

REDES DE EMPRESAS LOCALES, INNOVACIÓN Y CLUSTERS

Erick Cantillo Sánchez*

Guillermo Vargas Uribe**

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo central realizar una revisión teórica sobre la relación existente entre las pequeñas- medianas empresas y las de gran tamaño que operan a nivel mundial, las cuales ejercen una relación de jerarquía en las cadenas de valor global, en este contexto las posibilidades de que una mediana empresa local pueda insertarse con éxito en la dinámica económica vigente se encuentra en función del *upgrade* que logre desarrollar, existen factores facilitadores como los *linkages*, las capacidades de absorción, la innovación y las políticas públicas. Por otra parte, la gobernanza global de las cadenas de valor por parte de las multinacionales y la falta de organización en las empresas de menor tamaño, se consideran factores de barrera para la conformación de redes empresariales locales, capaces de enfrentar los retos de un mercado altamente competitivo.

Introducción

En el actual contexto económico y comercial donde se desenvuelven tanto las pequeñas y medianas empresas, como las grandes empresas transnacionales que operan a nivel mundial, se generan un conjunto de relaciones complejas entre ambos tipos de organizaciones productivas, dichas interacciones a su vez implican posiciones de liderazgo y de jerarquía en las cadenas de valor. Existen diversos factores que permiten comprender y explicar estas relaciones marcadas en buena medida por la jerarquía y gobernanza a nivel global (Gereffi, et al., 2005) existente en las diferentes formas de organización de las empresas, como pueden ser las redes empresariales, las cuales pueden ser horizontales o verticales, las primeras hacen referencia a formas de cooperación entre empresas que producen bienes o servicios similares dentro de una misma rama de actividad lo cual les

*Maestro en Ciencias en Desarrollo Local. ecantillo27@hotmail.com

** Profesor-Investigador de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. guillermovu@fevaq.net

permiten alcanzar economías de escala incrementando de esta manera la rentabilidad de sus acciones, mientras que las verticales implican relaciones de cooperación entre empresas ubicadas en eslabones diferentes, pero consecutivos, de una cadena productiva, tales como proveedores, productores y distribuidores, de esta forma pueden alcanzar ventajas competitivas a las que no accederían de manera individual (Alburquerque, Dini y Pérez, 2008).

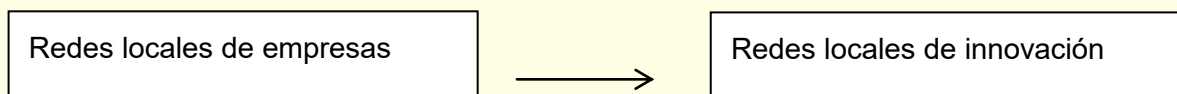
Parte de la literatura que procura analizar y explicar las interacciones entre empresas pequeñas y transnacionales que coexisten en un entorno global, señala diversos objetos de análisis como el *upgrading* que consiste en la habilidad de elaborar mejores productos con mayor eficiencia y crear nuevas habilidades lo cual conlleva al incremento del valor agregado de los bienes y servicios (Pietrobelli y Rabellotti, 2006), la innovación que estimula la incorporación de nuevos productos, las políticas públicas como un marco institucional que sustenta legalmente la regulación de las actividades productivas tanto a nivel nacional como local (Humphrey y Schmitz, 2000) , así como la capacidad de absorción tecnológica y de creación de vínculos que favorecen la creación de sistemas nacionales de innovación (Guimón, 2017), son elementos que en su conjunto pueden estimular la eficiencia, dinamismo y fortaleza de una red de empresas y su transformación en un clúster formal y con presencia sólida en mercados tanto locales como internacionales.

El objetivo general en este trabajo es la revisión y análisis de literatura relacionada con las redes de empresas, el *upgrading* y su relación con la constitución de clusters, así como la gobernanza y jerarquía que ejercen las empresas de gran tamaño en las cadenas de valor en el ámbito de lo global, posterior a la introducción se presenta en una segunda parte un marco analítico en donde se hace referencia a los objetos de análisis ya mencionados, así como a los factores facilitadores y de barrera que pueden influir en la inserción de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de una competencia de mercado global, al final se presentan algunas conclusiones.

