

# DENSIDAD INSTITUCIONAL, INNOVACIÓN COLECTIVA Y DESARROLLO DE LAS CADENAS DE VALOR LOCAL: UN TRIÁNGULO ESTRATÉGICO EN LA EVOLUCIÓN DE LOS ENFOQUES REGIONALISTAS DURANTE LOS '90S

Víctor Ramiro Fernández \*

## Resumen

El trabajo se enmarca en la evolución de los enfoques del desarrollo regional durante las últimas dos décadas, a partir de los aportes vinculados a los distritos industriales, los clusters y los sistemas regionales de innovación, y del papel fundamental asignado a las regiones y las PyMEs como ámbitos y actores centrales en la reformulación posfordista del capitalismo. Bajo tal contexto, nuestro objetivo es dar cuenta de la emergencia desde dicha evolución de un triángulo de conceptos formados por: *la densidad institucional regional-local, la innovación colectiva a nivel territorial y las cadenas de valor local*. A través de una presentación articulada de este triángulo conceptual, se intenta mostrar la capacidad de respuestas que es posible desarrollar desde los enfoques regionalistas, tanto para enfrentar a las críticas formuladas, en la primera parte de los '90s, a la especialización flexible y su utilización de los distritos industriales, como para habilitar nuevas estrategias de investigación regional. Indicamos cómo estas últimas estarían sustentadas en: a) la apelación a un concepto amplio de cluster, que reconoce la existencia de una amplia heterogeneidad de sistemas de producción territorial; b) la posibilidad (y necesidad) de emprender un examen comparado sobre las dinámicas involutiva o evolutiva de los mismos; c) la indagación de esas dinámicas a través de la evaluación del comportamiento de un grupo de fortalezas y debilidades exhibidas por las *cadenas de valor local*.

Palabras-chave: Desenvolvimento Regional, Desenvolvimento Institucional Regional, Distritos Industriais.

\* Miembro de la Carrera del Investigador Científico. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET-Argentina). Profesor e investigador en la Universidad Nacional del Litoral-Argentina. E-mail: rfernand@fcjs.unl.edu.ar

## Abstract

INSTITUTIONAL DENSITY, COLLECTIVE INNOVATION AND DEVELOPMENT OF THE LOCAL VALUE CHAINS: A STRATEGIC TRIANGLE IN THE EVOLUTION OF THE REGIONAL APPROACHES DURING THE '90S. - This paper is embedded in the evolution of the regional development approaches during the last decades, from the industrial districts perspective, the clusters and the regional system of innovation, and from the crucial role assigned to the regions and the small and medium size enterprises as central actors and spaces in the post-fordist reformulation of capitalism. Thus, our objective consist of explaining the emergence of a triangle of concepts made up by: the regional-local institutional density, the collective innovation at the territorial level, and the chains of local values. Through an articulate discussion of this conceptual triangle, we intend to show the reaction capacity enabled do develop from the regional approaches, to confront the criticisms to the flexible specialization and its utilization of the industrial districts, in the beginning of the '90s, as well as to habilitate new strategies of regional investigation. We indicate how these would be supported in: a) the use of a cluster concept, which recognizes the existence of a large heterogeneity of territorial system of production; b) the possibility (and need) of a comparative analysis on this dynamics; c) the questioning of these dynamics through the behavior evaluation of a group of weak and strong characteristics presented by the local value chains.

Keywords: Regional development, regional institutional density, industrial districts.

## INTRODUCCIÓN

A nadie escapa a estas alturas que desde fines de los años 60s, y comienzos de los '70s, los patrones fordistas de organización de la producción que dominaron el capitalismo de posguerra se vieron sometidos a un profundo proceso de reestructuración, dando lugar, entre otras cosas, a una combinada rejerarquización del territorio y redefinición de los enfoques que se relacionan tanto al desarrollo regional como al local.

El presente trabajo se enmarca en la evolución experimentada por dichos enfoques regionalistas, valiéndose de los aportes vinculados a los distritos industriales, los *clusters* y los sistemas regionales de innovación, y destacando, desde dichos aportes, la significación que obtuvieron las regiones y las PyMEs como ámbitos y actores centrales en la reformulación posfordista.

Bajo ese marco general, nuestro principal objetivo es dar cuenta de la presencia estratégica y articulada adquirida al interior de los *clusters* industriales por el *triángulo* de conceptos formados por: la densidad institucional regional, los procesos de innovación colectivos y las cadenas de valor local. Consideramos relevante este triángulo para

formular una nueva estrategia de investigación (y desarrollo) regional, superadora de las críticas generadas hacia la especialización flexible y los distritos industriales durante la primera mitad de los '90s.

Para ello, inicialmente presentamos, en forma bastante resumida, aspectos fundamentales vinculados al reposicionamiento estratégico de las regiones y las PyMEs en el nuevo escenario globalizador, procurando mostrar: a) su referenciamiento empírico a través de los distritos industriales, los medios innovadores y los *clusters* como expresiones del nuevo regionalismo; b) los fundamentos esgrimidos en torno de las ventajas otorgadas por el desarrollo de las redes de PyMEs, y el protagonismo de las regiones en el nuevo escenario de la globalización; c) y la difusión de los DI y los *clusters* a escala global, en un camino que va desde el centro hacia la periferia mundial.

