación de este modelo organizativo es conocido como distrito industrial. Éste se apoya en los siguientes fenómenos: a) en ciertas zonas de Italia, donde la gran empresa, pública y privada, que opera en sectores de alta intensidad de capital y/o alta tecnología, muestra claros signos de declive, se produce un “extraño” florecimiento de pequeñas empresas manufactureras, a cuyo impulso crecen la renta, el empleo y las exportaciones en la zona; b) las pequeñas empresas de estas aglomeraciones se presentan técnicamente preparadas para el trabajo que realizan, en un nivel de eficiencia parecido al de las grandes empresas de la competencia. Estos fenómenos ponían en evidencia el éxito de las pequeñas empresas, basado en una organización de la producción que en lugar de organizar todo el proceso productivo dentro de su propia planta, se especializaban en una parte del proceso, de manera que surgía una división progresiva de trabajo entre ellas. En esta concentración de empresas se daba una especialización flexible consistente en suplantar las economías internas de escala, base de la producción a gran

escala en una empresa, de las que carecen las empresas de menor tamaño, por economías externas a la empresa individual, pero internas a la red de empresas. Estas economías externas se obtenían por la especialización de cada empresa en una fase particular del proceso, de manera que se dividían el trabajo entre muchas empresas, completándose todo el proceso productivo al interior de las redes empresariales. Se producía, entonces, una especialización de la red en un producto o gama de productos finales, y de cada empresa en fases del proceso productivo o productos acabados.

Esta producción flexible ha permitido recuperar el modelo organizativo de los distritos industriales de Marshall para explicar el éxito de los sistemas productivos especializados de Pymes en la región italiana de la Toscana, al mismo tiempo que el modelo productivo basado en grandes empresas de Turín y Milán sufría una gran crisis. De este modo, se propone transferir la unidad de análisis desde la empresa o sector al distrito industrial, que lo define como una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia simultánea activa, en un área geográfica limitada desde el punto de vista natural e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales. En el distrito, a diferencia de lo que ocurre en otros ambientes industriales, la comunidad y las empresas tienden a interrelacionarse mutuamente. Dicha comunidad de personas comparten un sistema de valores y de puntos de vista comunes, los cuales se difunden a todo el distrito a través de las costumbres y el entramado institucional (mercados, empresas, escuelas profesionales, sindicatos, asociaciones de empresarios,...).

Esta comunidad de valores dota al espacio de una nueva función, pues allí donde la empresa no tiene unos recursos propios (y la dimensión) para gestionar de manera adecuada las actividades de planificación estratégica, necesarias para alcanzar el objetivo de reducir los costes de la incertidumbre, utiliza las condiciones de contexto territorial para conseguir el mismo objetivo. Es ésta la función esencial del espacio de proximidad o de territorio local. Esta nueva función se destaca en la concepción del distrito industrial, definido como un sistema productivo localizado geográficamente donde se ubica un gran número de empresas que se dedican a la elaboración, en sus distintas fases, de un producto homogéneo, formando un todo social y económico. Esto quiere decir que existe una división de trabajo a nivel de zona o distrito entre las empresas de un mismo sector, que permiten generar economías externas que compensan la falta de economías internas de las empresas pequeñas.

4. La teoría de los clusters industriales

Porter (1998) define el término cluster como empresas geográficamente próximas, relacionadas vertical y horizontalmente, que involucran infraestructuras locales de apoyo a las empresas, con una visión compartida del desarrollo del negocio basada en la competencia y la cooperación en un campo o mercado específico. Más específicamente, la finalidad de un cluster de empresas es la de

dotarse de unos recursos y capacidades comunes que puedan compartir para obtener ventajas competitivas y, a la vez, reducir costes al generar economías de aglomeración. De ahí que el análisis de los clusters se focalice en los insumos críticos que las empresas necesitan para ser dinámicamente competitivas. Por ello se subraya que la definición de cluster, aparentemente, no contradice las definiciones tradicionales de sistemas productivos locales que caracterizan a los distritos industriales. De hecho, para Bellandi (2003), han sido extraídas precisamente del contexto de distrito, para su aplicación extensiva a territorios distintos de los distritos industriales y a distintas escalas territoriales.

Los clusters son redes de producción de empresas fuertemente interdependientes (incluyendo proveedores especializados), ligadas unas a otras en una cadena de producción que añade valor. En particular, los clusters afectan a la competitividad porque constituyen una nueva manera de organizar la cadena de valor en una determinada industria. En el concepto de cadena de valor están incluidas relaciones técnicas entre etapas determinadas para cada nivel tecnológico (coeficientes técnicos), y las relaciones individualizables, no anónimas, expresadas a través de contratos formales o informales o de diversos grados de integración vertical (entre productor primario y empresa industrial, entre firma industrial y comercio mayorista o minorista, entre proveedor de insumos y productor, etc.). Mediante la cadena de valor las empresas que se integran en un cluster logran, generalmente, competir de manera eficaz tanto en su mercado local como en los mercados internacionales. Ello les permite constituir una base territorial común de capacidades técnicas, conocimientos y habilidades, con lo cual logran colocar sus excedentes de producción a disposición de las otras empresas del cluster. De esta manera, conservan su flexibilidad, velocidad de respuesta y adaptación a los cambios del entorno de forma coordinada. Todo ello a partir de nuevas posibilidades de cooperación entre las empresas que se asocian y desarrollan proyectos que, por su magnitud, difícilmente llevarían a cabo de modo individual.

