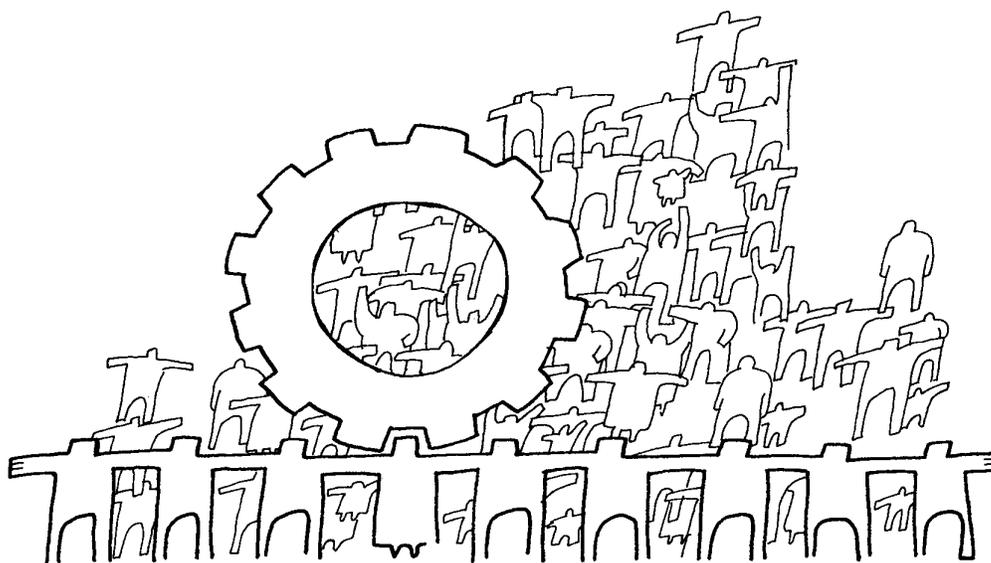


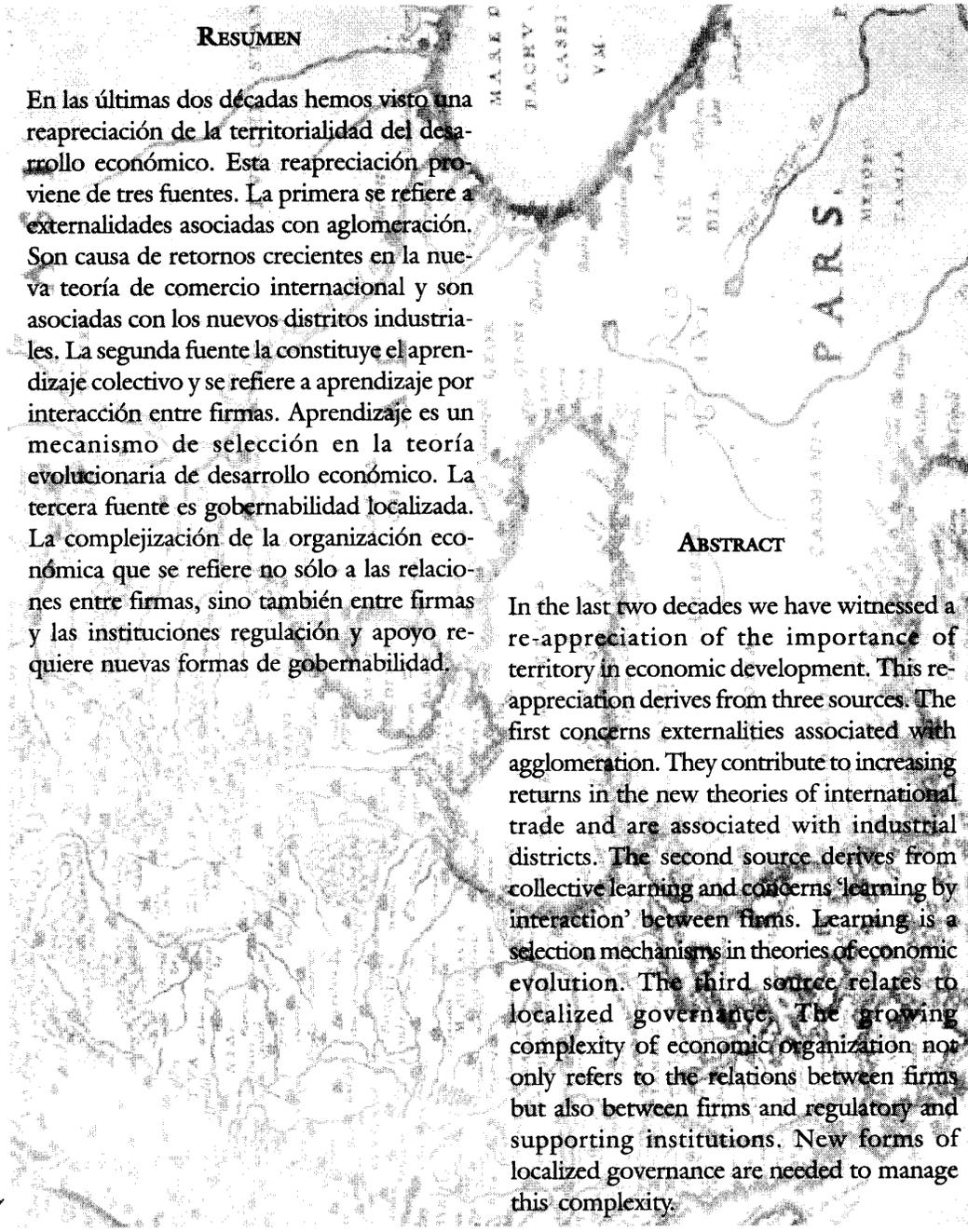
# Hacia una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico

A.H.J. Helmsing\*

*sección especial*



*\* Profesor of Local & Regional Development Institute of Social Studies, The Netherlands (Instituto de Estudios Sociales, La Haya, Holanda).*



## RESUMEN

En las últimas dos décadas hemos visto una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico. Esta reapreciación proviene de tres fuentes. La primera se refiere a externalidades asociadas con aglomeración. Son causa de retornos crecientes en la nueva teoría de comercio internacional y son asociadas con los nuevos distritos industriales. La segunda fuente la constituye el aprendizaje colectivo y se refiere a aprendizaje por interacción entre firmas. Aprendizaje es un mecanismo de selección en la teoría evolucionaria de desarrollo económico. La tercera fuente es gobernabilidad localizada. La complejización de la organización económica que se refiere no sólo a las relaciones entre firmas, sino también entre firmas y las instituciones regulación y apoyo requiere nuevas formas de gobernabilidad.

## ABSTRACT

In the last two decades we have witnessed a re-appreciation of the importance of territory in economic development. This re-appreciation derives from three sources. The first concerns externalities associated with agglomeration. They contribute to increasing returns in the new theories of international trade and are associated with industrial districts. The second source derives from collective learning and concerns 'learning by interaction' between firms. Learning is a selection mechanisms in theories of economic evolution. The third source relates to localized governance. The growing complexity of economic organization not only refers to the relations between firms but also between firms and regulatory and supporting institutions. New forms of localized governance are needed to manage this complexity.