Posteriormente, indicamos en forma resumida los ejes críticos centrales que se levantaron durante fines de los '80s y primera parte de los '90s en relación con los enfoques regionalistas ligados a estas categorías y a esa expansión global. Destacamos centralmente el componente homogeneizador, deshistorizador y la omisión del proceso concentrador que acompañó el tratamiento de los distritos industriales por parte de la especialización flexible.

Finalmente, mostramos las potencialidades para una estrategia de investigación regional que recupera desde una perspectiva heurística los conceptos de DI y, fundamentalmente, de *clusters*. Se trata de una estrategia, fundada en el desarrollo de indagaciones regionales comparadas, que se vale del triángulo conceptual mencionado para analizar las dinámicas evolutivas-involutivas de los *clusters* seleccionados, identificando el comportamiento experimentado por un grupo de aspectos que determinan a nivel territorial las fortalezas o debilidades de las mencionadas cadenas de valor local.

Los pares endogeneidad-desendogeneidad, alta/baja inserción internacional de la producción local, junto al desarrollo de externalidades por desintegración vertical y la descentralización/concentración de la organización son presentados como los detectores fundamentales de tales fortalezas/debilidades.

PyMEs y regiones como elementos estratégicos e interrelacionados en el escenario del proceso de globalización

Las Pymes como actores y las regiones como ámbitos estratégicos fueron emergiendo desde los '80s—y se han consolidado durante los '90s— como dos referentes fundamentales en las respuestas dadas—tanto a nivel de la lectura de procesos como de estrategias de acción— a la gran crisis experimentada por el capitalismo en los '70s y al fuerte y agresivo proceso de globalización desarrollado desde entonces.

Si bien el aspecto cuantitativo pudo haber tenido una importante significación para explicar dicha relevancia de las PyMEs, dada su representación en el nivel total de

establecimientos y, fundamentalmente, de empleo (LOVEMAN, G; SENGENBERGER, W, 1991), indudablemente ha sido el elemento cualitativo vinculado a los requerimientos de flexibilidad el que ha pasado a posicionar a dichos actores económicos como instrumentos estratégicos para actuar de manera superadora frente a la rigidez de las grandes estructuras fordistas que, luego de su auge durante la posguerra, pasaron a ser jaqueados por un nuevo contexto dominado por la internacionalización e inestabilidad de la demanda (PIORE, SABEL, 1984).

Por su parte, y en el contexto del desplazamiento en la capacidad de coordinación económico institucional que sufrieron los ámbitos nacionales ante la globalización, las regiones emergieron como los ámbitos privilegiados para potenciar dicha flexibilidad productiva y colocarse, a su vez, como los nuevos conectores territoriales con el proceso de globalización (SOJA, 2002).

Ahora bien, tal vez el aspecto más relevante, que vincula a ambos aspectos indicados, es que no han sido las PyMEs individualmente consideradas las que se jerarquizaron ante el nuevo escenario, sino su organización colectiva dentro de determinados ámbitos regionales o locales que reúnen los componentes adecuados a nivel social, institucional e identitarios para potenciar dicha organización. En tal sentido, el territorio se configura como un elemento fundamental que no actúa meramente como un *container*, sino como un ámbito-ambiente cuyas especificidades permiten germinar procesos reproductivos de orden colectivo que tienen a las PyMEs como actores económicos fundamentales (ISSAKSEN, 2001).

Referenciamiento empírico y desarrollo de conceptos. Distritos industriales, medios innovadores y *clusters* como expresiones del nuevo regionalismo

Estas asociaciones entre el protagonismo de las PyMEs y el rol estratégico asumido por los ámbitos regionales y locales, encontró en estas dos últimas décadas un cúmulo de referencias empíricas y un cuerpo conceptual asociado a los distritos industriales, los medios innovadores y los *clusters*.

El referente empírico más importante y tempranamente destacado de estas articulaciones virtuosas entre PyMEs y organización económica regional lo constituyeron, indudablemente, los exitosos distritos industriales que conformaron durante los '80s la denominada Terza Italia (BAGNASCO, 1977); (BRUSCO, 1982) y, ya en versión *high tech*, la experiencia californiana del Silicon Valley (SAXENINAN, 1985).

Fundamentalmente a partir de la identificación de la experiencia italiana y del desarrollo del concepto de DI, se motivaron sucesivas indagaciones académicas a fines de los '80s y principio de los '90s en el resto de Europa, emergiendo entonces los casos tan reconocidos como el de Baden Wutemberger en Alemania (SCHMITZ, 1990) y Jutlandia en Dinamarca (KRISTENSEN, 1992).

También hacia fines de los '80s, en EEUU, e inspirados por la innovadora lectura de la especialización flexible, así como por los aportes de la escuela de la regulación y la economía institucional, autores como Storper sumaron a la experiencia *high tech* del Silicon Valley, la artesanal versión de la acumulación flexible desarrollada por una industria tan particular como la cinematográfica de Hollywood (STORPER, 1989).