Uno de los aspectos centrales en el estudio de las cadenas de valor es la identificación de las etapas/empresas “núcleo” de la cadena, las que por su posición estratégica en los mercados, su poder económico y/o la posesión de activos estratégico (tecnológicos, financieros, organizativos) están en condiciones de convertirse en las empresas coordinadoras y articuladoras de la dinámica conjuntas de la cadena; posición que les permite, a su vez, concentrar buena parte de las ganancias y rentas generadas en la producción conjunta. La importancia del “núcleo” de las cadenas, esto es, de las empresas que están en condiciones de coordinar la dinámica conjunta de la cadena, se manifiesta en que éstas son las que fijan (imponen) y controlan los parámetros centrales del proceso de producción y distribución: 1) qué producir (diseño del producto y especificaciones); 2) cómo producirlo (tecnologías de proceso, sistemas de calidad y estándares); 3) cuánto y cuándo se va a

producir (en muchos casos, pueden fijar los precios). Al mismo tiempo, la ubicación estratégica de las empresas núcleos dentro de las cadenas de valor y las relaciones que establecen con proveedores y clientes, la transforman en un lugar privilegiado para articular políticas públicas sistémicas; a partir de ellas se puede acceder a un amplio universo de beneficiarios, posibilitando aumentar la eficacia y eficiencia de las acciones públicas. Por consiguiente, se establece que la teoría de los clusters se basa tanto en la administración del conocimiento territorial como en la interacción empresarial, en vías de lograr la cooperación de las empresas participantes para potenciar su capacidad de éxito competitivo. Es decir, dicha estrategia se centra en el hecho de obtener ventajas competitivas por especialización, proximidad geográfica, así como por compartir conocimiento del ámbito empresarial de la actividad a la que se dedica el cluster. En definitiva, una estrategia que combina competencia y colaboración, y que se explica por el hecho de que la competencia actualmente es dinámica y se basa en la innovación y en la búsqueda de diferencias estratégicas.

Para Sölvell *et al.* (2003), de la escuela nórdica de clusters, un cluster consiste en concentraciones de empresas de una determinada industria, gobierno, instituciones académicas, financieras y de asociación que se encuentran localizadas de manera próxima y relacionadas entre sí. Para esta escuela la creación de ventajas competitivas en un cluster se debe a su capacidad de innovación y se la concibe como un complejo proceso de aprendizaje interactivo y colectivo en el seno del cluster, basado en la cooperación y la confianza entre las empresas involucradas y que facilita su proximidad geográfica en tanto que el aprendizaje se entiende, especialmente en referencia al conocimiento tácito, como un proceso fundamentalmente local. Así, esta escuela asume la idea propuesta por Lundvall (1995) de que el capitalismo contemporáneo constituye una economía de aprendizaje, y el argumento está en que el aprendizaje es el resultado competitivo del aumento de reflexividad. De este modo, aquellas empresas, sectores, regiones y naciones que puedan aprender más rápido o mejor (consiguiendo una calidad mayor o un precio más barato para una determinada calidad) se convierten en competitivas porque su conocimiento es escaso y por ello no puede ser inmediatamente imitado por nuevos participantes o transferido, a través de canales codificados y formales, a empresas, regiones o naciones competidoras (Storper, 1995). De esta manera, la economía de aprendizaje se potencia mediante la cercanía geográfica de las empresas, dado que la cercanía entre empresas aumenta la presión (de competidores, de consumidores) y mejora la capacidad de respuesta. En este sentido, el nivel de rendimiento de la innovación está estrechamente ligado a diversos aspectos del entorno competitivo de la empresa, es decir, al contexto de competencia y cooperación dentro de un cluster. De esta manera, el enfoque de clusters de la escuela nórdica ha girado hacia el aprendizaje, la creatividad y la innovación dentro de las agrupaciones locales.

La escuela californiana de clusters (Storper, 1992) también admite que un cluster es un fenómeno de localización empresarial, pero centra su atención en el papel de la cultura, las instituciones y el tipo de gobernanza de las relaciones del cluster. La noción central es que las relaciones entre empresas, junto con las prácticas culturales, económicas y políticas, se integran dentro del entorno social e institucional y acaban determinando el éxito o fracaso de los clusters regionales. Así, los análisis de cluster van más allá de la básica noción de empresas o industrias espacialmente relacionadas y subrayan la necesidad de que para que se pueda aplicar realmente el término cluster debe existir entre las empresas concentradas espacialmente cierta interacción o relación. Para los californianos los nuevos espacios industriales implican algo más que un sistema de producción aglomerado, son también sistemas de regulación social al proporcionar: 1) la coordinación de las operaciones entre empresas y la dinámica de la actividad empresarial; 2) la organización de los mercados laborales locales y la reproducción social de los trabajadores, y 3) la dinámica de la comunidad y la reproducción social.

