

LOS CLUSTERS EN EL DESARROLLO NACIONAL, PARA COMPETIR EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Gabriel S. Fregoso Jasso gfredoso@cencar.udg.mx
Humberto Palos Delgadillo
Mónica Martínez Flores

Profesores e Investigadores del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Universidad de Guadalajara

RESUMEN

Mientras que algunos determinantes para la competitividad tienen un alcance nacional o es el resultado de políticas nacionales, muchos son regionales y locales. Algunos puntos como la cantidad y calidad de habilidades especializantes, infraestructura, tecnología, y la presencia de clusters varían a través de las regiones. Esto conduce a las diferencias substanciales en prosperidad entre estados y regiones dentro de una nación. Los estados y las ciudades necesitan estrategias económicas regionales, no solo nacionales. (Porter, 1998).

Por su parte los compradores internacionales insisten en la obtención en una mejor calidad, menores tiempos de respuesta, así como lotes más pequeños. En palabras de un fabricante de la India, comenta Hubert Schmitz (Meyer-Stamer, 1999), "nos exigen que produzcamos a los precios del tercer mundo, pero con la calidad del primer mundo". Esta cita resume el desafío que deben enfrentar las compañías de los países en desarrollo, compitiendo contra las importaciones y agruparse en clusters industriales para ser competitivos.

Porter establece que los Clusters y la Competitividad son la nueva agenda para las Compañías, los Gobiernos y las Instituciones. Los Clusters son una característica importante en el escenario de cada economía avanzada. Los Clusters ofrecen un ingrediente esencial en el desarrollo económico; un nuevo rol en los negocios, el gobierno y las instituciones; y una nueva forma de estructurar las relaciones gobierno-empresa o empresa-institución. (Porter, 1998)

Docenas de iniciativas sobre clusters han surgido en muchas partes del mundo pero las condiciones que fomentan la formación de clusters en un área geográfica particular no se entiende totalmente, por lo que el presente trabajo resume algunos de las enseñanzas obtenidas tanto de economías avanzadas como en desarrollo que muestren evidencias de algunos factores determinantes en la formación de cluster industriales, explicando como un sistema de compañías con la necesidad de hacer frente a la competencia internacional se debe agrupar para establecer una estrategia común, formando clusters que les ayuda a desarrollarse, competir e internacionalizarse.

METODOLOGÍA

El presente trabajo se ha basado en la investigación empírica y documental expresada por diversos autores, así como el

estudio de experiencias en empresa de varios clusters a nivel internacional.

DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS Y EFECTOS DE LOS CLUSTERS

INDUSTRIALES EN LA INFRAESTRUCTURA SOCIAL.

Hace algunos años, el tema de los clusters industriales aparece en la discusión internacional, cuando se habla de diferentes estrategias para promover la competitividad de las empresas. Parece que a través de la formación de clusters especialmente las pequeñas y medianas empresas encuentran una forma para crecer económicamente e innovar nuevos productos o nuevas formas de bajar costos de producción. Los clusters producen efectos positivos que apoyan a procesos de aprendizaje técnico u organizacional.

El desarrollo y aumento de Clusters es entonces una agenda importante para los gobiernos, las compañías, y otras instituciones. Las iniciativas para el desarrollo de Clusters son una nueva dirección importante en la política económica, construyendo con sus primeros esfuerzos la estabilización macroeconómica, privatización, abertura del mercado, y reduciendo los costes para hacer negocio.

Pero más allá de la discusión sobre las ventajas o desventajas de los conceptos de clusters, la cuestión es: ¿Cuáles son las diferentes características de clusters existentes? ¿Cómo se pueden promover los clusters industriales? ¿Qué elementos requiere una estrategia de “clustering” en el contexto de países emergentes?, son algunas preguntas que enmarcan el presente trabajo.