Una de las cuestiones centrales en el nuevo debate sobre desarrollo económico se refiere a la importancia relativa del territorio y de la organización territorial<sup>1</sup>. En los últimos años de la década del setenta del siglo anterior, John Friedmann criticó el paradigma dominante de esta época. Según él, éste estaba fuertemente basado en la integración funcional. La eficiencia de la organización funcional implicó crecientes escalas de operaciones y centralización. En el interés de la eficiencia y la expansión de la organización funcional, se había abandonado la integridad de la vida territorial (Friedmann y Weaver, 1979). La corporación transnacional y el Estado centralizado son dos manifestaciones importantes de este pensamiento. Según Friedmann, la planificación regional debió replantear sus bases conceptuales y elegir entre el desarrollo funcional y el desarrollo territorial, y formuló el último como un paradigma alternativo. Hilhorst se opuso a este planteamiento y arguyó que no existe una oposición entre organización funcional y territorial (Hilhorst, 1980). Ni Friedmann ni Hilhorst pudieron prever los cambios ocurridos en los últimos 20 años en la organización industrial y territorial. En esta época el reconocimiento de la importancia de la interacción entre función y territorio aumentó considerablemente y llegó a ser una dimensión importante del desarrollo económico localizado. La tesis central de este ensayo consiste en considerar que actores e instituciones locales pueden tener un efecto y una eficiencia mayores, si están dispuestos a explotar

externalidades locales (tanto a las generadas en el mercado como aquéllas generadas a través de una acción conjunta), si tienen la voluntad y la capacidad de aprender y explotar las ventajas del aprendizaje colectivo y si son capaces de organizarse socialmente en sistemas de coordinación económica y de apoyo institucional, generando una mayor racionalidad sistémica. En este sentido, la organización económica territorial es un recurso adicional, en particular para las pequeñas y medianas empresas (PYME). Este ensayo pretende revisar tres perspectivas parcialmente sobrepuestas sobre el desarrollo económico localizado, correspondientes en gran medida a tres factores que refuerzan la territorialidad del desarrollo económico, es decir, externalidades, aprendizaje y gobernabilidad. Las externalidades se refieren a fenómenos conocidos de la economía regional. Los estudios de distritos industriales han impulsado una reapreciación de la importancia de las externalidades. Más reciente es el hecho de que las externalidades constituyen una fuente de retornos crecientes, los cuales a su vez forman la base de la nueva teoría del comercio internacional. La generación de externalidades se ha convertido en un objetivo de la política industrial estratégica. El papel del aprendizaje a nivel de la empresa, del agrupamiento y a nivel de la localidad o región está ganando rápidamente terreno. Surgió en la onda del enfoque de la teoría de la evolución económica. El aprendizaje es un elemento central en procesos de selección económica. Las empresas no aprenden por sí solas, sino tam-

<sup>1</sup> Este artículo es una síntesis de la conferencia inaugural realizada el 27 de enero de 2000, al aceptar la cátedra de Desarrollo Local en el Instituto de Estudios Sociales, La Haya, Holanda. Una versión elaborada se publicará en la revista EURE.

bién mediante la interacción con otras empresas. Este reconocimiento originó un nuevo concepto: el del aprendizaje colectivo para el cual la proximidad espacial es una precondition. La gobernabilidad une esos dos elementos. Gracias a nuevas formas de gobernabilidad (de coordinación económica) puede explotarse un rango mayor de externalidades y el aprendizaje colectivo aumenta la competencia para desarrollar políticas. Con políticas se generan externalidades positivas, se reducen las negativas y se mejora la capacidad de aprendizaje.

### **Una reapreciación de las externalidades**

Krugman, uno de los economistas más destacados, ha contribuido al reconocimiento del carácter localizado del crecimiento económico. Según él, la incorporación del espacio en el análisis económico es la cuarta (y posiblemente la última) escuela de la revolución del pensamiento basado en retornos y competencia imperfecta. Las escuelas anteriores se basaban en la organización industrial, en la nueva teoría del comercio internacional, y en la nueva teoría de crecimiento (Krugman, 1998). Para entender el comercio internacional, es necesario empezar a comprender el fenómeno de concentración geográfica. Según este autor, las empresas se localizan en aquellas áreas donde la demanda es mayor por la existencia potencial de retornos crecientes, generados por economías de escala, las empresas prefieren abastecer otras áreas, desde este lugar inicial. Si los costos de transporte son sufi-

cientemente bajos para permitirlo, el área que concentra la mayor demanda, atrae también a otras firmas. Estas adoptan la misma lógica y esto aumenta la "atractividad" del área. Los productores prefieren localizarse allí, debido a la mayor demanda y porque la adquisición de insumos será conveniente en este lugar también seleccionado por otros productores. La concentración de la actividad económica refleja procesos de circulación acumulativa: las actividades se agrupan donde los mercados son grandes y los mercados se vuelven grandes donde las actividades se agrupan (Krugman, 1995). La movilidad de factores contribuye a esa causación circular acumulativa a través de la cual regiones centrales crecen a costa de las regiones periféricas. Entre más grande el potencial de economías de escala, y más bajo el costo de transporte, mayor será la tendencia hacia la aglomeración de la producción. Las economías de escala son la fuente principal de concentración. Este fenómeno se da particularmente a nivel interregional de grandes unidades económicas (Krugman, 1991). Krugman consideró otro proceso de aglomeración, basado en economías externas. Este proceso se da más a niveles locales. Aquí el autor se basa en las economías clásicas de tipo marshalliano. La primera corresponde a las ventajas en el mercado laboral. La concentración es atractiva para los trabajadores con habilidades especializadas, ya que el agrupamiento les permite cambiar de empleador, mientras que a la empresa le permite reclutar trabajadores adicionales. Una segunda fuente de economías externas son generadas por insumos y servicios especializados. A la

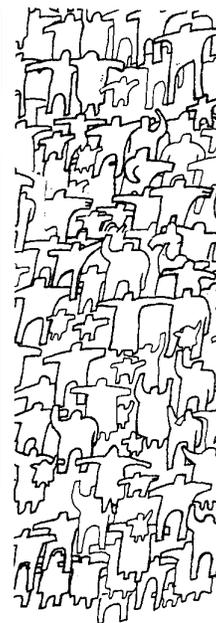
vez, estos insumos y servicios se benefician de economías de escala cuando sirven a un agrupamiento de empresas. Gracias a la mayor escala, pueden ofrecer también un mayor rango de servicios. La tercera fuente de economías externas son los flujos de información y de conocimientos. Una concentración de empresas facilita la circulación de información y el intercambio de conocimientos entre ellas. Estas economías externas se denominan de difusión de conocimientos tecnológicos. Krugman las excluyó de sus modelos con el argumento de que estos flujos de información no son fácilmente identificados. Estas tres fuentes de economías externas constituyen fuerzas centrípetas que generan concentración geográfica. Tal como sus distinguidos antecesores, por ejemplo Myrdal, Krugman reconoce fuerzas centrífugas que tienden a dispersar la actividad económica. Se refiere a factores inmóviles, rentas de tierra y diseconomías externas puras (Krugman, 1998).

En su trabajo inicial, Krugman hizo hincapié en la importancia de los efectos del tamaño del mercado como causa de la concentración geográfica. En su trabajo más reciente considera esto como menos importante que otras fuentes de aglomeración, al menos con relación a las ciudades. Las ciudades grandes se sostienen por los retornos crecientes que surgen de mercados densos de trabajo, o de efecto de difusión de conocimientos, más que aquellos que surgen de la interacción entre costos de transporte y economías de escala a nivel de la planta (Krugman, 1998).

La especialización de un área en una determinada industria puede ser un accidente histórico. Cualquiera que sea la razón para la localización inicial de un agrupamiento, una vez que se establezca una especialización, y surjan retornos crecientes, el patrón de especialización se cierra hacia adentro con ventajas acumulativas de comercio la nueva teoría del comercio. Existe una tendencia fuerte a la dependencia de trayectoria en el patrón de especialización y de comercio. Comercio y localización son integrados.

Cuando en una región determinada una industria disfruta de una ventaja inicial, pueden darse retornos crecientes, los cuales encierran a la región en una trayectoria de crecimiento. Esta especialización tiene ventajas pero también puede tener desventajas. La región puede sobreespecializarse, organizando todos sus recursos e instituciones alrededor de esta industria y desplazar a otras industrias. Por tanto, esta especialización excesiva o mono especialización puede exponer la región a choques externos. Por ejemplo, cambios en la estructura de la demanda podrían hacer obsoleta la base e industrial de la región. Es decir, mientras que la especialización tiene ventajas, también aumenta la vulnerabilidad económica de la región.