5. Concepto de redes empresariales y medio innovador

Los conceptos de cluster y distrito están asociados al concepto de redes empresariales, al existir evidencias de que el rendimiento empresarial está influenciado por determinadas características de las redes interorganizativas en las cuales operan las empresas. Por ello se especifica la importancia que para las empresas tienen los recursos externos que son movilizados a través de las redes interorganizativas. De hecho, las redes constituyen una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes que colaboran y cooperan para alcanzar unos objetivos comunes orientados hacia el desarrollo competitivo de sus integrantes, obteniendo unos beneficios individuales mediante la acción conjunta. Pero ello no implica que los miembros de la red se ubiquen necesariamente en el mismo territorio, lo cual nos indica que un conjunto de empresas que se integren en una red empresarial no constituyen, por ello, un distrito industrial o un cluster. Además, las redes están generalmente constituidas por un número mucho menor de empresas que los distritos o los clusters. En otras palabras, las empresas que componen una red son claramente identificables y su composición tiende a ser menos variable, y que la participación en ellas es selectiva, es decir las empresas miembros eligen a los nuevos miembros. Esto no ocurre, señala Camagni (1991), en los distritos industriales o en los clusters, donde la ubicación en el territorio no requiere la autorización del resto de empresas localizadas en él. No obstante, según algunos autores, las redes podrían ser consideradas como una evolución de los distritos industriales; mientras que para otros, se trata de dos fenómenos complementarios, aunque no jerárquicamente subordinados.

Para abordar el análisis de las redes resulta pertinente la perspectiva teórica basada en los Recursos y Capacidades (Peteraf, 1993), y el enfoque de la Eficacia Colectiva de la Escuela de Sussex (Schmitz y Nadvi, 1999). La perspectiva de Recursos y Capacidades constata la existencia de empresas pertenecientes al mismo sector industrial, con diferentes niveles de desempeño y rentabilidades, situando la causa de las mismas en la heterogeneidad de factores internos que posee cada empresa (Barney, 1991). Por tanto, se asume que el origen de los recursos y las capacidades y, por ende, de las ventajas competitivas, es interno a la empresa. Se concibe así la empresa como un conjunto único de recursos y capacidades heterogéneas, sobre las cuales se construye la ventaja competitiva de la empresa. Ésta se define como un conjunto de recursos y capacidades estrechamente vinculada al concepto de competencias esenciales, básicas o nucleares, que hacen referencia a los elementos y actividades de valor que distinguen una empresa de sus competidores. Competencias, basadas en recursos y capacidades, que se convierten en la base de las ventajas competitivas sostenibles. Los beneficios que se derivan de dichas ventajas suponen rentas obtenidas por la utilización de estos recursos y capacidades al proporcionar un determinado poder de mercado. Los recursos son stocks de factores disponibles controlables por la empresa (físicos (equipo, localización acceso a inputs), tecnológicos (patentes, know how, diseño), humanos (formación, experiencia, integración) y organizativos (estructura, sistema de planificación, coordinación y control, relaciones informales entre grupos y con el entorno)). Las capacidades suponen la integración de grupos de recursos, básicamente conocimientos y habilidades de los empleados; la cual puede llevarse a cabo por dos vías: a) los conocimientos especializados pueden ser transferidos, y por lo tanto integrados por medio de reglas, directrices y procedimientos de trabajo, y b) los individuos pueden integrar sus conocimientos y destrezas sin una dirección o comunicación verbal significativas, coordinándose mediante rutinas organizativas. Las cuales, según Nelson y Winter (1982), son modelos de actividades regulares y predecibles que están constituidos por una secuencia de acciones individuales, coordinadas, y que configuran el fundamento de las capacidades organizativas. Desde esta perspectiva, las empresas se dedican a transformar sus insumos en capacidades, esto es, construyen sus capacidades mediante una combinación de recursos y cierto número de modelos de acción. Los modelos hacen referencia a los procedimientos, reglas, normas, hábitos, estrategias y rutinas organizativas colectivas que movilizan los insumos de la organización y que permiten que se ejecuten todas las actividades dentro de la empresa, generando capacidades organizativas complejas que derivan en competencias esenciales.

Los recursos y capacidades pueden ser poseídos por una empresa tanto a nivel individual como de forma conjunta. De ahí que exista la posibilidad de extender la perspectiva de recursos y capacidades al nivel territorial o de clusters e integrar teorías para establecer un marco teórico

apropiado donde recoger los elementos propios que caracterizan la competitividad de los clusters. El enfoque de la eficacia colectiva considera que para explicar la competitividad de las empresas integrantes de los clusters se deben contemplar dos grandes aspectos: a) los factores económicos, es decir, las economías externas, y b) los factores socioculturales, es decir, las acciones conjuntas. Y es que junto con los beneficios espontáneos de la aglomeración, se requiere que las empresas trabajen de forma mancomunada. Schmitz (2003) define la eficiencia colectiva como las ventajas competitivas que obtienen las empresas que se encuentran en concentraciones empresariales geográficas a través de la apropiación de las economías externas y de las acciones conjuntas realizadas de forma consciente por las empresas y otras instituciones locales integrantes de dichas concentraciones empresariales. Es decir, se trata de un concepto que expresa los efectos favorables sobre la competitividad de las empresas que forman parte de los clusters. De esta manera, la combinación de las economías externas y los efectos de la cooperación entre empresas determina el grado de eficiencia colectiva de una concentración empresarial. Por ello, el análisis de los proyectos de integración productiva pone un énfasis especial en las relaciones verticales y horizontales en el interior de las concentraciones empresariales capaces de generar eficiencia colectiva. Esta combinación de las ventajas espontáneas de aglomeración y de las ventajas generadas por la acción colectiva determina la eficiencia colectiva. Subrayándose que si bien las economías externas locales pueden ser incidentales, las acciones colectivas deben ser conscientemente buscadas por la colectividad de empresas del cluster.