1) Marco analítico

En el presente artículo que es parte de una investigación en construcción, se plantea una pregunta de investigación general, ¿Cómo las redes de empresas locales pueden convertirse en redes locales de innovación y a partir de ello desarrollarse como *clusters* en el marco de una jerarquía de las empresas transnacionales?, en torno a este cuestionamiento existen diversos elementos que pueden definirse como factores facilitadores o factores de barrera, los primeros tienen que ver con la innovación, las políticas públicas, las capacidades de absorción y generación de enlaces productivos (*linkages*) y dinamizadores, así como el upgrading resultante de la combinación de dichos elementos, mientras que los factores de barrera o que ofrecen presión sobre las redes de producción local son la gobernanza global de las cadenas de valor y la falta de organización e integración entre las pequeñas empresas de carácter local.

Figura 1. Las redes de empresas locales y el desarrollo de clusters.



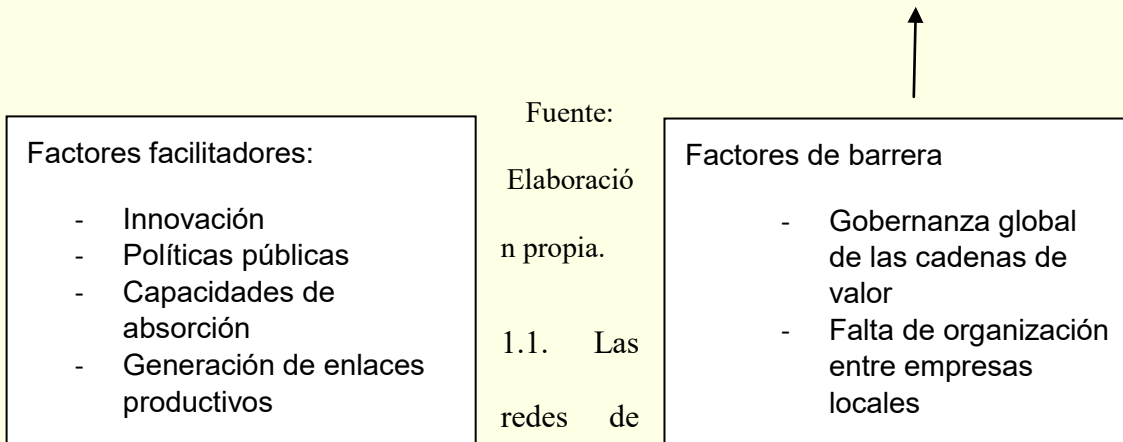
Desarrollo del clúster

(-)

Up grading

(+)





empresas, las cadenas de valor, el *up grading* y los *clusters*.

Las redes de empresas.

Vázquez Barquero (1999) definió una red como un sistema de relaciones y/o contactos que vinculan las empresas o actores entre sí cuyo contenido puede referirse a bienes materiales, información, tecnología, tales relaciones pueden ser recíprocas, interdependientes, multiconexas y de vínculos débiles, que fortalecen a la red por el intercambio de información y la difusión de la innovación, las redes tienen un horizonte de actuación de mediano o largo plazo, no se trata de uniones temporales para objetivos específicos.

De acuerdo a Dini (2010), las redes tienen tres características: i) el grupo de empresas participantes asume una identidad colectiva, que les permite su reconocimiento como miembros de un grupo; ii) implican un acuerdo básico sobre un conjunto de metas generales hacia las cuales las empresas orientarán sus esfuerzos colectivos; iii) adoptan mecanismos de toma de decisiones que deben ser explícitos y compartidos por todos los miembros.

En las redes son sus accionistas los que deciden sobre los aspectos más relevantes relacionados con el desarrollo de la misma, debido a ello las redes empresariales tienden a ser pequeñas en cantidad de integrantes, dado que si son numerosas, los costos de transacción de crear confianza y tomar las decisiones relativas a las acciones colectivas pueden ser muy altos (Dini, Ferraro y Gasaly, 2007).

El análisis de redes facilita la comprensión del papel de los participantes de una cadena de valor o un clúster, con el uso de redes es posible valorar el desempeño de empresas, políticas públicas y organizaciones.

Las cadenas de valor y la gobernanza global.