Volviendo sobre la realidad europea, y bajo la creciente influencia que —como luego veremos— fue adquiriendo la innovación tecnológica y el rol del territorio en su producción, un grupo de autores nucleados en torno de lo que se denominó el GREMI (Camagni; Maillat y Ratti), difundieron ya desde mediados de los '80s, el concepto de *milieux innovators* para dar cuenta de procesos localizados de desarrollo industrial con basamento en PyMEs, haciendo pioneramente hincapié no tanto en las ventajas estáticas derivadas de la aglomeración, sino en los procesos de innovación que generan el aprendizaje territorial colectivo (MAILLAT, 1995); (CAMAGNI, 1991); (CAPELLO, 1999).

Finalmente, un nuevo concepto, el de *cluster*, fue ganando fuerza a lo largo de la década del '90 en los enfoques de economistas, geógrafos económicos y expertos en desarrollo regional. Desde el pionero trabajo de Porter, acentuando las ventajas competitivas obtenidas desde la aglomeración de empresas y sus articulaciones con las instituciones relevantes (PORTER, 1990), dicho concepto fue ajustándose espacialmente y enriqueciéndose teórica y empíricamente a lo largo de la mencionada década, en especial a partir del impulso de importantes grupos de investigación, como el nucleado en torno del *Institute of Development Studies* en Sussex y el *Instituto Alemán de Desarrollo* (IAD) (SCHMITZ, 1997); (HUMPRHREY; SCHMITZ, 1996); (NADVI; SCHMITZ, 1994) (MESSNER; MEYER-STAMER, 2000).

Fundamentos del desarrollo de las redes de PyMEs y el protagonismo de las regiones en el nuevo escenario *de la globalización*

Más allá de reconocer la flexibilidad introducida a nivel de la constitución de los procesos de producción, no aparecían claramente desde un primer momento cuáles eran y cómo se articulaban los elementos que habían actuado como fundamentos de esta relación sinergizadora que se fue estableciendo entre las PyMEs y las regiones, y cuáles fueron los basamentos comunes que explicaban experiencias tan distantes y cultural e institucionalmente muchas veces tan diferentes, como las representadas por la Terza Italia y el Silicon Valley, o, incluso, aquellas pertenecientes al "mundo en desarrollo" a las que luego nos referiremos.

La vía de fundamentación para la Terza Italia

Las primeras líneas de fundamentación tuvieron como eje de explicación a las

citadas experiencias italianas de la Tercera Italia. Para dar cuenta de la exitosa aparición de complejos regionales de producción que se fundan en el protagonismo de las PyMEs, el mundo académico italiano no sólo tomó del economista Alfred Marshall el término de *distrito industrial* (DI), sino también la idea central de *externalidades positivas* que resultan de las acciones localmente sinergizadoras habilitadas por la aglomeración territorial. Sin embargo, dichos enfoques trataron de dejar precisado que esos DI han tenido lugar tanto como producto de la aglomeración territorial, como desarrollo de una verdadera “entidad socio-económica”, que, capitalizando una identidad productivo-organizacional comunitaria y una confianza históricamente construida entre los actores económicos e institucionales, desarrolla una fuerte cooperación entre estos últimos.

Al interior de dicha entidad socio-económica, constituida en torno de una determinada actividad industrial, y con alta especialización en las distintas fases productivas por parte de los actores económicos, se desenvuelve un mercado de trabajo que, moviéndose constantemente a través de los distintos establecimientos, contribuye a conformar una “atmósfera industrial” compuesta de “saberes” que transitan al interior del territorio y son parte de los activos intangibles del DI (BECATTINI, 1992); (BRUSCO, 1982).

La fundamentación ampliada desde los aportes de la Escuela de California

Mientras esta argumentación de fuerte impronta sociológica se difundía de manera amplia en el contexto europeo, la “Escuela de California”, en especial a través de los trabajos de Allan Scott, desarrolló una línea de fundamentación que trascendía la especificidad de los DI italianos y buscaba actuar comprensivamente sobre el conjunto de los “nuevos espacios industriales” a los que nos referíamos.

Valiéndose tanto de los desarrollos de la Escuela de la Regulación, como de los desarrollos de la economía institucional de Coase (1937) y Williamson (1985), Scott encontró en los “nuevos espacios industriales” – configurados según su análisis como verdaderos “complejos (flexibles) de producción territorial”– el desarrollo de ventajas estáticas derivadas de la presencia combinada de procesos de desintegración vertical con marcada aglomeración espacial (SCOTT, 1988). En el marco de dicha combinación, al interior de las localidades-regiones, el complejo de entidades empresarias pasó a exhibir una sólida y reconfigurada división social del trabajo, en base a la cual los actores económicos obtuvieron un conjunto de externalidades potenciadoras, con fundamento: a) en el desarrollo de economías de escala y alcance por asociación y especialización; b) en una marcada reducción del riesgo (a que pueden dar lugar los altos stock de capital que acompañaron la integración vertical); c) y como efecto de la interacción en el escenario de la aglomeración territorial, en una importante reducción de los costos de transacción que alentaban durante el fordismo la internalización de los procesos productivos (SCOTT, 1988); (STORPER, 1989); (COSTA, 1995).

Bajo los fundamentos de esta lógica funcional, y en el marco de la clara afuncionalidad que ante el nuevo contexto posfordista presentaban la morfología vertical y altamente rígida de naciones, empresas y Estado –tanto en su forma de *welfare state* como en su forma de intervención keynesiana– las regiones y las localidades comenzaron a tomar lugar como nuevos y refortalecidos actores del proceso de globalización (SCOTT, 1996).