Podemos iniciar por expresar que no existe una definición única y generalmente aceptada de “clusters”. Algunos autores utilizan el término para caracterizar cualquier aglomeración espacial de una determinada actividad económica. Entonces, una simple Zona Franca de

Exportación que alberga un número significativo de empresas (p.ej. maquiladoras de confección) sería un “cluster”. Sin embargo, lo que enfatizan los estudios de los clusters (que han proliferado en los últimos años) es su potencial para incrementar la eficiencia por medio de diferentes formas de articulación empresarial. Schmitz introduce la noción “eficiencia colectiva” y distingue dos mecanismos que llevan a ésta (Schmitz, 1995):

1. Las **Economías Externas Positivas** (o eficiencia colectiva pasiva) son ahorros que una empresa puede realizar debido al accionar de otros actores. Surgen cuando estos actores no pueden incorporar todos los costos y beneficios de una actividad, p.ej. cuando el resultado de una investigación o una inversión en capital humano “se derrama” hacia otras empresas. Economías externas no necesariamente requieren una concentración geográfica, pero la cercanía física de los actores complementarios suele facilitar la actividad. Además, se distingue entre economías externas positivas generales (p.ej. la existencia de buenas conexiones viales) y específicas (p.ej. mano de obra calificada en una determinada actividad). La literatura sobre clusters enfatiza las economías externas locales y específicas (“localization economies”, véase gráfico 1).

2 La **Acción Conjunta** (o eficiencia colectiva activa) se refiere a medidas deliberadas, incluyendo la asociación con otros interesados para velar por los intereses del gremio, intercambiar informaciones o contratar un servicio compartiendo los costos. Esta acción conjunta puede darse directamente entre dos o más empresas o bien a través de asociaciones gremiales e instituciones de fomento.

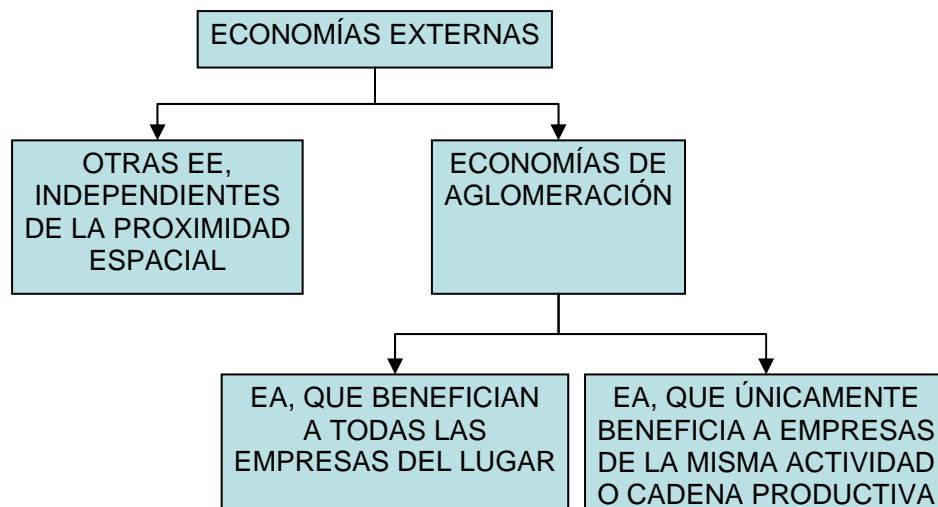


Gráfico 1: La dimensión espacial de las economías externas

La mayoría de los autores comparte este énfasis en la eficiencia colectiva, agregando en las definiciones algunos elementos de externalidades y acción conjunta, p.ej.:

- Externalidades positivas que resultan de una oferta local de mano de obra calificada en una determinada actividad;
- Vinculaciones hacia adelante y atrás que integran las empresas del cluster en una red industrial;
- Un intercambio intensivo de informaciones entre empresas, instituciones e individuos en el cluster, dando lugar a un ambiente creativo e innovador;
- Diferentes acciones en conjunto destinadas a generar ventajas competitivas para las empresas locales;
- Un buen desarrollo de instituciones de fomento que ofrecen servicios especializados para las empresas del cluster;
- Un cierto grado de coherencia socio-cultural (valores compartidos y confianza mutua) que facilitan la cooperación.