Por consiguiente, la eficiencia colectiva puede alcanzarse por la combinación de: a) economías externas positivas (o eficiencia colectiva pasiva) que son los ahorros que una empresa puede realizar debido al accionar de otros actores, y b) la acción conjunta (o eficiencia colectiva activa) que actúa como medida deliberada, al incluir la asociación con otros interesados para velar por los intereses del cluster, intercambiar informaciones o contratar un servicio conjunto para compartir los costes. Las acciones conjuntas se definen como las acciones emprendidas por un conjunto de actores económicos (empresas y/o instituciones) independientes, que se asocian voluntariamente, manteniendo su propia individualidad para alcanzar un objetivo común y consensuado que no podría lograrse de forma individual. En términos generales, se afirma que las acciones conjuntas son relevantes porque atañen a una dimensión clave de la dinámica económica que es la capacidad de interacción de los individuos. De hecho, todos los procesos económicos lo son de intercambio, y están basados en la complementariedad entre los individuos que los promueven, ya que si las empresas pudiesen generar todos los recursos que necesitan para su supervivencia no precisarían desarrollar relaciones con su entorno.

Al respecto, el propio Porter (1991) señala que la existencia del cluster facilita la realización de acuerdos de cooperación, que permiten explotar complementariedades y economías de escala y alcance, así como aumentar la flexibilidad y velocidad de reacción de las empresas ante cambios del entorno. Con lo que la acción conjunta se convierte en un elemento crítico para comprender el crecimiento y la competitividad de los clusters, ya que está estrechamente relacionado con la noción de cooperación interempresas, de redes interorganizativas, producto de la confianza y el capital social. Porter pronostica que las empresas en los clusters debían ser más innovadoras, principalmente por dos razones: en primer lugar, estas empresas se benefician de economías de aglomeración, tales como el tamaño eficiente de los proveedores cercanos, la observación directa de los competidores y la habilidad para explotar el conocimiento colectivo; y, en segundo lugar, las empresas en los clusters se benefician de los efectos basados en la red, especialmente por la interacción social aumentada. En este sentido, gran parte de la literatura de clusters geográficos afirma que una identidad sociocultural común es propensa a favorecer códigos de comportamiento que inducen la confianza y la cooperación y crean sanciones sociales. La confianza, sin embargo, no surge sólo de la identidad cultural, los valores compartidos y las normas de comportamiento que gobiernan las relaciones interempresas, sino que pueden emerger también de las relaciones puramente comerciales. De ahí que el capital social sea concebido como una red de relaciones que posee una organización (o individuo), la cual le proporciona valor al permitirle el acceso a los recursos que están incrustados en las relaciones interempresas o en las relaciones comerciales.

Por otra parte, la aplicación de los conceptos de la teoría de recursos y capacidades al análisis de las redes permite analizar la mejora de la competitividad de las empresas que las integran, fundamentándola en el hecho de compartir ciertos recursos y capacidades externos a cada organización, generados bien por la cooperación entre ellas, bien por pertenecer a una localización geográfica concreta. De esta manera, no se trata simplemente de compartir recursos y capacidades complementarios entre las distintas empresas, sino aquellos que surgen de la interacción constante y permanente entre las empresas. Ello puede permitir una profundización en la capacidad explicativa de las realidades empresariales basadas en experiencias colectivas de organizaciones. En esta línea de investigación se encuentran los trabajos de Young (1995), McWilliams y Smart (1995) y Foss y Eriksen (1995), los cuales señalan que la capacidad competitiva de la empresa no depende sólo de los recursos que es capaz de generar por sí misma, sino que hay que considerar, también, aquellos a los que tiene acceso en su entorno más cercano. Al respecto, se destaca que el desempeño competitivo de un cluster será mayor cuando las vinculaciones o acciones conjuntas de los actores están dadas en función de la dinámica de aprendizaje tecnológico y de difusión de conocimientos

más que de simples vinculaciones productivas. Las acciones conjuntas pueden verse como recursos compartidos por las empresas pertenecientes al cluster.