De los fundamentos a la difusión de los DI. Un camino desde el centro hacia la periferia

Con sustento en estas líneas de argumentación recién presentadas, pero aferrada centralmente al concepto de DI, la creciente identificación de experiencia territorializada de acumulación flexible se transformó prácticamente en una estrategia tendiente a mostrar la relevancia que las transformaciones económico territoriales y las PyMEs adquirirían, ya no exclusivamente en el contexto de la OCDE, sino en el amplio escenario de los países periféricos. Fue así que hacia mediados de los '90s se difundió un gran número de trabajos que intentaba dar cuenta de la presencia de la especialización flexible en general y de los DI en particular, en lugares tan remotos como Pakistán, Korea, India, Perú, México o Kenia (CHO, MYUNG-RAE, 1994); (LIEW MUN LEONG, 1994); (RABELOTTI, 1994); (VILLARÁN, 1994); (SVERRISON, 1992); (RASMUSSEN, 1991).

Todo ese cúmulo de indagaciones empíricas venía a fortalecer un marco teórico dominado por la especialización flexible, desde el que se defendía la posibilidad de configurar los procesos de globalización a partir de redes de DI a escala planetaria (BENKO; LIPIETZ 1994), y en el que, como resultado de lo indicado, lo local y lo global establecían el nuevo escenario posfordista a partir de relaciones sinérgicas donde primaba la horizontalidad de las relaciones territoriales.

De esta forma, ayudada por la presentación de un contexto que proyectaba sólo redes de DI, y alimentada por una importante bibliografía que insistía en la disolución de los espacios y los Estados nacionales (OMAHE, 1995), se consolidaba la recuperación estratégica de las regiones y de las PyMES a escala global. Para dicha consolidación, se eliminaron en las presentaciones académicas todo escenario conflictivo vinculado al papel de determinadas matrices de poder constituidas a través de específicas trayectorias históricas (FERNÁNDEZ, 1997), así como toda una importante vertiente de análisis centrada en el papel de las mega-empresas transnacionales (TNCs) en el desarrollo del proceso de globalización (DUNNING, 1991).

Desarrollos críticos al enfoque regionalista y a la expansión global de los DI

Ese intento por imponer una idea de expansión generalizada de sistemas productivos territoriales (de base local y regional) fundados en redes de PyMEs –valiéndose del

concepto de distrito industrial y de los fundamentos que hemos considerado anteriormente— fue sometido a críticas no menores a lo largo de años 90s, es decir, en el mismo periodo en que se proyectaba su análisis en la periferia.

Dichas críticas se estructuraron, al menos, en torno de 5 grandes ejes:

a) En primer lugar se observó la ambigüedad conceptual que se fue desarrollando alrededor de los DI, al punto de considerarse como un DI a cualquier aglomeración de PyMEs e, incluso, a cualquier aglomeración de empresas industriales; aspecto éste que se transformaba en funcional para el objetivo de fundamentar la inevitable expansión de la especialización flexible y sus representaciones empíricas, dominadas por la simbiótica relación entre regiones y pequeñas empresas (AMIN, ROBINS, 1990); (MARKUSSEN, 1996).

b) Asociado a (a), se marcó la no consideración de las especificidades históricas que configuran a los DI, especialmente aquellos representados por experiencias como la de la Tercera Italia o el Silicon Valley; especificidades que, de tenerse debidamente en cuenta, hacen inviable la replicación de dichas experiencias a otros contextos sociales e institucionales (GLASMEIER, 2000); (ASHEIM, 1994).

c) También ligado a (a), diversos trabajos fueron dejando en evidencia el intento de presentar al fenómeno de los “nuevos espacios industriales” de acumulación flexible, y especialmente a los DI, como el surgimiento de sistemas productivos-territoriales homogeneizados por similares fundamentos organizativo-funcionales, dejándose por ello de considerar la profunda heterogeneidad que tiene lugar en la constitución y trayectoria de los diferentes sistemas productivo-territoriales (MARKUSSEN, 1996); (PARK; MARKUSSEN 1994).

d) Se observaron también los riesgos de otorgar a los DI identificados un carácter inamovible, que incapacitaba la explicación de los movimientos ascendentes o descendentes de los mismos, es decir, la decadencia de unos, y la reafirmación o el ascenso de otros (VÁSQUEZ BARQUERO, 1998). La misma crítica señaló como causal de estas limitaciones una tendencia a aferrarse a los fundamentos antes expuestos, los que atendían, básicamente, a las ventajas estáticas, sin explicar aquellas ventajas dinámicas que dieron cuenta de las trayectorias diferenciadas de los actores.

e) Finalmente, se cuestionó el intento de la especialización flexible de imponer un enfoque que no distinguió adecuadamente las nuevas pautas descentralizadoras (asociadas a la flexibilidad) a nivel de la organización de la producción, con los procesos que tenían lugar a nivel de la propiedad, en donde se consolidaron y refortalecieron los procesos de concentración. Como producto de ello, se identificó una desmedida propensión a colocar a las PyMEs como los nuevos actores estratégicos, desconociendo el papel de las empresas transnacionales y su rol dominante en los procesos de reproducción global (HARRISON, 1994); (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1994).