El concepto de cadena de valor se centra en el conjunto de actividades para transformar materias primas en productos terminados con valor agregado para su venta y comercialización en cada uno de los eslabones que integran la cadena (Gereffi , 1999; Kaplinsky and Readman, 2001; UNIDO, 2002 citado por Pietrobelli y Rabellotti, 2006), en la actualidad es poco común que una sola empresa realice este proceso de transformación y comercialización, normalmente se requiere de diversas unidades productivas que pueden estar localizadas en diversos países, lo cual da lugar a cadenas de valor que operan de forma global, integrando empresas de diversos giros y tamaños.

El conjunto de actividades contribuyen al valor agregado total que genera una determinada cadena, sin embargo existen actividades y procesos que contribuyen en mayor medida a la generación de valor, lo cual es analíticamente importante para identificar los eslabones de mayor relevancia y la distribución del valor agregado entre los diversos participantes de

una cadena de valor, lo cual implica una distribución normalmente no uniforme de los beneficios generados, de igual forma también es importante tener en cuenta el concepto de gobernanza, las cadenas de valor en alguno de sus puntos nodales contienen un cierto grado de gobernanza que permita coordinar y decidir que, como, cuanto se va a producir y con qué procesos, tecnología y niveles de calidad (Pietrobelli y Ravellotti, 2006).

De acuerdo a Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005) se pueden identificar cinco tipos de gobernanza global de la cadena de valor (GCVG):

- i) De mercado. Cuando los costos de asociarse con nuevos aliados estratégicos son bajos para las partes que realizan esta transacción de asociación y con ello pueden diversificar su cartera de productos y manejar precios flexibles, en este caso la innovación tecnológica es de bajo calado.
- ii) Cadenas de valor modulares. Cuando se proveen los llamados servicios de llave en mano que implican un alto nivel de innovación en general y con mayor peso en lo tecnológico.
- iii) Cadenas de valor relacionales. Se refiere a la construcción de interacciones complejas entre compradores y vendedores, creando dependencia mutua y un alto nivel de especificidad de activos, también se requiere un alto nivel de innovación tecnológica.
- iv) Cadenas de valor cautivas. Los compradores de gran tamaño tienen “cautivos” a los proveedores pequeños, monitoreados y dominados por empresas que son líderes en su actividad y suelen ser empresas transnacionales, para este tipo de

gobernanza no se requiere de grandes niveles de innovación tecnológica, más bien se requiere de organización, carteras de contactos comerciales y capital (sin llegar a volúmenes muy elevados) y fuertes capacidades de logística en transacciones de comercio internacional.

- v) De jerarquía. Se pueden mirar como un estilo dominante de gobierno que fluye de corporativos, subsidiarias y afiliados, no se requiere de altos niveles de innovación tecnológica.

Estas formas de GCVG han transformado la cadena de valor tradicional en redes de producción con canales de comercialización complejos, asociados estratégicamente y globalizados, estas redes observan un fuerte proceso de fragmentación o separación del proceso productivo, generando redes de producción global (Arndt y Kierzkowski, 2001).

Tres de las características más importantes de las redes de producción global son para Isaza (2008):

- 1) La estructura y dinamismo del mercado es un factor importante para el desarrollo de una firma y representan estímulos para las posibilidades de innovación al interior de las cadenas de valor, por lo cual los mercados con demandas sensibles a la variación de los precios generan incrementos en la innovación de procesos, mientras que los mercados con alta capacidad de ingreso y elasticidad precio-demanda generan incrementos en la innovación de productos y mayor funcionalidad en la operación de la cadena de valor.

- 2) La flexibilización o neo-taylorización de las relaciones laborales es una resultante del proceso de reestructuración económica global, lo cual conlleva a la fragmentación acelerada en las cadenas de valor, especialmente en aquellas que son intensivas en conocimiento.
- 3) El efecto de las redes empresariales de producción global en un ámbito mundial, impacta las relaciones económicas, financieras y comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo o sub-industrializados, ya que en los países en desarrollo se suele realizar la proveeduría de materias primas y la producción de los bienes o mercancías, mientras que la gestión de la marca y la coordinación de encadenamientos se centraliza en los países desarrollados.

Este último efecto o característica de las redes de producción global está relacionado con la distribución del valor agregado, porque la mayor proporción de valor suele quedarse en las empresas transnacionales con sede en algún país desarrollado y se genera una relación jerárquica sobre las empresas pequeñas y medianas locales (SME's), dado que estas normalmente carecen de procesos con altos niveles de innovación, fortalezas comerciales-financieras y bajos niveles de capacidad de absorción tecnológica, por lo cual suelen tener una menor participación del valor económico acentuando la jerarquía de las grandes empresas que cuentan con fuertes procesos de upgrading.