La literatura de distritos industriales nuevos (DIN) tiene su origen a mediados de los años ochenta. En un contexto de declive industrial, reestructuración industrial en gran escala y de relocalización de industrias hacia regiones y países de bajo costo, algunas regiones en Europa y Estados Unidos



mostraron un dinamismo industrial fuerte, basado en nuevas tecnologías flexibles y en PYME. Buena parte de la literatura inicial se basa en experiencias de distritos exitosos en Europa (tales como el de la Tercera Italia, o el de Baden-Wurtemberg, en Alemania). Investigaciones posteriores revelaron la existencia de agrupamientos en algunos países en algunos países en vías de desarrollo. Casos investigados se encuentran en Brasil (Schmitz, 1995a y 1999b), México (Rabellotti, 1995 y 1999), Perú (Visser, 1996 y 1999) y la India (Knorringa, 1996 y 1999; Das, 1998). Los distritos industriales cubren una gran variedad de sectores, desde productos básicos de consumo, como zapatos, prendas de vestir, hasta productos intermedios y bienes de consumo duradero. El éxito de estos nuevos distritos se explica por un conjunto de factores. Aquí enfatizaremos los siguientes (Helmsing, 1999: 1):

1. *Nuevas tecnologías.* Éstas introdujeron una mayor flexibilidad en la producción. La especialización flexible se basó en la manufactura de productos con especificaciones de los clientes, y con una maquinaria con tecnología de múltiples propósitos y métodos de producción flexible, operados por trabajadores calificados. Los tirajes de producción podían ser más pequeños, ya que los tiempos y costos de reprogramación de la maquinaria eran bajos. Los productos podían ser más diferenciados. La innovación en el diseño de los productos se convirtió entonces en un reto alternativo para evitar la competencia por precios para productos

homogéneos. Mientras la producción fordista de gran escala requiere estabilidad y mercados masivos y homogéneos, la especialización flexible próspera en mercados cambiantes y en nichos especializados.

2. *La división de trabajo a nivel de un agrupamiento.* Un agrupamiento de empresas permite a una empresa optar por depender de otras empresas, las cuales se han especializado en la manufactura de ciertos componentes o subprocesos y que son capaces de producirlos en una variedad de especificaciones. A su vez, esto le permite especializarse en sus propios productos, componentes o subprocesos, sirviendo no sólo a sus propios requerimientos, sino también a los de las demás firmas. Si cada empresa se especializa, surge progresivamente una división de trabajo entre las firmas. Los agrupamientos de PYME derivan su fuerza de economías externas de escala y alcance. Las ventajas de la especialización de cada una de las empresas individuales genera externalidades para todo el agrupamiento y puede conducir a menores costos. Además, la profundización de la división del trabajo dentro del agrupamiento contribuirá a economías externas de alcance. Éstas surgen cuando la variedad entre los productores en el agrupamiento aumenta, facilitando nuevas combinaciones de insumos, generando nuevos productos. Recientemente varios autores han señalado la generación de economías externas en la esfera de transacciones (Scott, 1988). Este fenómeno se observó en varios países en vías de desarrollo (Visser, 1996 y 1999). Los agrupamientos atraen más comerciantes e intermediarios interesados en comprar. An-

ticipando mayores ventas, comerciantes de insumos ofrecen una mayor variedad.

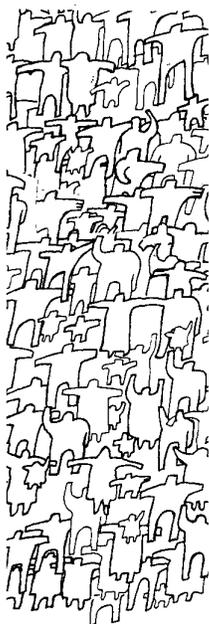
3. *La noción de eficiencia colectiva.* La introdujo Hubert Schmitz (Schmitz, 1989, 1995b y 1999a). Para este autor, las economías de aglomeración son menos importantes. Son en cierta forma “una vieja canción”. Están disponibles para ser aprovechadas por todas las firmas en una aglomeración. Posteriormente este fenómeno se denominó eficiencia colectiva “pasiva”. Más importante es el hecho de que el agrupamiento permite a las empresas desarrollar todo tipo de acción colectiva que genere ventajas adicionales. Esta eficiencia colectiva “activa” es un rasgo especial de DIN. Hace referencia a la cooperación vertical entre empresas (cooperación con proveedores y con clientes) y a diferentes formas de cooperación horizontal. El agrupamiento permite a las empresas organizarse y generar servicios, los cuales no hubieran estado disponibles de otra forma. Las empresas mismas son demasiado pequeñas para producir estos servicios, mientras que si las empresas están dispersas, el mercado es bastante pequeño para que ellas puedan comprarlos. El agrupamiento resuelve este problema. Es decir, la acción en conjunto permite a las empresas generar servicios colectivos, sin recurrir al mercado. Las externalidades se generan con base en la acción conjunta, deliberada y con metas.

4. *Instituciones locales comunes.* Éstas contribuyen a rebajar costos de transformación y transacción. Se refieren a centros de información tecnológica, de control de calidad, consorcios de crédito, normas y estándares, para insumos y productos. Se requieren una

concentración geográfica y un tamaño adecuado de la industria para que surjan estas instituciones. Conviene señalar que estas ventajas generadas no pueden ser la causa inicial de la concentración geográfica. Pero cuando una concentración ha empezado a organizarse como un agrupamiento, se pueden alcanzar estas ventajas potenciales. Hace poco, varios autores descubrieron que una mayor competencia en los mercados induce a las firmas a desarrollar la colaboración con otras firmas (Rabellotti, 1999, Knorrninga, 1999 y Schmitz, 1999). En la mayoría de los casos esto se refiere a una cooperación vertical con proveedores y a veces con empresas subcontratantes. La cooperación horizontal, necesaria para aumentar la eficiencia a nivel *meso*, es menos frecuente. Precisan catalizadores, como ocurre en la industria cerámica en Brasil, estudiada por Meyer Stamer (1998). Pero los catalizadores potenciales no son necesariamente exitosos en el desempeño de su papel. Un ejemplo es el papel desempeñado por el gobierno del estado de Río Grande do Sul del mismo país, en relación con la industria de zapatos, analizado por Schmitz (1999). Hay que agregar que esta cooperación entre firmas se da en agrupamientos bastante avanzados.

La eficiencia colectiva contribuye al desempeño económico. Rabellotti y Schmitz (1999 y Schmitz (1999a) observaron una asociación positiva entre eficiencia colectiva y desempeño económico de empresas en agrupamientos en México, Brasil e Italia, utilizando varios indicadores de desempeño. Según Schmitz (1999b), el agrupa-

*territorios*



miento de firmas puede ser uno de los factores que contribuyen a que se den retornos crecientes y a las ventajas competitivas de firmas de agrupamientos.

Existen puntos comunes y puntos complementarios entre Krugman y los autores del DIN (Martin y Sunley, 1996 y Boddy, 1999). Empezando con los puntos comunes, se observa que tanto Krugman como DIN enfatizaron la importancia de agrupamiento y se basan en Marshall para identificar los diferentes tipos de externalidades. El dinamismo tecnológico de agrupamientos no recibió mucha atención por parte de Krugman, mientras que los autores de DIN solamente muy recientemente se han preocupado de esta temática (p. ej., Asheim, 1996). Además, las externalidades en el mercado de trabajo son reconocidas por los dos, pero la literatura de DIN no le da mucha atención. En realidad, la especialización flexible conduce a una mayor segmentación en el mercado laboral.

Existe complementariedad. Por ejemplo, Krugman conectó agrupamiento con retornos crecientes y con comercio internacional. También Schmitz (1999) trató de establecer una conexión entre eficiencia colectiva y retornos crecientes. Pero ciertamente el vínculo entre agrupamientos y comercio internacional recibió menor atención en los estudios de DIN. Como anotó Humphrey (1995), la literatura de DIN era sesgada hacia el interior de los agrupamientos e ignoró los vínculos externos.

También existen notables diferencias. Krugman recalzó que la especialización regional depende de su camino y anotó los

peligros de un “cierre” cuando se alcanzan altos niveles de especialización. Inicialmente, los partidarios de la especialización flexible vieron el DIN como un reto a la producción “fordista” de gran escala. Desde mediados de los años noventa del siglo XX, ya se habían tomado posiciones más realistas. Los agrupamientos pueden ser solamente una fase en el desarrollo industrial. La literatura de DIN descubrió una variedad mayor de externalidades generadas en el mercado, particularmente las ventajas de transacción. Por otra parte, la literatura de DIN cambió con el tiempo, dando más peso a las externalidades no comerciales, a las generadas por eficiencia colectiva y con base en el entorno social e histórico. Krugman las ignoró por razones de metodología. Un punto muy relacionado es el hecho de que para Krugman las economías externas de mercado son suficientes. La literatura de DIN pone mayor énfasis en la eficiencia colectiva activa: acción en conjunto de las firmas y con agencias públicas y gobiernos locales de apoyo.