Todos estos elementos pueden ser importantes para el desempeño de los clusters, pero muchos de ellos, sin embargo, son imposibles o muy difíciles de medir (p.ej. valores, confianza, flujos de información), y por ello no se prestan para una definición operacional de clusters. Por lo tanto, aquí se propone la siguiente definición basada en variables cuantificables: Un cluster es una

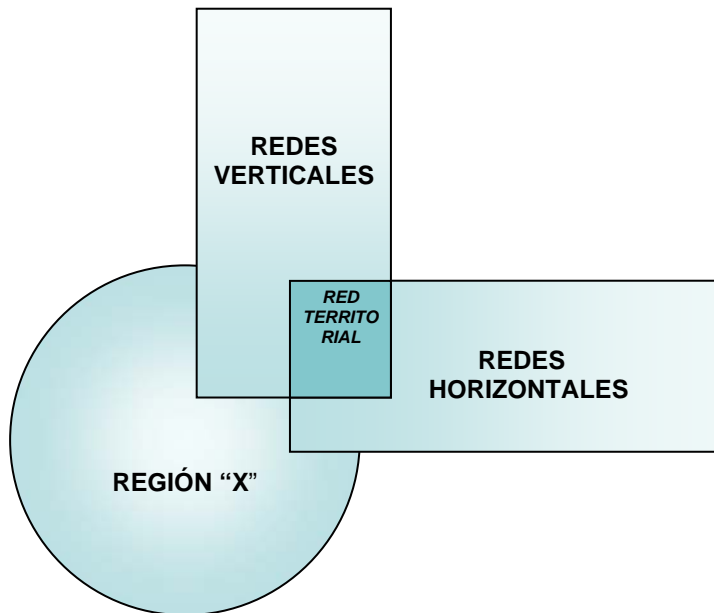
aglomeración de un número significativo de empresas en un área geográfica delimitada que tiene un claro perfil de especialización y en el cual el grado de división del trabajo y de interacción entre las empresas es elevado.

En la práctica, aún se abarca una amplia gama de fenómenos diferentes. Con respecto al enfoque geográfico, p.ej., un cluster puede limitarse a una pequeña ciudad con una determinada tradición artesanal, pero también a una región muy extensa. Porter, no pone mucho énfasis en la dimensión local de los mismos, y menciona “clusters” que abarcan todo un territorio nacional (Porter, 1990) (Porter y R. Wayland, 1995)

En el mundo real, ninguna aglomeración industrial constituye un sistema cerrado. Las empresas suelen tener muchas relaciones con otras firmas e instituciones dentro y fuera de la misma región geográfica. Por eso hay que distinguir entre redes empresariales con enfoque territorial (los clusters) y redes empresariales funcionales. Las redes funcionales a su vez se diferencian en redes horizontales (esquemas de colaboración entre grupos de empresas externas, a menudo del mismo eslabón en la cadena productiva) y redes verticales (relaciones de proveeduría con empresas que representan diferentes eslabones). (Dini, 2001)

Gráfico. 2:
horizontales,
El aspecto
interesante
su
nuevas

procesos
tecnológica.
limitan a
como



Redes empresariales
verticales y territoriales
que hace más
estudiar los clusters es
capacidad de crear
ventajas competitivas y
estabilizarlas mediante
continuos de innovación
Muchos estudios se
describir los clusters
sistemas de producción,

midiendo por ejemplo las vinculaciones hacia adelante y atrás. Lo que define el desempeño competitivo de un cluster no es la cantidad de vinculaciones productivas o acciones conjuntas, sino la dinámica de aprendizaje tecnológico. El análisis de clusters debería por lo tanto enfocar los mecanismos de generar y difundir conocimientos en pro del desarrollo económico de una región (Bell y Albu, 1999).

BENEFICIOS DE LOS CLUSTERS INDUSTRIALES

El cluster promueve la innovación y formación de nuevos negocios. La sinergia creada por el cluster es difícil de imitar para cualquier competidor. El cluster distribuye el éxito y el desarrollo entre los miembros. Analizando los informes de diversos autores hechos de varias regiones acentúa el estudio hecho por Lopez Cerdán (1999), quién denominó un ejemplo acertado de los resultados favorables alcanzados tanto en el ámbito económico como en el ámbito social con la estrategia colectiva de distritos industriales, es el caso de Italia.