El upgrading.

El concepto de upgrading se relaciona con la capacidad de producir mejores productos, con una mayor eficiencia así como generar más habilidades orientadas al incremento de la

competitividad en las empresas (Kaplinsky, 2000; Porter, 1990; citado por Pietrobelli y Ravellotti, 2006), de igual forma se define el up grading como innovación orientada al incremento del valor agregado (Pietrobelli y Ravellotti, 2006).

Cuando una empresa o un conjunto de empresas logran desarrollar procesos productivos más innovativos y que generan un mayor valor agregado, también se generan incrementos en los niveles de productividad y competitividad, en estos términos el upgrading estimula una conversión en las pequeñas empresas al pasar de una producción tipo artesanal a producciones industriales modernas (Artola, 2000), sentando las bases para la instauración de clusters dinámicos y con capacidades de aprendizaje y absorción de tecnologías.

Sin embargo para que estos avances sean posibles en las pequeñas empresas locales se requiere (entre otras condiciones) de un marco institucional derivado de una política económica e industrial acorde a las características y potenciales propios de la región en donde se encuentren ubicadas las SME's, de tal forma que el aparato de gobierno requiere de instituciones que operen políticas públicas eficientes, transparentes e incluyentes (Arias, Herrera y Colin, 2013), capaces de instaurar estrategias de desarrollo económico que permitan las transformaciones necesarias en las estructuras económicas y productivas, con objetivos tanto de corto como de largo plazo orientados a que las pequeñas empresas puedan producir y comercializar productos de alto valor agregado, incrementando su competitividad tanto en mercados locales como globales.

El upgrading en el clúster.

Para lograr generar una mayor eficiencia y generación de valor agregado en un red de empresas locales que pretenden operar como un clúster, no basta con la atracción de tecnologías provenientes del exterior, se ocupa de una base que descansa en las capacidades de absorción y la generación de vínculos locales así como la combinación de diversas políticas que fortalezcan al conglomerado, de igual forma se requieren dos dimensiones complementarias para lograr una conectividad con el conocimiento internacional, que permita generar innovaciones: a) encontrar el conocimiento más útil y pertinente para el conglomerado de empresas y b) transferir dicho conocimiento a los participantes del mismo (Guimón, 2017).

Las empresas multinacionales pueden disminuir el upgrading potencial en un clúster no maduro, desplazando a las pequeñas empresas locales principalmente en los países en desarrollo (Agosin y Machado, 2005), lo cual puede considerarse una consecuencia de que las empresas transnacionales de gran tamaño tienen el control del conocimiento tecnológico y la innovación, por lo cual orientan dicho activo a su propio beneficio, truncando el proceso de transferencia internacional de tecnología (Baglieri et al., 2012; Lal, 1992, citado por Guimón, 2017).

En todo caso, una condición necesaria para la construcción del up grading en un clúster es la capacidad de absorción de conocimiento, para lo cual se requiere de la adopción y asimilación de tecnologías que suelen provenir de los países desarrollados y las empresas multinacionales (Giuliani, 2005 citado por Guimón, 2017), con base en Pietrobelli y

Rabellotti (2011), la posibilidad del incremento de la eficiencia y la innovación traducida en valor agregado para los clusters se encuentra determinado en buena medida determinada por la relación existente entre la gobernanza de las cadenas de valor y los sistemas nacionales de innovación.

Las políticas públicas tienen un papel de alta relevancia en los procesos orientados a incrementar el upgrading en los clusters compuestos por redes de empresas locales, ya que a partir de estas políticas se pueden diseñar e implementar estrategias que permitan crear vínculos entre las instituciones, el capital humano, la infraestructura y los recursos existentes en un territorio, todo en el marco de la gobernanza de las cadenas de valor (Milberg y Winkler, 2013; Maggi, Montero y Parra, 2000 citado por Maggi, 2006).

1.2 Factores facilitadores y de barrera para el incremento del upgrading en las redes de empresas locales.

Factores facilitadores.

La innovación.