Lo que podría ser un “accidente de historia” en un país avanzado, estudiado por Krugman, puede ser un producto altamente estructurado de la historia en muchos países en vías de desarrollo. A esto, muchos “viejos” autores de centro-periferia ya han apuntado por muchos años en una gran variedad de orientaciones ideológicas y teóricas. De todos modos, sus análisis de centro-periferia son más variados y complejos que los factores identificados por Krugman.

Los retornos crecientes y las economías externas dan a las firmas ventajas locales com-

petitivas. Otros, particularmente los nuevos geógrafos económicos, formularon la pregunta acerca de si la política estratégica de comercio puede ser usada para crear estas ventajas competitivas locales (Martin y Sunley, 1996). Si los agrupamientos son la prueba de la existencia de economías externas, estos agrupamientos pueden ayudar en la identificación de cuáles industrias deben ser apoyadas. Así, se podría resolver este problema controversial de selección. La política industrial regional tendría el potencial de promover las ventajas competitivas nacionales.

### **Una reapreciación del territorio: aprendizaje colectivo**

A comienzos de los años ochenta Nelson y Winter formularon su perspectiva evolutiva sobre el cambio económico. Una de sus proposiciones centrales es que el comportamiento de la empresa pueda explicarse por las rutinas que se emplean. El conocimiento de estas rutinas está en el corazón de entender este comportamiento (Nelson y Winter, 1982: 128). Mientras una rutina involucre más conocimientos tácitos, será más difícil imitarla para no hablar de imitación a distancia (*ibid.*: 124). Entonces, las empresas tratan de codificar sus rutinas, para reducir los problemas de replicación. La codificación literalmente saca conocimiento de su contexto local inmediato y lo hace disponible en una escala mayor. Sin embargo, hay límites en el grado en donde la codificación puede tomar lugar.

Las empresas cambian sus rutinas cuando surge un problema. Es decir, si las respues-

tas estándar ya no funcionan. Sin embargo, las empresas tienen una capacidad limitada de conducir a innovaciones de prospección, ya que hacer pequeños cambios reduce los riesgos. Hay que tener en cuenta también que las innovaciones exitosas se basan en subrutinas ya bien establecidas y comprobadas. Esto refuerza el carácter incremental del proceso de aprendizaje e innovación. Los procesos de aprendizaje son acumulativos. Rutinas y aprendizaje introducen dependencia de camino. "Las rutinas de hoy se basan en aquéllas de ayer, mientras las de mañana se generan con base en las de hoy" (*ibid.*). Este pensamiento evolutivo ganó influencia en los estudios regionales y locales en los últimos años ochenta y al principio de la década del noventa. Se construyó un grupo de ideas que en conjunto constituyen una nueva perspectiva sobre desarrollo económico local. Hay dos proposiciones centrales:

1. El intercambio de conocimientos tácitos requiere proximidad espacial (tanto como organizacional y cultural).
2. Se hace referencia al contexto territorial de los procesos del aprendizaje y de creación de nuevos conocimientos. Un nuevo concepto de guía es el del aprendizaje colectivo.

Los puntos de énfasis y de entrada varían. Algunos parten con la perspectiva de la empresa, otros se basan en la literatura emergente sobre sistemas nacionales de innovación y buscan darles pautas territoriales. Otros más desarrollaron la noción de

*territorios*

“región aprendiendo” y de “medio innovador”.

### *Aprendizaje y aprendizaje colectivo*

En la teoría de competencias de la firma, una “empresa” se define como un recipiente de conocimientos productivos (en lugar de un conjunto de contratos). Mantener y renovar competencias a través de “aprender por hacer” juega un papel clave. Las competencias centrales de las empresas se refieren a la manera de coordinar e integrar tecnologías, habilidades y conocimientos relacionados con los procesos de manufactura, con los del mercadeo y financiación. Es importante agregar que las competencias centrales no disminuyen al usarse, sino que se refuerzan en el uso (Lawson, 1999). Desde este punto de vista, la competencia en mercados de productos es meramente una expresión superficial de una competencia mayor. Concebir la empresa como competencias sugiere que la competencia entre firmas, a diferencia de la competencia entre productos, es esencialmente una cuestión de adquisición de conocimientos y habilidades (*ibid.*).

Cuando ante la nueva competencia internacional una empresa quiere invertir en nuevos productos, puede encontrar problemas por la falta de los conocimientos necesarios para emprender las actividades complementarias. Por ejemplo, una empresa puede tener la capacidad de producir ciertos productos a costos muy bajos, pero carece de la capacidad de diseño. De manera alternativa, puede producir un producto técnicamente

bueno, pero le falta la capacidad de encontrar mercados externos. En estos casos, la cooperación entre firmas se convierte en una respuesta clave. Según Lawson y Lorenz (1999), en las regiones en donde estos conocimientos complementarios están disponibles las firmas tienen una mayor probabilidad de aprender y desarrollar nuevas rutinas y competencias. La fuerza de trabajo calificada, los servicios especializados y la cooperación entre firmas crean una capacidad en una región o en un agrupamiento para poder renovar y aumentar competencias de las empresas. Esto requiere un contexto social, un lenguaje común y una cultura común para facilitar el intercambio que la región misma puede proveer.

Camagni (1991) formuló esto de manera algo diferente. Según él, el problema central es la incertidumbre. Identificó diferentes brechas y cómo las empresas desarrollan funciones, rutinas y procedimientos para enfrentarse con éstas. Por ejemplo, adoptan rutinas de búsqueda para coleccionar datos en formatos definidos. Realizan monitoreo tecnológico, etc. Utilizan funciones de preselección y de señal en los mercados y para inspeccionar las características de insumos y la certificación de productos, utilizan una función de codificación con la cual traducen información caótica y desordenada en un lenguaje entendible. La falta de control de decisión disminuye por adoptar ciertas rutinas de decisión y estilos de gerencia. Todas éstas son medidas internas a la firma. Sin embargo, las empresas pueden enfrentarse ante la incertidumbre, mediante dos factores: el ambiente económico local y las redes de empresas.

El ambiente económico local puede complementar las funciones referidas de diversas maneras y convertirse en un “medio” (Camagni, 1991). El medio reduce la incertidumbre aumentando la transparencia local, restringiendo comportamiento oportunista, coleccionando, organizando e interpretando información, generando señales adicionales y articulando las necesidades de las firmas. El aprendizaje se realiza a través de la cadena productiva, la movilización laboral local y por medio de la actividad que eso implica (Camagni, 1991, Lawson & Lorenz, 1999).

El “medio” representa un proceso de aprendizaje colectivo, a través de distintos canales:

1. Movilidad de fuerza laboral especializada dentro del mercado de trabajo local;
2. La interacción organizacional y tecnológica con proveedores y con clientes;
3. Imitación e ingeniería reversa de aplicaciones exitosas de tecnologías generales;
4. Intercambio informal de información por medio de los efectos de “cafetería”, y
5. Servicios complementarios y especializados de información.

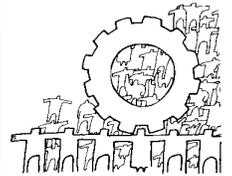
Las empresas dentro de un medio pueden intercambiar rutinas de decisión y aspectos de gerencias. Aquí también existen varios canales: movilidad local de gerentes, imitación de decisiones y toma cooperativa de decisiones, por ejemplo, a través de una asociación. El “medio” también puede contribuir a reducir la falta de control mediante la coordinación local de decisiones, utilizan-

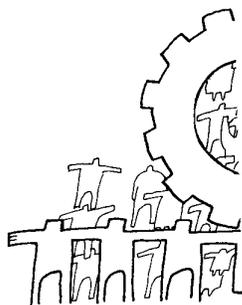
do vínculos interpersonales (de familias, grupos, clubes y asociaciones), por medio de una circulación mejor y más rápida de información relevante y mediante vínculos industriales y financieros. Por último, el “medio facilita los vínculos externos de la empresa, por ejemplo, articulando las necesidades de las firmas en cuanto al mercado laboral, la formación de capital humano y educación.