Para el enfoque de los recursos y capacidades, se trataría de recursos y capacidades compartidos por las empresas que integran el cluster a partir de sus relaciones de colaboración pero que no pueden utilizarse por las empresas ajenas al cluster. Como consecuencia de tales mecanismos de cooperación, los participantes en los clusters pueden proveerse de recursos complementarios tanto tangibles como intangibles. Por consiguiente, la perspectiva de los recursos y capacidades compartidos pone el énfasis en los efectos del aprendizaje asociadas a las redes de cooperación y las sinergias que surgen al compartir recursos y capacidades entre empresas que se ubican en un mismo cluster. Ello permite obtener una explicación de la situación competitiva de las empresas pertenecientes al cluster centrada en las interconexiones entre empresas de base geográfica. Los recursos y las capacidades son compartidos y generados por diversas empresas localizadas en un mismo entorno geográfico, y siendo las capacidades distintivas del cluster la fuente de ventajas competitivas a las que pueden acceder las empresas que lo integran. Por ello, la capacidad competitiva de la empresa no depende sólo de recursos que ésta es capaz de generar por sí misma, sino que hay que considerar también los recursos a los que ésta tiene acceso en su entorno más cercano. Así, por pertenecer a una agrupación de empresas concentradas en una zona geográfica determinada y en torno a una actividad principal, las empresas obtienen ventajas compartidas. Además, las diferencias en cómo las empresas coordinan las rutinas, recursos y competencias complementarias tienen un impacto significativo en el rendimiento del proceso innovador en lo que se refiere al coste y tiempo de desarrollo y a la calidad de la innovación. Impulsar el proceso innovador debe llevar al análisis de la capacidad y las características de los sistemas productivos en los que se intenta pasar de formas tradicionales de competencia *low road*, basadas en la reducción de costes y en relaciones de confrontación entre empresarios, trabajadores, proveedores y clientes, a competencias de “alto perfil”, basadas en la innovación y en relaciones de cooperación que representan las nuevas rutas de crecimiento a escala internacional.

Por esto se concluye que los activos relacionales constituyen los activos o capacidades, en la actualidad, en la esfera de la producción. La especificidad de dichas capacidades las hace no transables en el mercado, ni fácilmente sustituibles o imitables en otros contextos, ya que derivan de las propiedades sociales de las redes en las cuales los agentes económicos están imbrincados. Activos o capacidades que pueden ser tanto “blandos” (información, convenciones de interacción) como “duros” (fuerza de trabajo cualificadas, tecnologías), y que son los que sustentan las “interdependencias comerciales” entre agentes (referidas a transacciones económicas y sus costes). Activos que son vistos “como una fuente de oportunidades para el desarrollo de las capacidades

innovativas de las firmas, de aprendizajes colectivos y para la promoción de un ambiente de negocios favorables para las empresas. En la medida que estos factores son potenciados positivamente pueden dar lugar a lo que la literatura francesa denomina *milieux innovateur* (medio innovador) o, más recientemente en el mundo anglosajón se denomina *regional innovation system* (sistema regional de innovación)”. Los medios innovadores pueden considerarse como una variante de cluster; precisamente se trata de aquellos clusters centrados en la aplicación productiva de nuevos conocimientos, esto es, centrados en la innovación y el desarrollo de nuevas innovaciones, y que va más allá de la existencia de laboratorios de I+D formales y adquiere, para Nonaka y Takeuchi (1995), formas múltiples: internalización del conocimiento (transformación del conocimiento codificado en conocimiento tácito), socialización (conocimiento tácito de una empresa al resto del sistema); externalización (conocimiento tácito que deviene codificado), y transferencia (traspaso entre empresas de conocimiento codificado). En este esquema, la intensidad que alcanza el proceso innovador depende de la forma en que el conocimiento se genera, circula, es absorbido y se adapta a las necesidades específicas de los agentes. El conocimiento –especialmente el tácito- no se puede asimilar a la información, por lo que adquiere un rol central su circulación. Esto requiere poner énfasis en las articulaciones existentes entre los agentes. Es decir, la efectividad del sistema de innovación depende del grado de conexión existente entre los agentes y de su capacidad para absorber información y conocimientos. Esto, a su vez, da lugar a una revalorización tanto de los sistemas locales y clusters de empresas como de los recursos humanos y de la organización del proceso de trabajo como elemento que facilita el desarrollo y el flujo de conocimiento no codificado. Como consecuencia, las condiciones para el desarrollo de los medios innovadores son: a) el acceso a fuentes de información innovadoras (universidades, centros de investigación, etc.), ya que su materia prima es la información; b) una elevada concentración de fuerza de trabajo científica y técnica, y c) la existencia de inversores dispuestos a arriesgar su capital en actividades inciertas fundamentadas en los descubrimientos científicos y técnicos. De esta manera, una aglomeración industrial se transforma en entorno de innovación cuando es capaz de generar por sí mismo un flujo continuo de elementos clave que constituyen la base para la producción de tecnologías innovadoras, esto es: nueva información científica y tecnológica, capital de alto riesgo y fuerza de trabajo técnica e innovadora. En este sentido, se destaca que es el espacio territorial quien determina las relaciones de innovación entre las empresas y el desarrollo territorial. Por consiguiente, es el espacio el que califica la naturaleza de los medios innovadores. Surge, así, el concepto de innovación tecnológica, entendida no como un proceso lineal, sino un sistema de interacciones entre diferentes agentes, de naturaleza pública o privada, como centros o institutos tecnológicos, universidades, empresas. Agentes de carácter cooperativo donde la experiencia, los

conocimientos y el *know how* de los agentes se incrementan y refuerzan mutuamente a medida que se estimula la colaboración entre los mismos. De ahí que la innovación se entienda también como un cambio institucional, el cambio técnico debe ser vinculado necesariamente a cambios culturales o a cambios en los hábitos o en las rutinas. Concretamente, el concepto de sistema de innovación integra los flujos de información y los agentes que determinan y participan en el proceso de innovación, así como los factores organizacionales, institucionales, sociales y políticos que influyen en mayor o menor medida en la generación de innovaciones.