Para Schumpeter (1934), la innovación es la fuerza fundamental que mueve la producción capitalista, y al sistema como un todo, la causante de sus procesos de transformación constante, en una palabra, de su desarrollo económico. Estos procesos son: la introducción en el mercado de un nuevo bien o una nueva clase de bienes; el uso de una nueva fuente de materias primas (ambas innovación en producto); la incorporación de un nuevo método de producción no experimentado en determinado sector (innovación de proceso), o la llamada innovación de mercado que consiste en la apertura de nuevos países o nichos de mercado o

la implantación de una nueva estructura de mercado. Todas estas fuerzas, en conjunto, son la causa primogénita del proceso de mutación industrial, que cambia incesantemente la estructura económica desde el interior del sistema económico, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos.

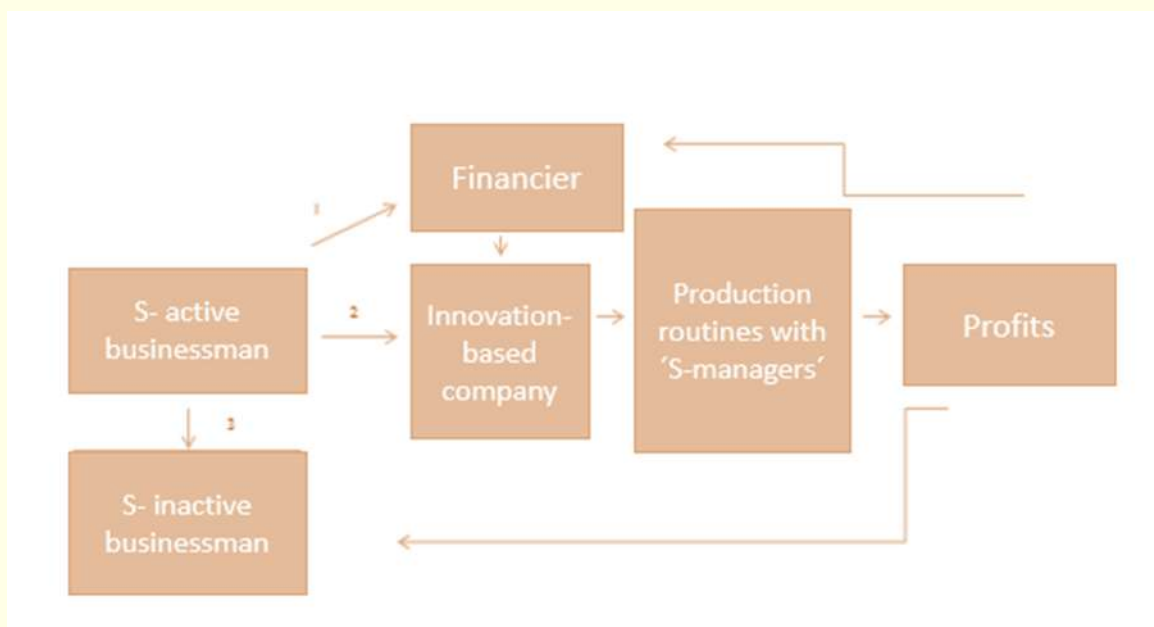
Schumpeter vio la innovación empresarial como el punto de partida para el desarrollo de un país. El hecho de que Schumpeter incluyera en su teoría del desarrollo económico el tema de la innovación hizo que se le reconociera como el creador de la teoría de la innovación la cual se originó en la función de producción donde las cantidades de productos varían a medida que los factores de producción también cambian. Entonces afirmó que la innovación es el planteamiento de una nueva función de producción, la innovación son variaciones importantes en el desarrollo, esas variaciones se podían detallar en métodos de producción, formas de distribución, estructura organizacional o nuevos productos entre otros (Schumpeter, 1934).

La innovación que Schumpeter analiza a nivel de las empresas puede describirse mejor como un proceso abierto que combina innovaciones y rutinas, dando lugar el concepto de “empresarios schumpeterianos” o *s-entrepreneurs*, que son aquellos que crean empresas sustentadas sobre una base innovativa, la creación de firmas innovativas requiere de una energía proveniente de la capacidad creadora de los emprendedores, pero también de elementos como el financiamiento bancario (Andersen, 2012).