Según un estudio del OIT de 61 distritos industriales (utilizaremos indistintamente distritos industriales como el cluster industrial) en donde uno concentra el 19.5% de la manufactura (Cossentino et al 1996) usando el caso italiano es interesante por las siguientes razones:

- “La experiencia Italiana demuestra que el fenómeno del distrito industrial no es

marginal y puede tener impactos significativos en el funcionamiento de economías desarrolladas”.

- “Algunos distritos italianos han tenido éxito económico tanto en los mercados internos, así como en el internacional”.
- “Comparando de otra manera la organización de las compañías pequeñas, los distritos industriales han demostrado la capacidad de proporcionar condiciones sociales satisfactorias”.

De acuerdo con Cossentino y otros autores quién ha estudiado los distritos industriales italianos existen en ellos un denominador común que es “la presencia de un continuo dinamismo” el cuál se puede caracterizar a través de los siguientes elementos:

Predominio de pequeñas compañías

- “En Toscana existe una compañía por cada diez habitantes”.
- “En Emilia Romagna, distrito de Carpi, 87 % de las compañías tiene menos de 10 trabajadores”.

- “En Veneto existen 11 distritos con empresas que tienen de 4 a 20 trabajadores”.

Generación de una producción exportable.

- “En Veneto 5 de los 11 distritos exportan el 70% o más del valor de su producción. Mientras que los 11 exportan por lo menos el 30%”.
- “En el distrito de Emilia Romagna el valor de las exportaciones de la maquinaria del embalaje aumento 33% en 1993”.
- “En el distrito del textil de Prato el valor de las exportaciones aumento el 24% en 1994”.

Generación de altos ingreso.

- “En Toscana el ingreso de los trabajadores es 26% superior a la media nacional “

Generación de empleos.

- “En Veneto, distrito de Belluno, de 1981 a 1991 aumento el empleo en 77%”. Mientras que en el del distrito industrial de la joyería aumento en 92%”.

- “En Veneto y en Emilia Romagna el índice de desempleo es de 6% comparado con el 11% para toda Italia”.

Los distritos industriales o clusters constituyen una estrategia colectiva que permita que las compañías integradas asuman algunos de los siguientes desafíos:

- Contar con precios competitivos
- Mejorar la calidad de productos y servicios
- Mejorar el servicio al cliente
- Mejorar el comercio de productos en el país y fuera de él
- Mejorar a la gerencia administrativa
- Fomentar la innovación.

En vista de la opinión de Cossentino y otros autores las ventajas de los distritos industriales son los siguientes:

- “Lograr mayores niveles de la eficacia y la habilidad en la producción a través de la especialización”.
- “Acceso rápido y fácil a la gama completa de especializaciones de la cadena productiva local”.
- “Habilidad de talentos y capacidades”.

- “Presencia de una atmósfera industrial que permite diseminar las nuevas ideas rápidamente”.

- “Existencia de una mezcla de relaciones de cooperación y competencia entre compañías”.

- “Fomenta una cultura emprendedora”.

- “Presencia de un medio ambiente de consenso”.

- “Fomenta un soporte de ayuda entre instituciones”.

Estas ventajas se complementan y se enriquecen comenta Dini (Dini, 1996) cuando los distritos industriales presentan las siguientes ventajas competitivas:

“Concentración económicas”.

- Ocurre un efecto de atracción hacia proveedores de insumos y profesionales especializados.

- Mejora la fuente de estos factores y aumentar la eficacia de los mercados respectivos.

- Genera un efecto positivo en los costes de las compañías localizadas en estas áreas de especialización.

Ventajas de especialización

- Ventaja de las economías de escala que las compañías no podrían alcanzar en un escenario de diversificación de las funciones productivas.

- La reducción de fuentes de costes, como por ejemplo la reducción de su inventario.

- Acelerado proceso de aprendizaje, hace posibles la simplificación/focalización de las tareas productivas.

“Integración de ventajas”

Un estado avanzado de unión hace posible el intercambio de experiencias, la extensión de contactos en red y el desarrollo común del conocimiento estratégico:

- Estimula la difusión de las nuevas tecnologías

- Las capacidades industriales se aseguran para obtener y procesar la información, así como para tomar decisiones estratégicas.