La efectividad de un “medio” depende de la proximidad. Camagni da varios argumentos para sostener esta afirmación:

1. Los recursos humanos suelen ser altamente móviles dentro de un área local, pero cuasiinmóviles con respecto a otras áreas. La especialización y la concentración geográfica crean un mercado laboral grueso, pero ofrecen pocas oportunidades fuera del área;
2. La interacción entre actores locales genera redes informales densas, creando una “atmósfera industrial”. Los efectos sinérgicos se basan en un contexto común en términos culturales, psicológicos y políticos (Camagni, 1991: 133-4).

El “medio” es uno de los dos mecanismos de aprendizaje y de reducción de incertidumbre. La red es la otra alternativa. La “red” se define como “un conjunto cerrado de vínculos seleccionados y explícitos con *partners* (“asociados”) preferenciales en el espacio de activos complementarios y relaciones de mercado de la firma, que tiene como propósito la reducción de la incertidumbre estática y dinámica” (Camagni, 1991: 35). Así, en lugar de explotar sinergias





territorios

60

locales y realizar aprendizaje colectivo, las empresas emprenden redes selectivas en escala transregional o transnacional. La firma desarrolla en este caso *joint ventures* o asociaciones, alianzas estratégicas, consorcios, etc. Así adquiere acceso a activos complementarios, a mercados y a tecnologías, sin recurrir a la organización local y, a la vez, se libera de los límites de competencias locales.

¿Cuáles de los dos nuevos operadores se adoptan, “medio” o “red”? Eso depende, entre otros factores, de las condiciones iniciales del área, de la estructura o del tamaño de las empresas, del grado de competencia y colaboración, de la dinámica industrial local y de la diferenciación local. En general, se puede argüir que los patrones de aprendizaje de las empresas pequeñas se distinguen de los de las empresas grandes. Las últimas son más autónomas, pueden movilizar recursos internos, tienen presupuestos de industria y desarrollo (I & D), desarrollan alianzas estratégicas, etc. Las empresas pequeñas carecen de los recursos para disponer de una capacidad dinámica propia. Dependen de recursos y apoyo externo. Éstos pueden originarse en agencias públicas y en otras firmas, grandes y pequeñas. Es decir, el “medio” será un mecanismo importante para la empresa pequeña. El “medio” es abierto y depende de externalidades “puras”, mientras las redes son más selectivas y cerradas y convierten las externalidades en “bienes de club”. Este argumento puede derivarse también de las características de los dos operadores. El “medio”, que involucra un número mayor de participantes, influye más en la colección, selección, monitoreo y

traducción de información, mientras que las redes, más selectivamente compuestas, son más efectivas en cuanto a la falta de capacidad de toma de decisiones y de control.

Según Maillat (1995 y 1998), un medio debe tener ciertas características. Debe haber un conjunto de actores, tales como empresas, institutos de investigación y entrenamiento, gobiernos locales, y todos deben tener una cierta autonomía en la toma de decisiones estratégicas. Así mismo, debe haber una lógica de interacción generada con base en la cooperación: los actores locales dependerán entre sí como para derivar mayores ventajas de los recursos existentes; una dinámica de aprendizaje, que se manifieste en la capacidad de los actores, formada a través del tiempo, de modificar sus comportamientos propios e implementar nuevas soluciones en función de los cambios en su entorno.

En los términos de Lawson, el “medio” adquiere sus *propias* competencias. Éstas se entienden aquí como características emergentes de actividad social.

Algún nivel de organización puede surgir, si se entiende como generado con base en un nivel de organización menor, pero que no puede reducirse a este nivel, ni predecirse de este nivel (Lawson, 1999: 157).

Las competencias regionales surgen de la interacción entre individuos y organizaciones que lo constituyen. Los procesos de movilización laboral entre organizaciones, el nacimiento y la desaparición de firmas a través de efectos derivados y desintegración vertical de empresas grandes están fuera de la perspectiva de competencias de firmas, pero son centrales en el análisis de compe-

tencias regionales. Todas ellas tienen en común la proximidad espacial.

Tomando todos los factores en conjunto, la región, como sistema productivo, puede ser diferenciado como un ensamble de competencias que se extienden sobre el espacio y sobre las organizaciones y que contiene un cierto grado de coherencia en virtud de la naturaleza de la interacción local constitutiva (Lawson, 1999: 157).

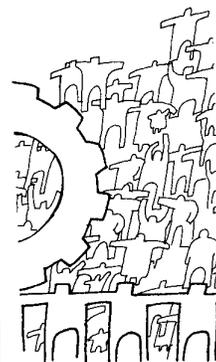
### *Trayectorias del desarrollo económico local: dependencia de camino y de contexto local*

Los investigadores se preocuparon por la sostenibilidad de los DIN. Un agrupamiento puede decaer, como resultado de procesos internos de diferenciación, ya que algunas firmas son más exitosas en capturar las ventajas del DIN que otras. Además, la adquisición por otras firmas del DIN o por firmas externas y fusiones, causadas por la creciente competencia, generan diferenciación adicional (Asheim, 1992). ¿Cuál es la dinámica de un DIN? ¿Cuáles son sus trayectorias probables? Existe consenso en cuanto a que la creciente competencia internacional, que se manifiesta a medida que los países abren sus respectivas economías, es uno de los cambios mayores que puede afectar a los agrupamientos. ¿Cuál es la capacidad de un agrupamiento para responder a cambios externos y cuál es el papel de agentes externos a éste?

En este contexto, Humphrey (1995) enfatizó los cambios junto con la demanda y propuso examinar las implicaciones que las cadenas mundiales de producción pueden

tener para la trayectoria de desarrollo de un agrupamiento. La inserción en una cadena creará un potencial para el desarrollo de un agrupamiento, pero parte de esto dependerá de su posición dentro de la cadena y de la capacidad de las empresas e instituciones del sector de usar o de crear ventajas competitivas y oportunidades para *mejoramiento*. Otros autores consideran crucial el desarrollo de una capacidad tecnológica endógena del DIN. Si el cambio tecnológico y la innovación son las fuerzas de la competencia, ¿cómo las PYME pueden adquirir tal capacidad? Varios autores, como Asheim (1996), Capello (1999) y otros, se basan en procesos de aprendizaje colectivo como fuente para una capacidad tecnológica endógena. Según Asheim, un DIN debe encauzarse hacia un "área de aprendizaje". El aprendizaje colectivo es la respuesta de las empresas pequeñas. Esto implicaría, básicamente, que un sector debe transformarse fundamentado en tres ejes:

1. Los cambios organizacionales dentro de la empresa. Las teorías de aprendizaje e innovación, como la teoría de la nueva competencia (Best, 1990) enfatizan el cambio interno hacia una organización más estructurada, con nuevos estilos de gerencia y manejo (inclusive manejo de calidad total), nuevas formas de organización laboral y de manejo de recursos humanos.
2. Las relaciones entre las firmas. Porter (1990), Best (1990) y otros señalaron la importancia del desarrollo de las relaciones entre las firmas como una fuerza básica para innovación y competitividad. No todo tipo



*territorios*

de relación conduce al aprendizaje colectivo. Relaciones horizontales (como las que se dan entre productor y proveedor y entre productor y cliente) son, según Asheim (1996), más efectivas en realizar este aprendizaje que las relaciones verticales (con firmas contratadoras).

3. Según Asheim, las relaciones entre las firmas, la sociedad y la economía regional. Esto trata de las relaciones entre las firmas y universidades, institutos de entrenamiento vocacional, instituciones públicas locales, etc.

Un análisis extenso proviene de Capello (1999). Según esta autora, se distinguen ciertas precondiciones que definen la transición de una forma de desarrollo económico local hacia otra. Una concentración geográfica, que surgió por alguna razón, puede desarrollarse como un agrupamiento especializado, cuando surgen vínculos estables entre las PYME, y una vez que se ha desarrollado un mercado laboral estable. Si no se cumplen estas condiciones, el área se queda diversificada y falta especialización. Un área especializada puede desarrollarse en un sector industrial cuando surge una proximidad organizacional y cultural. Ese tipo de proximidad y aceptación mutua de ciertas normas de reciprocidad y respeto entraña el oportunismo y el azar moral y contribuye a disminuir los costos de transacción. La cooperación puede surgir entonces a la par con la competencia. La profundización de la división del trabajo genera economías de escala y de alcance adicionales, las cuales a la vez coadyuvan a una integración mayor. El agrupamiento se desarrolla como un sector

marshalliano. Ese sector puede convertirse en un medio si surgen sinergias innovativas entre las empresas y a través de la fuerza laboral. El aprendizaje colectivo refuerza la capacidad de innovación del área. Cuando los autores locales realizan el potencial de aprendizaje colectivo y empiezan a explotar sus ventajas, como se demuestra con las innovaciones organizacionales de la empresa, la red de empresas y a nivel de gobernabilidad del distrito, se logra la fase de un medio innovador. ¿Cuál es la importancia de la capacidad local en un mundo que se está globalizando? Maskell y otros (1998) y Maskell y Malmberg (1999) formulan su contribución original en el contexto global-local. Ellos proponen como tema central que:

aún en la empresa más globalizada, la creación de conocimientos está influenciada en alguna medida por diferencias en las características económicas de su lugar de localización. Las empresas buscan progresivamente mantener y reforzar su competitividad con base en capacidades localizadas, precisamente por las tendencias hacia la globalización y por la homogeneización resultante de factores de producción anteriormente críticos (Maskell y Malmberg, 1999: 68).