Sin embargo para la creación de empresas con base en la innovación no basta con el proceso de obtener financiamientos, producir, vender y tomar utilidades, ya que

precisamente es ese ciclo el que puede dañar a las empresas. Cuando se da un proceso de esta naturaleza las empresas se quedan sin energía, sin fuerza, no crecen o prosperan ya que los flujos de efectivo se quedan entre los pagos al banco y las ganancias de las que se apropia el empresario.

Figura 2. La creación de empresas con base a la innovación.



Fuente: Andersen, 2012.

Cuando un empresario adapte e introduzca en su organización rutinas nuevas (Nelson y Winter, 1982), que se traduzcan en cambios importantes en la base innovativa de la firma y que permitan aprovechar el financiamiento bancario como una fuente verdadera de cambio en los diversos niveles de la estructura de una empresa, entonces puede surgir una firma que evoluciona y se adapta al mercado, al contexto en que se encuentre, surgiendo así el llamado empresario schumpeteriano.

Tabla 1. Capacidad de adaptación mediante rutinas

Tipo de rutina	Naturaleza
Rutinas como memoria organizacional	Adaptación mediante experiencia histórica
Rutinas como genes	Adaptación mediante selección de aptitudes
Rutinas de operación	Adaptación mediante procesos de operación

Fuente: elaboración propia con base en Nelson y Winter.

Capacidades de absorción y generación de enlaces productivos (linkages) en las redes locales de empresas.

El desarrollo local obedece a una visión territorial de los procesos de crecimiento y cambio estructural (Friedmann y Weaver, 1979), que parte de la premisa de que el territorio no es un mero soporte físico de los objetos, actividades y procesos económicos, sino que es un agente de transformación social. La economía de cada ciudad, comarca o región se vincula al sistema de relaciones económicas del país en función de su especificidad territorial y de su identidad económica, política, social y cultural.

En otra vertiente del desarrollo local más enfocado a la dimensión económica (Fúa, 1988; Vázquez, 1983; Arocena, 1995), el centro del análisis se ubica en la idea en la capacidad de una comunidad local de utilizar el potencial de desarrollo y estimular el proceso de cambio estructural, en esta versión la existencia de un sistema productivo capaz de generar rendimientos crecientes mediante el uso de recursos disponibles y la introducción de

innovaciones, amplía las posibilidades de la creación de riqueza y la mejora del bienestar social (Vázquez, 1999).

Para que sea posible tal aprovechamiento de los recursos locales por parte de las pequeñas y medianas empresas y las redes que constituyen entre sí, se requieren de diversas condiciones como las inversiones, cuya atracción depende en buena medida de los enlaces productivos entre actores locales e inversionistas o empresas consolidadas y maduras, surgiendo de esta forma enlaces productivos “hacia adelante” o “hacia atrás” (Hirschman, 1977), los primeros requieren de la participación de inversionistas locales que tengan la capacidad de producir nuevos productos por medio de nuevas unidades productivas, mientras que en el segundo tipo de enlace, las adquisiciones de materias primas, los procesos productivos y la generación de bienes puede realizarse por medio tanto de firmas locales como externas, de no existir condiciones para generar enlaces productivos dinámicos, las políticas públicas emanadas del Estado adquieren un papel muy importante ya que mediante diversos programas y líneas de acción, pueden generar efectos multiplicadores y nuevos flujos de inversión que faciliten tales enlaces productivos (Acemoglu y Guerrieri, 2008; McGilvray, 1977, citado por Guimón, 2017).

Sin embargo, la construcción de vínculos o enlaces productivos que impliquen procesos de absorción de conocimiento y que deriven en una mayor capacidad de generación de valor agregado por parte de las redes de empresas locales, es un reto para los países emergentes debido a la carencia de capital humano de alto nivel, la falta de infraestructura de investigación así como de grupos de empresas locales innovadoras (Behera, 2014;

Cassiolato et al., 2014; Nadvi and Halder, 2005; Narula and Guimón, 2012; Paus and Gallagher, 2008, citado por Guimón 2017).

Para que las empresas locales en países emergentes logren utilizar y aprovechar de forma eficiente sus recursos endógenos y generar valor agregado que les permita incrementar su desempeño y upgrading así como la instauración y desarrollo de clusters, ciertamente ocupan atraer inversiones y conocimiento tecnológico, sin embargo tal situación es un tanto difícil que suceda si el país y empresas receptoras no cuentan con enlaces productivos y capacidades de absorción, estas últimas definidas en términos de poder adquirir, asimilar y explotar tecnologías desarrollados desde el exterior (Cohen y Levinthal, 1990).