Los sistemas de innovación se establecen en una demarcación nacional estatal, y reúnen unas características culturales comunes que identifican a esos sistemas. En la teoría económica industrial el análisis de un sistema se limita a la búsqueda de las particularidades del sistema nacional en la organización de las empresas, a las relaciones que se establecen entre ellas, así como a las modalidades en las que los sectores públicos organizan las relaciones entre los subsistemas de Ciencia y Tecnología y el conjunto de la I+D. A juicio de Cooke y Morgan (1995), los elementos definitorios de un sistema nacional de innovación son la innovación, y el aprendizaje mutuo, colectivo, que origina un aumento de la eficiencia del sistema de innovación como un todo. La importancia del aprendizaje y la creación de sinergias derivadas de la cooperación en I+D está relacionada, con la teoría evolucionista del cambio tecnológico. El antiguo modelo lineal consideraba la tecnología como información donde la facilidad de copiar o transferirla, sin apenas costes financieros ni pérdida de tiempo, convierte los resultados del proceso de innovación en un bien público difícil de apropiar. A pesar de la protección legal, las empresas privadas creen que sus esfuerzos serán aprovechados por sus competidores mediante externalidades no deseadas. Lo que situaría el nivel de inversión en innovación por parte de las empresas privadas por debajo de lo socialmente deseable. La cooperación no sólo implica compartir costes sino que evitaría el riesgo de externalidades no deseadas hacia los competidores. Por el contrario, la teoría evolucionista respecto al cambio tecnológico y el desarrollo económico argumenta que las tecnologías son conocimientos con un alto contenido tácito, difícil de copiar, y por lo tanto, las empresas se apropian, hasta un cierto nivel, de ellos. Esto implica que la relación entre los problemas de apropiabilidad en cuanto a la cooperación no están del todo claros. Contrariamente a lo anterior, se argumenta que las empresas son más propensas a cooperar en tecnologías con un alto grado de apropiabilidad, porque sería la única vía de acceso a las tecnologías de sus competidores. Además, para tecnologías complejas, la transferencia tecnológica está relacionada con la comunicación directa y un proceso mutuo de aprendizaje, y en este tipo de tecnologías la imitación sin más no es posible. Esta argumentación, concluye este autor, coincide con el motivo cada vez más importante para cooperar: la complejidad e interdisciplinariedad científica creciente de la innovación, la cual exige tener capacidades en

distintas áreas tecnológicas. Esta exigencia de diversificación en los distintos campos tecnológicos es –incluso para las empresas más grandes– un requisito demasiado costoso en términos financieros y de tiempo. La división del trabajo en el caso de la innovación no es fácil de conseguir a través del mercado, sino que requiere de alguna forma de cooperación, por tanto, las empresas buscan socios con conocimientos avanzados y complementarios, obteniendo economías de escala y alcance que les permita responder rápidamente a los cambios de mercado.

Las características que hacen distintivos unos de otros a los diversos sistemas nacionales, pueden también, en muchos casos, constituirse como elementos diferenciales de unas regiones frente a otras. De la misma manera que se puede hablar de culturas nacionales que caracterizan en buena medida las diferencias nacionales en la producción y la innovación, las diferencias regionales también permiten, con cierto rigor, interesarse por sistemas de innovación en el ámbito regional, aunque sea menor el grado de institucionalización que alcanzan las regiones con respecto a las naciones. Por tanto, es posible trasladar el enfoque nacional al plano de los territorios subnacionales, orientación que da lugar a los sistemas regionales de innovación, ya que en un mismo territorio estatal pueden existir diversos entornos institucionales entrelazados, en pocos casos se puede hablar de marcos institucionales únicos, principalmente en aquellos estados con cierta dimensión. De esta manera, para que una aglomeración de empresas pueda desarrollarse es necesario aplicar un sistema de innovación en la región donde se ubica geográficamente, formando un sistema de actores e instituciones que interactúan y generan aprendizajes para producir e introducir innovaciones tecnológicas en torno a las prioridades y oportunidades regionales. A lo cual se concede por parte de la teoría del desarrollo endógeno gran importancia para que los agentes locales puedan buscar nuevas respuestas creativas para ampliar su capacidad de enfrentar los rápidos cambios del entorno.

El enfoque de los sistemas regionales de innovación entiende que más que un resultado de una actividad de investigación, la innovación es un proceso creativo basado en la interacción entre los agentes del proceso, y su constante retroalimentación. Se subraya especialmente el concepto de aprendizaje, es decir, la capacidad de innovación de los diferentes miembros del entorno territorial que depende de la capacidad de aprendizaje conjunto que alcance, y que permite a las empresas percibir los cambios en su medio ambiente y les ayuda a adaptar sus comportamientos. De este modo, en un entorno innovador la empresa no es un agente innovador aislado, sino que forma parte de un medio con capacidad de innovación, actuando como incubadoras de innovación; es decir, se inscribe en el seno de un sistema regional de innovación, donde el ambiente es un sistema cognitivo.