Por otra parte Beaundry y Swann (2001), en una investigación hecha en clusters

industriales del Reino Unido, analizan diversos factores por ejemplo: el tipo de compañía, representado por su antigüedad en el mercado, su estatus, y su solidez financiera; características de los empleados; y variables como la densidad de población y el nivel de investigación y desarrollo. Establecieron que las ventajas de algunos factores, así como la magnitud en su impacto social son diferentes para cada región y los resultados dependen además del tipo de industria a la cual pertenecen.

De la misma manera, las contribuciones de Audretsch y Feldman (1996), Audretsch y Stephan (1996) y de Prevenzer (1997) indican que la propensión de agruparse geográficamente y las actividades de innovación tienden a ser más relevantes en las industrias donde el nuevo conocimiento tiene un papel más importante. Sin embargo, tanto Klepper (1996) como Audretsch y Feldman (1996) acentúan los efectos de las aglomeraciones en que la transmisión local del conocimiento dependiendo de la etapa de vida del servicio/producto. La mayor contribución en la transmisión del conocimiento sugiere que las actividades de la innovación demuestre una mayor propensión a la concentración geográfica en esas actividades donde el conocimiento tácito tenga un papel importante en la generación de las innovaciones, que ocurrirán probablemente durante las primeras etapas de la vida de servicio/producto.

Lundvall (1992) define el sistema de innovación como un sistema social, compuesto de subsistemas interactivos: el subsistema de uso y operación del conocimiento, y el subsistema de generación y difusión. La interacción entre los subsistemas y las organizaciones que participan será las que conducen el progreso de una región o de un país mediante el flujo del aprendizaje. Si una zona geográfica muestra una interacción robusta de la red, esto presenta las ventajas para crear una abundancia y sostenible

promoción de procesos de aprendizaje y la creación de innovación.

LOS CLUSTERS EN AMÉRICA LATINA

En América Latina existe una amplia variedad de fenómenos de aglomeración regional-sectorial de empresas con muy distintas características en términos de número y tamaño de empresas, de competitividad, capacidad innovadora etc. Además, algunos clusters están cambiando rápidamente, muchas veces debido a la liberalización económica, la cual conlleva la pérdida de competitividad de muchas actividades sustitutivas de importaciones y el surgimiento de un "Nuevo Modelo Económico" (Término acuñado por la CEPAL, véase p.ej. World Development, edición especial no. 9/2000) basado en ventajas como el procesamiento de materias primas y la industria maquiladora. Por ello, ninguna tipología puede captar la diversidad empírica existente. Sin embargo, un ensayo propuesto por Tilman Altenburg, Jefe del Departamento América Latina del Instituto Alemán de Desarrollo (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik – DIE), invitado en Julio 2001 al por el proyecto "Fortalecimiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa" para hablar sobre el tema, analizando diferentes experiencias internacionales y diseñar posibles estrategias para la Argentina diferencia cinco tipos de clusters en América Latina:

1. Clusters de Micro y Pequeñas Empresas "Sobrevivientes"
2. Clusters Medianamente Diversificados de Empresas Productoras de Bienes de Consumo
3. Clusters Basados en el Procesamiento de Recursos Naturales
4. Clusters de Empresas de Servicios Intensivos en Conocimientos
5. Clusters Dominados por Empresas Transnacionales

Parece útil para mostrar los diferentes potenciales de desarrollo, la diversidad de los posibles agentes de cambio, los cuellos de botella específicos que frenan su desarrollo etc. Debido a esas diferencias es

obvio que no puede haber una solución única que se pueda aplicar a todo cluster por igual. Un buen análisis previo del respectivo cluster y una visión de sus oportunidades son claves para poder diseñar un paquete adecuado de políticas de fomento.