Respuestas y reelaboración regionalista a través de los clusters. Hacia una nueva estrategia para la investigación teórico-empírica

Las observaciones realizadas en (a), (b), (c), (d) y (e) fueron importantes y dieron lugar a un esfuerzo por brindar respuestas y enriquecer las elaboraciones tanto teóricas como empíricas en los enfoques del desarrollo regional. Dichas respuestas, en forma más o menos explícita, fueron confluyendo en la conformación de una estrategia fundada en:

- a) Una precisión conceptual de los *clusters* industriales;
- b) el reconocimiento dentro de esa amplitud conceptual de una pluralidad de configuraciones productivo-territoriales sujetas a sus específicas trayectorias históricas;
- c) la verificación de la existencia de procesos evolutivos e involutivos que acompañan las específicas trayectorias históricas de esos *clusters*;
- d) la identificación de los procesos de innovación colectiva (generados desde la interacción público-privada) como constitutivos de las ventajas dinámicas sobre las que se erigen las dinámicas evolutivas de ciertos *clusters*;

e) el desarrollo de la capacidad de innovación colectiva, como resultado del desarrollo de redes de acción territorial y la capacidad de gobernancia (*governance*) que arroja la implicación colectiva a través de esas redes. La fundamentación de esas redes y ese *governance* en el complejo de hábitos y tradiciones (lo que se ha denominado *untraded interdependencies*) y en las calidades que esas *untraded* generan a nivel de las *densidades institucionales* de determinados territorios (expresión del volumen de organizaciones y las distintas formas de cooperación de éstas a nivel local;

f) finalmente, y en forma complementaria a lo anterior, el reconocimiento del papel estratégico que pasaron a cumplir las cadenas de valor local y global, para a) el examen de la *inserción* de los *clusters* en el escenario global, b) la determinación de las fortalezas o debilidades que acompañan las dinámicas evolutivas o involutivas de los CL; c) y la precisión del impacto de la innovación colectiva en el desarrollo de esas fortalezas y debilidades.

En forma lo más resumida posible, iremos presentando estos siete (7) aspectos recién indicados, así como sus articulaciones, intentando a partir de ello dar cuenta de una línea estratégica para el desarrollo de investigaciones teórico-empíricas en torno del territorio y las PyMEs.

Búsqueda de un concepto amplio con pluralidad de configuraciones

El reconocimiento de la ambigüedad conceptual y los inconvenientes derivados de una asunción homogeneizadora de las configuraciones productivo-territoriales, generó la doble necesidad de, por un lado, ganar precisión conceptual, y, dentro de esta precisión, reconocer que los patrones de organización adquirirían una heterogeneidad de respuestas, sujetas, a su vez, a la enorme heterogeneidad de las trayectorias históricas.

En el marco de este reconocimiento, el concepto de DI fue en gran medida

desplazado por el de *cluster* (CL), concepto que, como dijimos, fue inicialmente introducido por Michael Porter en su *Comparative Advantage of Nations* (1990), luego re-precisado geográficamente en sus posteriores trabajos (PORTER, 1998), y, finalmente, enriquecido en el contexto europeo por desarrollos como los generados en torno del IDS y el IAD (SCHMITZ, 1999); (HUMPHREY, SCHMITZ, 2001).

A través de dicho enriquecimiento, al enfoque de perfil más bien empresarial que tenía en la versión de Porter, se le fueron sumando instrumentos analíticos provenientes de la economía institucional y regional y la geografía económica, que, articulados a un concepto suficientemente flexible de CL, permitieron la indagación y el reconocimiento de las referidas heterogeneidades.

La estrategia seguida para lograr lo recién indicado, no consistió en dar precisión conceptual desde una lógica restrictiva, sino en apelar a un concepto amplio de *cluster* que permitiera dar cabida a una gran pluralidad de sistemas productivos territoriales. En tal sentido, los propios organismos oficiales de la Unión Europea y la OCDE pasaron a considerar un *cluster* "un área geográfica delimitada, con un número relevante de firmas y empleo dentro de un reducido número de sectores industriales relacionados" (Observatory of European SMEs, 2002).

En el marco de este concepto ampliado, que delimita elementalmente un *cluster* combinando aglomeración con especialización sectorial, se reconoció la existencia de un sinnúmero de configuraciones productivas, muy diferenciadas entre sí, en función de las especificidades históricas de sus trayectorias, los diferentes niveles de organización económico institucional, y los tipos de actores (grandes o pequeños, públicos o privados) que componen dichas configuraciones.

Assumiendo esa diversidad de configuraciones productivas (y su vinculación con las especificidades históricas), el segundo paso estratégico que se fue alentando desde los enfoques del desarrollo regional e industrial vinculados al análisis de los CL, ha pasado por el reconocimiento de la necesidad de concentrarse no en la "replicación" de éstos a escala global, como se pretendió, tal cual indicamos, durante buena parte de los '90s, sino en el examen de las trayectorias de los sistemas productivo-territoriales (HUMPHREY, 1995). La recomposición de trayectorias fue conllevando, a su vez, la necesidad de desplazarse desde los enfoques estrictamente sincrónicos, hacia enfoques diacrónicos que consideran las variaciones temporales al interior de los sistemas productivos territoriales (SPT) (RABELLOTTI, 1995).