El carácter de los nuevos conocimientos y su transmisión están cambiando a raíz de la globalización. La globalización ha hecho que en casi cualquier parte del mundo se pueda tener acceso a conocimientos codificados. En efecto, capacidades localizadas anteriores y factores locales de producción llegan a ser ubicuos. La ubicuidad del conocimiento y la internacionalización de los mercados de factores y de insumos destruyen las capacidades locales. Según ellos, los

conocimientos tácitos localmente encajados son las nuevas fuentes principales de capacidad localizada. Las diferencias entre localidades, regiones, países en conocimientos tácitos no se dejan eliminar por mercados que se están globalizando.

Las capacidades localizadas provienen de cuatro fuentes: 1) infraestructura y ambiente construido; 2) recursos naturales del área; 3) dotaciones institucionales; y 4) conocimientos y habilidades en el área. Todas estas fuentes se definen por su historia.

Las dotaciones institucionales y los conocimientos y habilidades son los más importantes. Las dotaciones institucionales se definen de manera amplia. Cubren las rutinas, y reglas formales e informales del juego de los mercados regionales de capital, tierra, trabajo y de productos y servicios (Maskell y Malmberg, 1999).

Estas dotaciones institucionales son fruto de la historia, de rondas previas de actividad económica y definen la plataforma para nuevas rondas de creación de nuevos conocimientos. Con un argumento evolutivo fuerte, afirman:

Las dotaciones institucionales regionales pueden crearse, transformarse, erogarse y recrearse por la historia económica de la región, pero en cada momento en el tiempo, tienen un efecto direccional sobre los esfuerzos de las empresas (y demás actores) de la región en apoyar y asistir a ciertos tipos de conocimientos, mientras previenen y dificultan el surgimiento de otros conocimientos.

Las dotaciones institucionales simultáneamente promueven y restringen el desarrollo de empresas en la región, y así pueden ejercer una influencia fuerte pero no determinativa sobre el futuro de la región (*ibíd.*: 174).

¿Cómo se generan estas capacidades localizadas? Un buen mecanismo es “la ventaja de quien hace el primer movimiento. Esto es similar a la “ventaja inicial” de Krugman. La localización inicial podría ser (o no) un accidente, pero una vez que se produce, las demandas especializadas de las empresas tendrán un impacto específico sobre el desarrollo futuro de las capacidades localizadas en el área. Esto hará que el área sea más atractiva, no sólo para las firmas existentes en ella, sino también para aquellas que se relocalizan en ella (Maskell y otros, 1998). El patrón emergente de una concentración industrial y de especialización regional debe ser considerado como resultado de un proceso de selección evolutiva: aquellas áreas que tienen capacidades apropiadas sirven mejor a las necesidades de las empresas y les dan una mayor probabilidad de sobrevivencia. Si la industria crece, se desarrollan nuevas dotaciones institucionales para servir y apoyar a estas empresas, tales como infraestructura física y organizacional, entrenamiento de la fuerza de trabajo, etc., y esto aumenta las ventajas competitivas del sector. El segundo efecto es la creación de nuevas empresas con base en las empresas existentes en el área, reproduciendo la estructura industrial local. empresarios locales surgen en los sectores existentes, simplemente porque en toda su vida han estado preparándose, adquiriendo conocimientos locales, estableciendo redes locales de contactos, etc. La formación de nuevas empresas genera nuevas perspectivas de desarrollo local, y de retroalimentación positiva. Por ejemplo, a través de proveedores locales, y servicios especializados, la

*territorios*

atracción de compradores, etc. Un tercer mecanismo es el de las retroalimentaciones positivas generadas por economías internas de escala y externas de aglomeración.

Una vez que la especialización genera retornos crecientes, tendrá, según Krugman, un efecto circular acumulativo de crecimiento. Maskell y Malmberg rechazan este argumento. Las capacidades locales no generan ventajas permanentes. En la época de la *globalización* las capacidades locales no son permanentes, ya que siempre habrá alguien que buscará sobrepasar.

Las regiones deben casi permanentemente reconstruir estructuras obsoletas, renovar recursos agotados, recuperar instituciones vencidas, revitalizar habilidades y reconstituir conocimientos inadecuados (Maskell y Malmberg, 1999: 178).

El deterioro puede resultar de demanda reducida para productos de la industria. La unificación de conocimientos industriales y de los factores de producción y su imitación en otros lugares pueden contribuir a la erosión de ventajas locales. Las capacidades locales pueden perderse por una sustitución y por un cierre local. Es decir, cuando las instituciones y las empresas que eran exitosas en el pasado resisten al cambio.

#### **Una reapreciación de la territorialidad de las instituciones: gobernabilidad**

Las firmas dependen tanto de su capacidad propia para poder *enfrentar* la creciente complejidad económica, como de otras *firmas* y de instituciones de apoyo, por ejemplo,

proveedores de insumos y servicios y fuentes de aprendizaje e innovación. Los problemas de coordinación se multiplican. La incertidumbre sobre los resultados aumenta también. El efecto principal de las nuevas formas de *gobernabilidad económica* es una mejor coordinación económica, una mayor y mejor movilización de recursos territoriales y una convergencia en inversiones y programas complementarios de apoyo, que, en conjunto, resultan en una mayor racionalidad sistémica. Estas nuevas formas de gobernabilidad constituyen un capital social local específico.

Igualmente, la gobernabilidad territorial o local ingresó al escenario del desarrollo económico. Mientras que hace dos décadas se consideró al gobierno central como el actor central, en las décadas de los ochenta y noventa este concepto empezó a cambiar rápidamente. La literatura sobre los DIN y el aprendizaje descubrió el papel de los gobiernos locales y regionales para el desarrollo de agrupamientos y para crear condiciones de medio innovador. Este reconocimiento de las funciones del gobierno local es fundamental, pero no debe resultar en cierta miopía, desconociendo y perdiendo de vista otras dimensiones, tanto a nivel industrial como nacional. En las siguientes secciones, se busca dar luz sobre algunos temas centrales, en un esfuerzo por entender mejor la gobernabilidad del desarrollo económico local.

Varias tendencias han contribuido a la "localización" de la gobernabilidad económica: 1) en muchos países se ha logrado que los sistemas nacionales de innovación y apo-

yo a la empresa sean descentralizados, para hacerlos más efectivos; 2) se ha dado mayor responsabilidad a los gobiernos locales. Esto es en sí mismo un proceso complejo que involucra a varios factores.

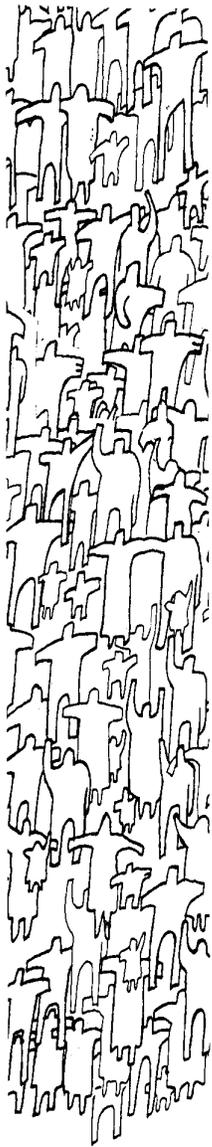
Empezando con el primero, Bennett y McCoshan (1993) arguyen que la coordinación local es clave. Aunque muchas partes de los sistemas de apoyo son organizados a nivel nacional por razones de escala y eficiencia y no pueden ser descentralizados completamente, la implementación de la acción es local. Según ellos, la participación de los actores locales y de las empresas genera una mejor apreciación de las necesidades y problemas. Hay que organizar redes locales para “integrar programas verticales y facilitar los flujos de información sobre las oportunidades y sobre los recursos que deben ser movilizados para aprovecharlos”. Las redes facilitan internalizar las externalidades de decisiones económicas a través de una mejor compatibilidad de decisiones, evitando externalidades negativas y maximizando externalidades positivas.