En el mismo estudio de Tilman Altenburg identifica como un distintivo común tres problemas principales de clusters Latinoamericanos:

1. Grandes Brechas Productivas.
2. Bajo Nivel de Especialización y Cooperación.
3. Poca Innovación Tecnológica.

COMENTARIOS FINALES

Los distritos industriales referidos en la literatura, son un tipo particular de modelo de la producción profundamente arraigado en el contexto social. Marshall en 1952 fue el primero en describir la concentración de compañías en una proximidad geográfica como Distrito Industrial. De acuerdo Marshall esta concentración permite a todas las organizaciones gozar de las ventajas de las economías de escala, así como la innovación técnica y organizacional, llevando con esto más allá a cualquier compañía individualmente. El distrito industrial o cluster de Marshall a largo plazo acumula y emplea la cooperación en la creación del conocimiento y de la innovación. Los distritos industriales o clusters desde que han sido definidos son organizaciones socios-territoriales caracterizadas por la presencia de una actividad tanto de una comunidad de gente y una población de compañías en un área natural y delimitada históricamente (Becattini, 1990). La atmósfera social (Dei Ottati, 1994) de un distrito industrial típico o cluster muestra las características básicas siguientes:

1. - Una cultura común.
2. - Confianza entre los miembros.
3. - La reciprocidad como estándar.
4. - Solidaridad.

En esta realidad, el conocimiento tácito (Polany, 1958) representa el recurso

principal donde está la ventaja competitiva del distrito industrial en el mismo tipo de conocimiento generado y compartido dentro del cluster (Daft y Lengel 1986, Keeble y Wilkinson 1999, Corno et al 1993).

El dinamismo de la innovación parece tener su punto fuerte en el diseño y en la actividad de Investigación y Desarrollo lo cual habla de la dimensión media de compañías, mientras que las compañías pequeñas parecen beneficiarse de la asociación externa aumentando la producción como consecuencia del nuevo conocimiento. Por otro lado, como resultado de una organización geográfica de la actividad en distritos industriales especializados.

Además, mediante la incidencia favorable de la ayuda externa por los centros de innovación. De esta manera, mientras que la escala parece ser un factor determinante en la generación interna de conocimientos técnicos, la presencia de las economías de aglomeración estimula las actividades de innovación en esas unidades productivas a pequeña escala o con un esfuerzo reducido de investigación.

Estos efectos beneficiosos probablemente amplían el límite funcional del sector para afectar positivamente otras actividades complementarias y muy relacionado, esto abarca la misma red local, de acuerdo con los conocimientos transversal interindustrial señalados por Suárez (1992) en el caso de la industria española, que tendría que ser objeto de una investigación futura en la industria del vestido de la ciudad de Guadalajara. Los externalidades podían desempeñar un papel excelente en la difusión de las innovaciones tecnológicas hacia otros sectores compatibles.

Finalmente, no se puede evitar que los resultados de la investigación tienen consecuencias evidentes en la naturaleza de la política industrial. Por un lado, señalan la importancia de las políticas en la ayuda a la innovación, entendidas en sentido amplio,

pueden estar dentro de la competitividad del sector. Sin embargo, las características especiales del proceso de la innovación en estas actividades aconsejarían el impulso en las políticas industriales que distinguen el análisis e instrumentos para cada sector. Además, la importancia de las economías de aglomeración asociadas a la proximidad local y los efectos favorables de la ayuda ofrecida por los centros especializados de innovación demuestran la conveniencia que la política industrial preste una mayor

atención a los determinantes en la localización de las actividades en el territorio. Tal y como indica a Myro (1994), la fijación de prioridades sectoriales en la política industrial parece ser más importante y adaptado en un enfoque regional, puesto que en el mismo es donde los efectos externos, principalmente de la naturaleza tecnológica, alcanzan probablemente una mayor relevancia.