Para que tenga lugar el proceso de recomposición de trayectorias y el análisis comparado de los CL, los enfoques vinculados al desarrollo regional tomaron clara conciencia de la necesidad de ir generando un nuevo cuerpo de instrumentos analítico-conceptuales. Estos últimos pasaron a ser fundamentales para considerar no sólo las especificidades y diferencias existentes en los distintos SPT insertos en el concepto de *cluster*, sino también los comportamientos evolutivos o involutivos (ascendentes o descendentes) de los mismos ante el creciente proceso de globalización.

Aprendizajes colectivos e innovación. Las ventajas dinámicas en el examen de las trayectorias evolutivas-involutivas

La necesidad de esos nuevos instrumentos analítico-conceptuales se hizo evidente cuando se percibió que los muy relevantes fundamentos centrados en la desintegración vertical y la división del trabajo que presentaron inicialmente abordajes como los de Scott, operaban sólo como ventajas estáticas, no permitiendo determinar cuáles eran los elementos específicos (y dinámicos) que actuaban en los distintos CL y marcaban su capacidad de evolucionar o involucionar tanto en el proceso de inserción global como en la complejización del sistema productivo local.

En respuesta a ello se fue consolidando en los '90s el reconocimiento de un tipo específico de CL, los denominados *sistemas regionales de innovación* (SRI), que vendrían a contener, a manera de "tipo ideal" weberiano, aquellos conceptos-elementos que han sido recuperados de los CL más exitosos en el escenario de competitividad global.

En la producción de estos tipos influyeron indudablemente los desarrollos provenientes de la "economía del aprendizaje" (LUNDVAL, 1992). Los mismos vinieron a mostrar que los sistemas productivos que evolucionan no son aquellos basados en la reducción de costos sino los que obtienen una expansión de las rentas empresariales a través de la innovación. Esta última fue crecientemente colocada en los enfoques regionalistas, así como en el análisis de las políticas hacia PyMEs como la piedra estratégica en la incorporación de valor al proceso productivo, en la potenciación de la inserción internacional de los SPT y en la compatibilización de ello con el sostenimiento de altos salarios (AUDRECHT, 1998).

A su vez, dichos enfoques dieron cuenta de que esa innovación no es producto del empresario heroico que imaginaba Schumpeter, sino del cuadro de interacciones entre actores públicos y privados que derivan de determinados contextos institucionales históricamente elaborados a nivel regional y nacional (JOHNSON; LUNDVALL, 1994); (DOSI *et al.*, 1988). Este proceso interactivo (y no lineal) da lugar a un permanente proceso de "aprendizajes colectivos", del cual se desprenden conocimientos más o menos codificados y, fundamentalmente, tácitos, que permiten, a través de micro-innovaciones, una cualificación permanente de productos y procesos y una adaptación con premura de la dinámica económica a los cambios constantes que demanda el sistema productivo y tecnológico (LUNDVALL, 1992); (LUNDVAL; JHONSON, 1994).

En este nuevo contexto, los ámbitos regionales y locales constituyen un ámbito estratégico. En ellos tiene lugar la aglomeración territorial (y las lealtades e identidades compartidas) que facilita esas interacciones y aprendizajes colectivos sobre los que se sustentan la producción de conocimientos tácitos y el desarrollo de innovaciones (MASKELL; MALMBERG, 1999).

La sistematización a nivel territorial de esas interacciones permite finalmente la configuración de un *sistema regional de innovación* (SRI), entendido como un sistema dinámico de reproducción territorial fundado en innovaciones permanentes, que, funcionalmente, tiene lugar a partir de un “*subsistema generador de conocimiento, generalmente ocupado por organizaciones públicas de gobierno, educación, investigación y desarrollo tecnológico*” y otro “*subsistema de explotación de esos conocimientos, formados por las cadenas de producción y comercialización de las firmas locales*” (COOKE, *et. al.*, 2000).

Ciertamente, las articulaciones de las producciones nórdicas y anglosajonas en torno de los SRI, coincidieron, a su vez, con el enfoque francés del *melieu innovator*, en reconocer al territorio no meramente como un *container*, sino como un espacio que, construido a partir de las interacciones de los actores sociales, económicos e institucionales que conforman el territorio, se potencia por las innovaciones a que dan lugar los aprendizajes colectivos (MAILLAT, 1995), (CAMAGNI, 1991).

*Untraded interdependencias*: las interrelaciones entre el desarrollo de redes y el *governance local* para los SRI

A partir del establecimiento de las interrelaciones sociales entre actores públicos y privados, los aprendizajes colectivos y la innovación a que dan lugar, como fundamentos (o variables centrales) en la emergencia de un SRI (como forma cualificada de CL), surgieron obviamente interrogantes como, por ejemplo: ¿cuáles son las características y los elementos constitutivos de esas interacciones sociales?.

Para avanzar explicativamente en ello, los enfoques regionalistas encontraron respuestas en aportes medulosos como los de Storper, quien ha distinguido dos tipos de *interdependencias sociales*:

a) Una de ellas son las *traded interdependencias* (propia del área de fundamentación de las ventajas estáticas de los CL a las que nos referimos), las que representan las interdependencias vinculadas al mercado y la transabilidad, y comprenden las relaciones de encadenamientos *inputs-outputs propias del sistema productivo local*, o, como veremos mejor luego, las relaciones entre productores y comercializadores que integran las cadenas de valor local.

b) Las otras son las *untraded interdependencias* (propias del área de fundamentación de los SRI), expresión constitutiva de las ventajas dinámicas centradas en la innovación colectiva.