Lo que define la especificidad de un medio de innovación es su capacidad para generar sinergia, es decir, el valor añadido que no resulta del efecto acumulativo de los elementos presentes en él, sino de su interacción. Por lo demás, la categoría de “medio innovador” es consecuencia de la creciente atención prestada al territorio, no como un simple escenario inerte, sino como acumulación histórica de recursos, actores y relaciones socioeconómicas con características diversas que condicionan de forma positiva o negativa los procesos de innovación y desarrollo. Esto ha dado lugar al nacimiento de la teoría de las *learning regions*, donde el conocimiento se considera el recurso más relevante, y el aprendizaje el proceso más importante. La hipótesis de partida de esta teoría es que el conocimiento tácito es la base para la innovación, y dado que éste no puede transmitirse fácilmente a larga distancia, sino que requiere del contacto cara a cara entre individuos con ciertos rasgos en común (el uso del mismo idioma, la existencia de códigos de conducta y normas de comportamiento comunes, etc.), el ámbito regional adquiere un protagonismo especial. Esto es así en tanto que es la dotación institucional específica de cada región o ciudad la que permite la incorporación y creación de conocimiento, la cual determina sus capacidades y acentúa o mengua la competitividad de las empresas de la región. La naturaleza dependiente de la senda de estas capacidades localizadas hace difícil la imitación y, de esta forma, sienta las bases para el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles.

Por otra parte, la categoría de “medio innovador” es interpretada, entonces, en el sentido que hay que analizar las relaciones entre las empresas y su entorno, así como sus formas características de organización. Bajo la categoría de “medio” se presenta la innovación como una variable en la explicación del desarrollo económico regional y se sostiene que la capacidad de innovación depende de variables internas a las empresas y a los propios territorios. En este sentido, el término “medio innovador”, se apoya en la hipótesis de que la innovación es, con frecuencia, un fenómeno colectivo, en el que la existencia de relaciones interempresariales (mercantiles o extramercado) y de formas de cooperación no incompatibles con el mantenimiento de un clima competitivo, puede favorecer y acelerar el proceso, hasta el punto de que son los medios quienes emprenden e innovan, ya que es en los medios donde se desarrollan las interdependencias no comerciales, que permiten coordinar a los agentes económicos bajo condiciones de incertidumbre, a partir del desarrollo de reglas informales, convenciones, hábitos y tradiciones compartidas, sanciones sociales, etc. En otras palabras, todo lo que las empresas hacen individualmente (estructura interna, fabricación, uso de tecnología, generación de innovaciones, etc.) no surge de forma aislada o independientemente de las relaciones que las integran en su entorno territorial y su tejido productivo. De hecho, las relaciones de confianza entre individuos y, de ese modo, la transmisión de conocimientos tácitos y no formalizados, son las que propician la colaboración en acciones conjuntas y, a través de ellas, el

aprendizaje colectivo. De hecho, la idea central es que las decisiones empresariales se sustentan en un substrato de relaciones sociales y pautas culturales que ayudan a comprender comportamientos no justificables tan sólo a partir de la simple lógica económica y los criterios de racionalidad individual. Que existe, en suma, una construcción social del mercado subyacente a la diversa natalidad empresarial y capacidad competitiva de los territorios. Desde esta perspectiva, el mayor esfuerzo innovador de determinados sistemas productivos locales y el mejor desarrollo de ciertos territorios se fundamenta en una acumulación de capital social, que ha permitido construir un marco institucional adecuado para la actividad que llevan a cabo los diversos agentes implicados en este proceso, mediante una reducción de los costes de transacción entre los mismos.

6. Conclusiones

La perspectiva del “nuevo regionalismo” se diferencia de la visión del desarrollo asociada a la agenda neoliberal en que resalta las proximidades geográficas y organizacionales, a través de instituciones y del aprendizaje colectivo, que inciden positivamente en la capacidad de investigación y desarrollo; aspectos que fundan la competitividad local a nivel global, es decir, constituyen una respuesta positiva a los retos de la globalización. Dicho enfoque no realiza, por lo demás, una crítica a la redefinición del Estado efectuada por la agenda neoliberal, que redujo su grado de intervención en los mercados, para que éstos fijaran sus precios libre y desreguladamente y disminuyó también su importancia como productor de bienes y servicios a favor de la creciente incidencia del sector privado como elemento dinámico de la economía. Estos cambios que provocaron profundas transformaciones en las modalidades de inserción internacional de países, regiones y localidades y una significativa reorganización de la producción, no son cuestionados por la agenda endógena de desarrollo, únicamente añade que la calidad de la inserción a nivel global depende de la calidad institucional y la cohesión social a nivel intra-territorial. Está claro que esto conlleva una invitación a pensar que el desarrollo depende, por un lado, de los procesos de descentralización política-administrativa orientados a crear las transferencias deseables del Estado al sector privado al tenerse la convicción de que la existencia de agentes locales capaces de iniciativa depende de las políticas descentralizadoras. Por otra parte, el desarrollo también depende de instancias locales forjadas por patrones internos no conflictivos ni excluyentes, sino armoniosos y cohesionados, identificando como una debilidad la ausencia de esos patrones al interior de los lugares de industria. Es en este sentido que se argumenta que las estructuras productivas inclinadas a diversificarse en pequeñas y medianas unidades, articuladas en redes extremadamente flexibles, dependen del desarrollo de formas comunitarias constituidas por grupos interdependientes y cohesionados.