REFERENCIAS

- Audretsch, D., y M. Feldman (1996). *R+D Spillovers and the Geography of Innovation and Production*. American Economic Review, Vol:86, núm: 3.
- P. Stephan (1996). *Company Scientist Location Links: The Case of Biotechnology*. American Economic Review, Vol:86, núm: 4.
- Beaudry, Catherine y Peter Swann (2001). *Growth in Industrial Clusters: A Birth's Eye View of the United Kingdom*. Manchester Business School, University of Manchester, SIEPR Discussion Paper No, 38, March.
- Becattini, G. (1990). "The marshallian industrial district as a socio-economic notion". En: Pyke, Frank., G. Becattini y Werner Sengenberger (eds.) *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*. Geneva, International Institute for Labour Studies.
- Bell, M. / M. Albu (1999): Knowledge Systems and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries, en: World Development, 27 (9), pp. 1715-1734
- Corno, F., P. Reinmoeller e I. Nonaka (1993). *Knowledge creation: a new perspective pf learning and innovation*. Administrative Science Quertely. Núm: 35, pp. 128-152.
- Cossentino, Francesco, Frank Pyke y Werner Sengenberger (1996). *Respuesta local y regional a las presiones globales: El caso de Italia y sus distritos industriales*. Ginebra, Organización Internacional del Trabajo, OIT
- Daft, R. L., y R. K. Lengel (1986) "Information richness: A new approach to managerial information processing and organizational design". En: Cummings L. L., y B. M. Staw (eds.) *Research in organizational behavior*. Vol:6, pp. 181-234.
- Dei Ottati, G. (1996a). *Cambios económicos en el Distrito de Prato en los años ochenta: hacia un distrito industrial más consciente y organizado*. Estudios Europeos sobre Planificación. Vol. 4, núm. 1; pp. 35-52.
- (1996b). "La notable capacidad de recuperación de los distritos industriales de Toscana". En: F. Cossentino, F. Pyke y W. Sengengerger (eds), *Respuesta local y regional a la presión global: el caso de Italia y de sus distritos industriales*. Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales, ILO.
- (1994). *Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district*. Cambridge Journal of Economics. Vol. 18; pp. 529-546.
- Dini, Marco (1996). *Políticas públicas para el desarrollo de redes de empresas. La experiencia chilena en redes y regiones: una nueva configuración*. México, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- (2001). Programas de fomento de la articulación productiva. Experiencias en América Latina en los 90. Santiago de Chile.

- Keeble D., y F. Wilkinson (1999). *Colective learning and knowledge development in the evolution of regional cluster of high technology SMEs in Europe*. Regional Studies. Vol.: 33, núm: 4, pp . 295-303.
- Klepper, S. (1996). *Entry, Exit, Growth and Innovations over the Product Life Cycle*. American Economic Review, Vol.: 86, núm: 4.
- López Cerdán, Carlos (1999). *Distritos industriales: Experiencias de acción conjunta y cooperación Interempresarial para el desarrollo de la pequeña y mediana industria*. Espacios, Vol.:20, núm.: 2.
- Lundvall, (1992). En: Arbonés, Ángel L. (2000). *El cluster del conocimiento*. <http://www.gestiondelconocimiento.com>; Internet. Último acceso Agosto 3, 2002.
- Marshall, A. (1952). *Principles of Economics*. London, MacMillan.
- Meyer-Stamer, J. (1999). “¿Qué puede aprenderse de los clusters en la rama de la cerámica y de los textiles en Santa Catarina, Brasil?”. En: Hubert Schmitz (eds.) *¿Tiene Importancia la cooperación local?, Experiencia de clusters Industriales en el Sur de Asia y América Latina*, El Mercado de Valores. Septiembre 2000, pp. 4-17.
- Prevezer, M. (1997). *The Dyanmics of Industrial Clustering in Biotechnology*. Small Business Economics, Vol.: 9, núm: 3.
- Polany M. (1958). *Personal knowledge*. London, Rouletdge.
- Porter, Michael E. (1998). *Los clusters y la economía de la nueva competencia*. Harvard Business Review. Noviembre-Diembre, pp. 77-90.
- / R. Wayland (1995): *Global Competition and the Localization of Competitive Advantage*, en: P. Shrivastava (ed.), *Integral Strategy: Concept and Dynamics*, Greenwich/Londres
- (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. New York, The Free Press.
- Schmitz, H. (1995): *Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry*, in: *The Journal of Development Studies*, 34 (4), pp. 529-566
- (1999): *Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil*, en: *World Development*, 27 (9), pp. 1627-1650
- / P. Knorringa (1999): *Learning from Global Buyers*, Brighton (IDS Working Paper 100).
- Suárez, Francisco J. (1992). *Economías de escala, poder de mercado y externalidades: medición de las fuentes del crecimiento español*. Investigaciones Económicas, Vol.: 16, núm: 3.