Redes locales de innovación.

El individualismo, la competencia interna y la falta de organización entre grupos de pequeñas y medianas empresas, impiden que dichos actores tengan una mayor independencia con respecto a las firmas transnacionales, acentuando su relación jerárquica, como resultado se tiene que el potencial endógeno y la innovación existente en el territorio no se convierta en un motor de impulso para el desarrollo de clusters, a partir de las redes de producción local.

Los sistemas productivos locales se han constituido como el espacio en donde se realiza el proceso económico de la producción, la distribución y el consumo de productos y servicios, en estos espacios constituidos por grupos o conglomerados de empresas que pueden pertenecer a una misma filial o ser independientes entre sí y que tienen una institucionalidad más o menos bien definida, se realizan los procesos de interacción entre

ofertantes y demandantes en los mercados; dicha interacción suele estar condicionada por relaciones jerárquicas y de gobernanza de las firmas multinacionales hacia las pequeñas empresas (Gereffi et al., 2005).

En este contexto marcado por la recurrente falta de organización entre pequeñas empresas locales y sistemas productivos condicionados por la jerarquía de las firmas transnacionales (Chauca, 2013), los primeros requieren construir e instaurar formas de organización que les permitan insertarse con una mayor y mejor participación en los mercados nacionales como internacionales, las redes locales de empresas ocupan de redes locales de innovación las cuales pueden conceptualizarse como sistemas heterogéneos y con mucha diversidad en cuanto a su complejidad estructural, la cual depende del número, características, naturaleza y origen de los actores que los componen, así como de las interacciones formales o no, que determinan la pauta de conducta de dichas interacciones, entendemos por redes locales de innovación el espacio de interacción entre empresas y entre éstas y las instituciones, en una ubicación geográfica común que incluye tanto las relaciones de competencia como de cooperación y absorción de innovaciones (Yoguel y Boscherini, 2001), y que conducen a territorios innovadores en el que buena parte de las empresas realizan esfuerzos en el plano de la innovación, incorporando mejoras en los procesos asociados a su cadena de valor (Méndez, 2002).

Conclusiones

En los países emergentes, es frecuente observar que debido a la fuerte presión y jerarquía que ejerce la gran empresa transnacional en las cadenas de valor global, la mayor parte del

valor agregado y la riqueza generada de manera endógena en las empresas de las naciones en desarrollo se transfiera fuera del mismo, generando además de la relación de jerarquía, una relación de términos de intercambio comercial (Cardoso, 1970; Furtado, 1964 y 1970 y Sunkel, 1969).

En esta dinámica, las posibilidades de instaurar clusters dinámicos y eficientes para las empresas locales son limitadas, por lo cual estos actores requieren de organizarse y pasar de una actuación individual a una forma de organización en redes de innovación, lo cual sería una forma de innovación organizativa con efectos positivos en otras formas de innovación como pueden ser de proceso, producto o mercado, la expectativa deseada en este sentido, es evitar el condicionamiento del territorio a los intereses transnacionales y más bien adecuarlo a sus condiciones endógenas, transformando mediante nuevas reglas del juego o una nueva institucionalidad y organización el conocimiento individual en colectivo y la competencia antagónica entre productores en una competitividad basada en la colaboración y cooperación empresarial, generando de esta forma una dinámica productiva e institucional que permita una concertación entre los actores del espacio local (Albuquerque, 1997).

En este contexto la capacidad de construir enlaces productivos entre pequeños y medianos empresarios locales, puede considerarse como una forma de innovación organizacional que colectiviza e institucionaliza los saberes individuales en colectivos, lo cual puede servir como una base para lograr tener capacidades de absorción de innovaciones como pueden ser: innovaciones de producto, de mercado y de gestión empresarial- financiera, de tal forma que una red de empresas locales pueda incrementar su

capacidad de eficiencia y de generar valor agregado a partir de innovaciones, es decir su up grading.