Conceptualmente, pueden considerarse esas *untraded interdependencias* como el complejo de hábitos, reglas y tradiciones compartidas que permiten desarrollar interacciones colectivas en forma de red entre los actores públicos y privados que actúan a nivel territorial, y sobre los que se asientan los aprendizajes colectivos que alimentan la innovación en esos ámbitos (STORPER, 1997).

Como se desprende de ese marco conceptual, la forma de acción en red (horizontal) que asumen dichas interacciones (que fundan los aprendizajes colectivos y las innovaciones), conlleva el elemento más novedoso y dinamizador de las formas de organización social y territorial en la fase de acumulación postfordista (VELTZ, 1999). La misma, si bien actúa complementariamente, representa una modalidad de articulación diferente a aquellas basadas en las jerarquías (que imponen una lógica de verticalidad en la implicación del Estado y la organización interna de las —grandes— organizaciones empresariales) y el mercado (que impone a las interacciones una lógica de transaccionalidad y sujeción a la regla de los precios) (LECHNER, 1997); (MESSNER, 1998).

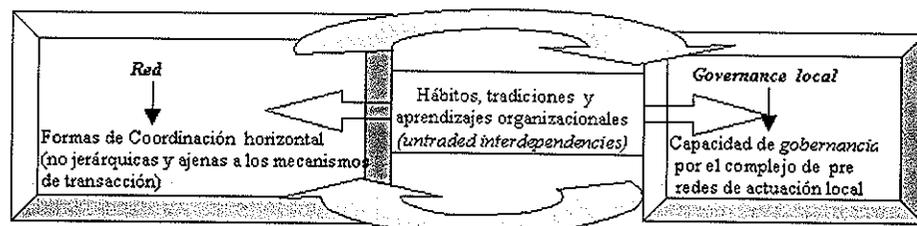
Los enfoques regionalistas han remarcado que las formas de organización en red, sedimentadas a través de la confianza que abonan los hábitos organizacionales a nivel territorial, no sólo constituyen un elemento central en la construcción del cuerpo de externalidades asociadas a las economías de escala y la división social del trabajo (ventajas estáticas), sino que contribuyen medularmente a la generación y socialización territorial de los conocimientos tácitos y las micro-innovaciones que desarrollan las entidades empresariales y la fuerza de trabajo al interior del territorio (ventajas dinámicas) (VÁZQUEZ BARQUERO, 1998); (HAKANSSON; JOHANSON, 1993).

El desarrollo cuantitativo y cualitativo de las distintas formas de red por parte de los distintos ámbitos territoriales, sobre las que se cimienta la innovación territorial, refleja las diferentes calidades de *governance* que los mismos han ido generando en la trayectoria reproductiva del territorio (BRACZYK; COOKE, HEINDRICH, 1998); (COOKE; MORGAN, 1998), entendiéndose en tal caso por *governance* la capacidad, generada en el territorio, para gestionar los asuntos públicos a partir de la implicación conjunta (y cooperativa) de los actores institucionales y económicos de esos ámbitos (MAYNTZ, 2000).

En tanto el desarrollo de redes no es resultado de una reacción súbita, sino un producto histórico (VÁZQUEZ BARQUERO, 1999), la cualificación del *governance* está condicionada a las trayectorias previas que han existido en el territorio. La *confianza generada* entre los actores públicos y privados del ámbito local y regional (O'TTATI, 1994) y la predisposición de éstos a evaluar los beneficios reportados por la acción colectiva que han tenido lugar a lo largo de esas trayectorias, se transforman en *inputs* fundamentales que deben estar presentes en los *hábitos* y los *aprendizajes organizacionales* propios de las *untraded interdependencias* que han generado los territorios.

Como se intenta mostrar en el gráfico n.1, una vez que el desarrollo de redes al interior del territorio ha ido cualificando el *governance local*, este último pasa a interactuar sinérgicamente con aquella, potenciando el “efecto bola de nieve”, esto es: la cualificación del *governance* territorial posibilita la ampliación y solidificación de las redes existentes, así como la generación de nuevas redes entre actores hasta entonces vinculados sólo por la jerarquía o el mercado.

Gráfico n. 1.



#### Densidades institucionales. Volumen organizacional y cooperación territorial

Los enfoques del desarrollo regional generados hacia mediados de los '90s permitieron precisar que la obtención de la confianza y la propensión a configurar redes cualificadoras del *governance local*, tienen basamento, a su vez, en la obtención por parte de los ámbitos territoriales de una sólida *densidad institucional* (AMIN; THRIFT, 1995).

La *densidad institucional* de un determinado territorio implica, acorde a lo recién citado, la existencia y desarrollo coordinado de dos elementos fundamentales:

a) por un lado, una *sólida presencia institucional (formal)* en el territorio, representada a través de la presencia de firmas, asociaciones empresariales, instituciones financieras, ONGs, agencias de desarrollo, colegios, centros de servicios, institutos tecnológicos y universidades, etc.;

b) por otro, el *desarrollo de formas de cooperación* entre estos actores a partir de la consolidación, entre todo ese complejo de actores, de una conciencia de pertenencia mutua a una dinámica territorial y al desarrollo de un patrón de coalición representativo de los intereses locales.