Cooke y Morgan (1998) llegan a una conclusión similar, pero desde una perspectiva diferente. Proponen que las firmas deben desarrollar capacidades asociativas para tener éxito en aprendizaje e innovación, a nivel de la empresa misma (entre los gerentes y la fuerza de trabajo), a nivel de la cooperación entre empresas y la cadena productiva y a nivel del sistema de apoyo a la empresa. El propósito es lograr una interacción apropiada entre estos tres elementos. La región podría emprender funciones estratégicas en el apoyo a las empresas, algo que no fácilmente

te puede organizarse a niveles centralizados. El nivel nacional es demasiado alto para enfrentar la complejidad y el detalle, mientras que el nivel regional permite una incorporación apropiada de la diversidad y especificidad locales. Es necesario construir estructuras locales de gobernabilidad que faciliten la coordinación y la convergencia entre estos tres elementos.

Con respecto a la primera tendencia, varios factores han contribuido a un papel más destacado de los gobiernos locales en el desarrollo económico local:

1. Existe la tendencia, generalizada y persistente hacia la descentralización en el sector público, algo que tiene causas múltiples y complejas. Se transfieren responsabilidades públicas hacia los gobiernos locales, pero usualmente sin una adecuada transferencia de recursos. La necesidad de generar más recursos locales fuerza a los gobiernos locales a interesarse más en el desarrollo económico de su jurisdicción. Este mayor interés en desarrollo económico local no sólo se deriva de consideraciones fiscales, sino también es una respuesta a las preferencias o demandas de la población local.
2. En algunos países se ha introducido nueva legislación que permite a los gobiernos locales entrar en acuerdos de asociación con el sector privado.
3. Están cambiando las percepciones sobre seguro social y alivio a la pobreza, desde medidas del lado del consumo y del bienestar, hacia medidas para mejorar las condiciones para microempresas y la creación de empleo (Bennett, 1990).



*territorios*

66

4. En muchos países el gobierno nacional ha lanzado programas para que los gobiernos locales puedan funcionar mejor en su nuevo papel en la promoción del desarrollo económico local.

5. Ha habido movimientos regionalistas en algunos países que llaman a una mayor atención. Estos movimientos surgieron a raíz de la desatención en el pasado, o por la acumulación de iniciativas locales asociadas con procesos de crecimiento y de especialización local (Cooke y Morgan, 1997). La literatura de DIN ha documentado y da credibilidad al papel facilitador de los gobiernos locales y regionales, especialmente en regulación económica, infraestructura, servicios sociales, vivienda y servicios de apoyo a la empresa (Goodman y Bamford, 1989).

Como contraste con las prácticas anteriores a nivel nacional, por lo general, los gobiernos locales son conscientes de que solamente son uno de los actores en el desarrollo económico local. Muchas autoridades locales, también en los países avanzados, sólo gastan una fracción de sus presupuestos en el desarrollo económico local. Sin embargo, más importante es la manera como desempeñan sus funciones principales y conscientes de su significado económico: a) como fuente de oportunidades económicas, y b) como servicios que apoyan u obstruyen el desarrollo empresarial y de la competitividad (Bennett y McCoshan, 1993). El gobierno local debe estimular y facilitar el aprendizaje colectivo de las empresas, las organizaciones intermedias y agencias públicas. El resultado depende no únicamente de

los recursos asignados, sino de su capacidad asociacional. Esto exige que todos los actores tomen conciencia de la necesidad de desarrollar una capacidad para aprendizaje.

Los actores locales están en las mejores condiciones para evaluar su situación y para aprender con base en la comparación con otras experiencias. El aprendizaje a nivel regional involucra procesos institucionales y organizacionales. A esto hizo referencia Lawson (1999) en su conceptualización de una nueva competencia local regional. Se requiere una habilidad de monitorear. Una capacidad de identificar signos de cambios. Una capacidad de concientizar y comunicar a los demás actores para que todos entiendan las implicaciones y, por último, exigir responsabilidad para movilizar recursos y enfrentarse con los nuevos problemas. Esencialmente, esto es un caso de aprendizaje colectivo, pero ahora a nivel de la gobernabilidad local.

En la medida en que un área especializa y organiza a sus instituciones y sistemas de apoyo para reforzar la especialización, aumenta el peligro de un "cierre". Es decir, disminuye la capacidad de cambiar de trayectoria económica. Una interdependencia demasiado fuerte entre las empresas y las instituciones territoriales locales puede tener consecuencias graves para adaptabilidad. Grabher (1993) identificó tres procesos de cierre: un cierre funcional, otro cognitivo y uno político. Esto es una ilustración del hecho de que las estructuras de gobernabilidad industrial y local pueden ser una fuente importante de competencia de más alto nivel, reforzando la capacidad de las empresas

y los sistemas de apoyo, pero al mismo tiempo puede ser un factor contribuyente hacia un cierre y hacia la recesión.

### Conclusiones

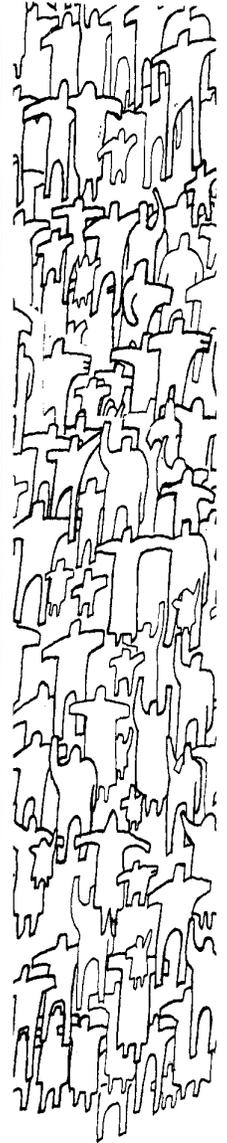
Las empresas en las regiones y las localidades que han generado externalidades positivas y han reducido las negativas, tienen ventajas en comparación con otras empresas, localizadas en otras partes. Las economías externas continúan siendo importantes pero cambiaron sus fuentes y su peso relativo. Inicialmente, se enfatizó en economías externas generadas por procesos de mercado, especialmente aquellas asociadas con la producción y luego aquellas encontradas en la esfera de la transacción. Recientemente, ganaron mayor atención las interdependencias no-comercializadas: servicios comunes generados por acciones de conjunto, normas y estándares y códigos de conducta, generados por la gobernabilidad privada, y la importancia de confianza y el cubrimiento social de redes. En todo, las instituciones fundadas que complementan y organizan mercados constituyen un capital social territorial específico (no-comercializable).

El aprendizaje colectivo constituye un recurso nuevo para las empresas. En esto, la proximidad espacial cumple un papel importante, tal como la proximidad cultural y organizacional. Se da a través de cooperación entre las firmas, a través del mercado laboral y de la movilidad de los trabajadores y por medio de la creación de nuevas firmas. Los aprendizajes colectivos se caracterizan por externalidades, efectos de dise-

minación y de intercambios no-comerciales de información y habilidades. Una política basada en el aprendizaje tiene como objetivo cambiar, reestructurar y aumentar la capacidad de las empresas, los agrupamientos, la industria y las regiones para acumular y utilizar conocimientos.

El aprendizaje colectivo está igualmente referido a la interacción entre firmas e instituciones territoriales que regulan y/o son responsables de sistemas de apoyo. La formación de redes, la mayor racionalidad sistémica y la convergencia en sus programas de inversión y provisión constituye otra fuente de ventajas locales. Esto no sólo se refiere a los gobiernos locales, sino también a las agencias descentralizadas sectoriales, de industrias y nacionales. La participación de estos actores puede generar nuevas formas de gobernabilidad económica local. En muchos países ocurren auges impresionantes en la constitución de una gran variedad de agencias locales de desarrollo, foros, plataformas, alianzas, coaliciones y comisiones, etc., y todos se desempeñan en la coordinación, promoción y apoyo económico. La especialización y el aprendizaje contribuyen a la formación de nuevas instituciones específicas, que a su vez ayudan a reforzar las capacidades locales. Esta ampliación de la base institucional local es uno de los mensajes centrales del desarrollo económico local (Amin, 1999).