Bibliografía

- Agosin, M.R., Machado, R. (2005). Foreign investment in developing countries: does it crowd in domestic investment?. *Oxford Development Studies*, 33: 149-162.
- Albuquerque, F. (1997). *Globalización, competitividad y desarrollo económico local*. Santiago de Chile: ILPES, sistema CEPAL de Naciones Unidas.
- Albuquerque, F., Dini, M. (2008). *Guías de aprendizaje FOMIN sobre proyectos de integración productiva y desarrollo económico territorial*. Instituto de Desarrollo Regional. Fundación Universitaria. Universidad de Sevilla.
- Andersen, E. (2012). Schumpeter's core works revisited. Resolved problems and remaining challenges. *Journal of Evolutionary Economics manuscript*.
- Arndt, W., Kierzkowski, H. (2003). *Introduction* en Sven W. Arndt y Henry Kierzkowski (comps.), *fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford: Oxford University Press 1-14.
- Arocena, J. (1995). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Artola, N. 2000. Small-Scale Producers and Sesame Commodity Chains under Structural Adjustment. In *Rural Development in Central America, Market, Livelihoods and Local Governance*, ed. R. Ruben and J. Bastiaensen. London: Macmillan.
- Arias, D., Herrera, H., Colín, R. (2013). Políticas del gobierno del estado de Michoacán 2003-2010, ¿políticas gubernamentales o políticas públicas? Análisis desde el desarrollo local. *Economía y sociedad*. 29. pp. 75-93.
- Cardoso, F.H. (1970). ¿Teoría de la dependencia o análisis de situaciones concretas de dependencia?. *Revista latinoamericana de ciencia política*, vol. 1(3). pp 400-419.
- Chauca, P. (2013). Gestión de las Organizaciones y Desarrollo Económico. *UJED*. pp 225-267.

- Cohen, W., Levinthal, D. (1990). Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*. 35. pp. 128–152.
- Dini, M. (2010). *Manual de curso sobre redes y cooperación empresarial*. ILPES/CEPAL.
- Dini, M., Ferraro, C., Gassaly, C. (2007). Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina. *Serie desarrollo productivo*. Número 180. CEPAL.
- Friedmann, J., Weaver, C. (1979). *Territory and Function*. Londres: Edward Arnold.
- Fúa, G. (1988). Small-scale industry in rural areas: The Italian experience, en K.J. Arrow (ed.). *The Balance between industry and agriculture in economic development*. Londres: Macmillan.
- Furtado, C. (1964). *Development and Underdevelopment*. University of California Press.
- Furtado, C. (1970). *Economic Development in Latin America*. Cambridge University Press.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains, *Review of international political economy* 78-104
- Guimón, J. (2017). *Journal of International Management*
- Hirschman, A.O. (1977). A generalized linkage approach to development, with special reference to staples. *Economic Development Culture Change*. 25. pp 67–98.
- Humphrey, J., Hubert, S. (2000). Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. *Working Paper* No. 120. Brighton, U.K.: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Isaza, J. (2008). Cadenas productivas. *Enfoques y precisiones conceptuales*. Universidad Externado de Colombia.
- Maggi, C. (2006). The Salmon Farming and Processing Cluster in Southern Chile. In *Cluster book*. Pietrobelli, C. & Rabellotti, R. (Comps). Washington D.C.: Harvard University.
- Méndez, R. (2002). Innovación y desarrollo territorial algunos debates teóricos recientes. En V. Solari, J. Martínez. *Desarrollo local, textos cardinales* (178-199). México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Nelson, R., Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Belknap: Harvard University Press.

- Pietrobelli, C., Rabellotti, R. (2006). Clusters and Value Chains in Latin America: In search of an Integrated Approach. *In Upgrading to compete: global value chains, clusters and SMEs in Latin America*. Comps. Pietrobelli, C. & Rabellotti, R. Washington D.C. Harvard University.
- Pietrobelli C., Rabellotti R. (2011). Global Value Chains Meet Innovation Systems: Are There Learning Opportunities for Developing Countries?, *World Development* 9. pp 1261–1269.
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Boston: Harvard University Press.
- Sunkel, O. (1969). National development policy and external dependence in Latin America. *The Journal of Development Studies*. pp 23-70.
- Vázquez, A. (1983). *Industrialización in Rural Areas. The spanish case*. Informe presentado en la reunión de la OCDE, celebrada en Senigallia del 7 al 10 de julio (CT/RUR/113/06, OCDE).
- Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Yoguel, G., Boscherini, F. (2001). El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas y el rol del sistema territorial. *Desarrollo económico*,41(161). Buenos Aires: Instituto de Desarrollo Económico y Social.