A nivel de resultados, los argumentos desarrollados se han verificado empíricamente con ejemplos de la realidad española, y concretamente, de estudios efectuados en las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia y el País Vasco. En nuestras investigaciones, en el contexto institucional hemos observado que hay tres factores relevantes para que las fuerzas locales puedan beneficiarse de las ventajas de la proximidad y la interacción localizada: un sistema empresarial de Pymes dinámicas y una organización efectiva de los intereses locales, para la promoción de coaliciones de desarrollo y estrategias de posicionamiento en las cadenas de valor coordinadas por las grandes empresas; un sistema de aprendizaje en el que éste es básicamente relacional, ayudado por las instituciones necesarias para las características y necesidades locales; y un sistema de administración pública que, desde una descentralización efectiva y una gobernanza local basada en una autonomía incrustada, ayude a modernizar las industrias tradicionales y estimule el desarrollo de las emergentes pujantes actividades económicas. En consecuencia, en el sistema institucional para el desarrollo endógeno en España es importante la organización de la administración local por parte de las Comunidades Autónomas. De hecho, las provincias han experimentado una adaptación y reducción competencial en los nuevos mapas políticos-administrativos, y los municipios han desarrollado estrategias de cooperación creando áreas metropolitanas y órganos de colaboración intermunicipal. En general, cada Comunidad Autónoma ha tenido sus particulares procesos de vertebración de los entes locales y de las sociedades civiles locales, y de institucionalización y desarrollo de su tejido productivo y empresarial. Nuestro interés residió en el análisis de cómo estos factores institucionales influyen en la producción de bienes colectivos de competitividad local, entendidos como una serie de recursos o capacidades colectivas para que el tejido productivo local en torno a redes de Pymes pueda ser más competitivo, dinámico e innovador.

REFERENCIAS

- Aydalot, P. (1985). *Économie régionale et urbaine*. Paris: Economica, 10.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17 (1), 99-121.
- Becattini, G. (1992). El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico. En Pyke F.; Becattini, G.; y Sengenberger, W. (Eds.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresa (58-89)*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 62.
- Becattini, G. (2006). Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial. *Economía Industrial*, 359, 21-28.
- Bellandi, M. (2003). Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos, *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía*, 2º cuatrimestre, 53, 50-73.

- Camagni, R. (1991). *Innovation Networks. Spatial Perspectives*. Londres: Belhaven Press.
- Cooke, P. y Morgan, K. (1998). *The associational economy. Firms, regions and innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Cooke, P. y Morgan, K. (1998). *The associational economy. Firms, regions and innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Foss, N. y Eriksen, B. (1995). "Competitive Advantage and Industry Capabilities". En Montgomery, C. (ed.). *Resource-based and evolutionary theories of the firm: Toward a synthesis* (124-159). Boston: Kluwer Academic.
- Lundvall, B. (ed.) (1992). *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. Londres: Pinter.
- Lundvall, B. (1995). The global unemployment problem and national system of innovation and internalisation. En Foray, D. y Freeman, C. (eds.), *Technology and the wealth of nations* (260-298). Londres: Graham & Trotman.
- McWilliams, A. y Smart, D. (1995). The resource-based view of the firm. Does it go far enough in shedding the assumptions of the S-C-P paradigm?. *Journal of Management Inquiry*, 4(4), 309-316.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Belknap Press.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation*. Nueva York: Oxford University Press.
- Parsons, T. (1968). *La estructura de la acción social*. Madrid: Aguilar.
- Peteraf, M. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14, 179-191.
- Porter, M. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, Vol. 12: 95-117.
- Porter, M. (1998). *Clusters and competition. New agendas for companies, governments, and institutions*. Boston: Harvard Business School Press.
- Schmitz, H. (2003). *Local enterprises in the global economy: Issues of governance and upgrading*. Cheltenham: Elgar.
- Schmitz, H. y Nadvi, K. (1999). Clustering and Industrialization: Introduction. *World Development*, 27 (9), 1503-1514.
- Sölvell, O.; Lindqvist, G. y Ketels, C. (2003). *The clusters initiative greenbook*, Estocolmo: Ivory Tower AB.
- Storper, M. (1992). The limits of the globalisation: technology districts and international trade. *Economic Geography*, 68: 60-93.

Storper, M. (1995). Territorial development in the global learning economy: The challenge to developing countries. *Review of International Political Economy*, 2 (3): 394-424.

Young, G. (1995). Comment: the resource based of the firm and Austrian economics. Integration to go beyond de S-C-P paradigm of industrial organization economics. *Journal of Management Inquiry*, 4(4), 333-340.