La atención inicial, tanto en Krugman como en la literatura de DIN, se dirigía hacia las concentraciones de productos e industrias (agrupamientos), pero, en el fondo, lo importante son las competencias más profun-



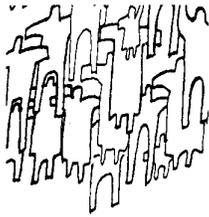
*territorios*

das locales y regionales. Éstas incluyen la formación de nuevas empresas, el mejoramiento de las competencias de las empresas y de su capacidad asociativa, la movilidad laboral y el desarrollo de los recursos humanos, la sinergia entre las actividades económicas, la densidad de las instituciones locales y de sistemas de apoyo y la convergencia en sus programas.

### Bibliografía

- Altenburg T. y Meyer-Stamer (1999). "How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America". *World Development*, 27, 9, 1693-1713.
- Amin y Thrift, comps. (1994). *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Asheim, B.T. (1992). "Flexible Specialization, Industrial Districts and Small Firms: A Critical Appraisal", en: Ernste, H. y Meier, V., comps. (1994). *Regional Development and Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization*. London: Belhaven Press, pp. 45-56.
- (1996). "Industrial Districts as 'Learning Regions': A Condition for Prosperity". *European Planning Studies*, 4, 4, 379-400.
- Barzelay, M. (1991). "Managing Local Development. Lessons from Spain". *Policy Sciences*, 24, 3, 271-290.
- Bennett, R.J. y McCoshan, A. (1993). *Enterprise and Human Resource Development. Local Capacity Building*. London: Paul Chapman.
- Best, M.H. (1990). *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge; Polity Press.
- Boddy, M. (1999). "Geographical Economics and Urban Competitiveness: A Critique", *Urban Studies*, 36, 5/6, 811-842.
- Camagni, R. (1991). "Local Milieu, Uncertainty and Innovation Networks: Towards a New Dynamic Theory of Economic Space", en: Camagni, R., comp. (1991). *Innovation Networks. Spatial Perspectives*. London: Belhaven Press, pp. 121-145.
- Capello, R. (1999). "Spatial Transfer of Knowledge in High Technology Milieux: Learning versus Collective Learning Processes". *Regional Studies*, 33, 4, 353-365.
- Cooke, P. y Morgan, K. (1998). *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Das, K. (1998). "Collective Efficiency and Firm Strategy: Study of an Indian Industrial Cluster". *Entrepreneurship and Regional Development*, 10, 33-49.
- Friedmann, J. y Weaver, C. (1979). *Territory and function. The Evolution of Regional Planning*. London: Edward Arnold.
- Goodman, E. y Bamford, J., eds. (1989). *Small Firms and Industrial Districts in Italy*. London: Routledge.
- Grabher, G. (1993). "The Weakness of Strong ties. The Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area", en: Grabher, G., comp. (1993). *The Embedded Firm. On the Socio-economics of Industrial Networks*. London: Routledge, pp. 255-278.

- Helmsing, A.H.J. (2000). *Externalities, Learning and Governance. Three Perspectives on Local Economic Development*. The Hague: Institute of Social Studies. Inaugural Address.
- (1993). "Small Enterprise and Industrialization Policies in Africa: Some Notes", en: Helmsing, A.H.J. y Kolstee, Th., comps. (1993). *Small Enterprises and Changing Policies*. Structural Adjustment, Financial Policy and Assistance Programmes in Africa. London: Intermediate Technology Publisher, pp. 24-38.
- (1999). "Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación". *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales (EURE)*, 25, 75, 5-39.
- Hilhorst, J.G.M. (1980). "On Unresolved Issues in Regional Development Thinking". The Hague: Institute of Social Studies. Occasional paper no. 51.
- Humphrey, J. (1995). "Industrial Organization in Developing Countries: from Models to Trajectories". *World Development*, 23, 1, 149-162
- Knorringa, P. (1996). *The Economics of Collaboration*. New Delhi: Sage Publications.
- (1999). "Agra: An Old Cluster Facing New Competition". *World Development*, 27, 9, 1587-1604.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. Leuven: Leuven University Press.
- (1995). *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge: MIT.
- (1998). "Space: The Final Frontier". *Journal of Economic Perspectives*, 12, 2.
- Lall, S. y Teubal, M. (1998). "Market Stimulating Technology Policies in Developing Countries: A Framework with Examples from East Asia". *World Development*, 26, 8, 1369-1385.
- Lawson, C. (1999). "Towards a competence theory of the region". *Cambridge Journal of Economics*, 23, 151-166.
- y Lorenz, E. (1999). "Collective Learning, Tacit Knowledge and Regional Innovative Capacity". *Regional Studies*, 33, 4, 305-317.
- Maillat, D., (1995). "Territorial Dynamic, Innovative Milieus and Regional Policy". *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, 157-165.
- (1998). "Innovative milieus and New Generations of Regional Policies". *Entrepreneurship and Regional Development*, 10, 146.
- Martin, R. y Sunley, P. (1996). Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment". *Economic Geography*, 72, 259-293.
- Maskell, P y Malmberg, A. (1999). "Localized Learning and Industrial Competitiveness". *Cambridge Journal of Economics*, 23, 167-185.
- Maskell, P., Eskelinen, H., Hannibalson, I., Malmberg, A., y Vatne, E., (1998). "Competitiveness, Localized Learning and Regional Development". *Specialization and Prosperity in Small open Economies*. London: Routledge.
- Markusen, A. (1996). "Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial



- Districts". *Economic Geography*, 72, 293-314.
- McCormick, D. (1999). "African Enterprise Clusters and Industrialization: Theory and Reality". *World Development*, 27, 9, 1531-1551.
- Meyer-Stamer, J. (1997). "New Patterns of Governance for Industrial Change: Perspectives from Brazil". *Journal of Development Studies*, 33, 3, 364-391.
- (1998). "Path Dependence in Regional Development: Persistence and Change in Three Industrial Clusters in Santa Catarina, Brazil". *World Development*, 26, 8, 1495-1511.
- Morgan, K. (1997). "The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal". *Regional Studies*, 31, 5, 491-503.
- Nelson, R.P. y Winter, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Rabellotti, R. (1995). "Is There an 'Industrial District Model'? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared". *World Development*, 23, 1, 29-41.
- (1999). "Recovery of a Mexican Cluster: Devaluation Bonanza or Collective Efficiency". *World Development*, 27, 9, 1571-1585.
- y Schmitz, H. (1999). "The Internal Heterogeneity of Industrial Districts in Italy, Brazil and Mexico". *Regional Studies*, 33, 2, 97-108.
- Raco, M. (1999). "Competition, Collaboration and the New Industrial Districts: Examining the Institutional Turn in Local Economic Development". *Urban Studies*, 36, 5/6, 951-968.
- Scott A.J. y Storper, M. (1992). "Regional Development Reconsidered", en: Ernste, H. y Mejer, V., comps. (1992). *Regional Development and Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization*. London: Belhaven Press, pp. 3-24.
- Schmitz, H. (1995a). "Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster". *World Development*, 23, 1, 9-28.
- (1995b). "Collective Efficiency: Growth Path for Small-scale Industry". *Journal of Development Studies*, 31, 4, 529-561.
- (1999a). "Collective Efficiency and Increasing Returns". *Cambridge Journal of Economics*, 23, 465-483.
- (1999b). "Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil". *World Development*, 27, 9, 1627-1650.
- Streeck, W. y Schmitter, P.C. (eds.). (1985). *Private Interest Governance*. London: Sage.
- Visser, E.J. (1996). "Local Sources of Competitiveness Spatial Clustering and Organizational Dynamics in Small-scale Clothing in Lima, Peru". Amsterdam: University of Amsterdam. PhD thesis.
- (1999). "A Comparison of Clustered and Dispersed Firms in the Small-scale Clothing Industry of Lima". *World Development*, 27, 9, 1553-1570.