La indicación de que estos dos elementos requieren una presencia coordinada, significa que la *densidad institucional* no se constituye sólo a partir de la existencia de las instituciones señalada en (a), sino que requiere la instalación de la cooperación en los hábitos y tradiciones de esas instituciones.

El análisis de la cooperación, que estuvo presente desde un primer momento en el análisis de los DI (SABEL, 1992), ha ganado espacio en las indagaciones en torno de los CL exitosos, la conformación de los SRI (SCHMITZ, 1999); (MEYER-STAMER 2002). Desde dichas exploraciones, ha quedado remarcado que la cooperación se desenvuelve a través de una plétora de modalidades, configuraciones morfológicas, actores y destinos.

Desde el punto de vista de las modalidades, las formas de cooperación pueden asumir formalidad a través de una fijación institucionalizada de derechos y obligaciones, o bien puede tratarse de cooperaciones informales que emergen (y se consolidan) a través de la interacción cotidiana. También en el campo de las modalidades, la cooperación puede adoptar el carácter bilateral o multilateral, teniendo en cuenta si esas interacciones

involucran dos o más actores públicos o privados que se desenvuelven a nivel del territorio (SCHMITZ, 1999).

Desde un punto de vista morfológico, las acciones cooperativas pueden asumir un carácter horizontal, afectando en tal caso actores ubicados en la misma etapa productiva, como un carácter vertical, involucrando entonces actores ubicados en etapas diferenciadas que entablan relaciones de provisión y demanda de insumos (SCHMITZ, 1999).

Desde la perspectiva de los actores involucrados: la cooperación territorial puede establecerse entre las instituciones públicas del territorio, entre éstas con los actores privados o sólo entre estos últimos (MEYER-STAMER, 2002).

Finalmente, en relación con el destino, las acciones cooperativas pueden asumir objetivos tan diferentes como: a) La capacitación del personal de las *PyMEs* o personal público de las instituciones territoriales; b) el desarrollo o adquisición de tecnología, bienes de capital o insumos antes adquiridos a terceros; c) la difusión de nuevas formas de producción o comercialización; d) el alcance compartido de normas de calidad standard, e) o la acción conjunta para la comercialización de productos dentro o fuera del ámbito local.

En tanto componente central de la *densidad institucional*, la presencia, continuidad y expansión de todas estas formas diferenciadas de cooperación, se transforman en un insumo explicativo fundamental en la determinación de las diferentes calidades que asume dicha *densidad institucional* en un determinado territorio. Como constitutivas de esas calidades —ver gráfico n. 2—, la cooperación territorial indicada (en todas sus formas) actúa, a su vez, como fundamento de la generación y solidificación de *redes* y el desarrollo de *governance local*, y, por lo tanto, del cuerpo de *aprendizajes e innovaciones colectivas* que tienen lugar a nivel territorial.

La relevancia que asume la presencia de la cooperación a nivel intra-cluster, como constitutiva de la *densidad institucional*, y, a partir de allí, en la cualificación de *redes* y el *governance local*, ha hecho que la identificación de su presencia, ausencia o calidad, así como de sus obstáculos, se convierta en un factor fundamental para el examen de los *clusters* y sus trayectorias diferenciadas. Fundados en un creciente número de estudios de casos, muchos autores han venido reconociendo la existencia de múltiples obstáculos a la acción cooperativa como uno de los inconvenientes más importantes de las aglomeraciones industriales de los *developings countries*, y como uno de los factores explicativos centrales al momento de evaluar los resultados diferenciados de los *clusters* pertenecientes a estos ámbitos (HUMPRHREY, 1995); (SCHMITZ, 1999); (MEYER-STAMER, 2003). No obstante ese reconocimiento de la relevancia de la cooperación y las tareas de identificación de esos obstáculos, no se ha realizado aún un análisis sistemático de esas variables en el contexto latinoamericano, pudiendo afirmarse que tan estratégica tarea recién se ha iniciado en los últimos años.

Gráfico n.2.



#### La presentación estratégica de las cadenas de valor

A través del derrotero del campo temático de los DI y, fundamente, de los CL, así como de las fuertes observaciones formuladas en los '90s, hemos visto como, a partir de la apelación a la amplitud conceptual de los CL y el reconocimiento en su interior de una pluralidad de configuraciones productivas, la innovación se ha convertido en un elemento fundamental para considerar, desde un punto de vista dinámico, la capacidad evolutiva (y diferencial) de los diferentes sistemas de reproducción territorial en sus respectivas trayectorias históricas.

Mostramos también cómo, en dicha evolución, la innovación no emerge a manera de elemento individual, sino como resultado de un *aprendizaje colectivo*, cuya fundamentación se encuentra en el desarrollo a nivel territorial de determinadas *untraded interdependencies*, donde germinan las redes de actuación territorial y la conformación con éstos de un sólido *governance local*.

Envolviendo y fundamentando todas estas importantes categorías, hemos finalmente destacado el papel de la *densidad institucional* y el desarrollo de sus calidades a partir de la presencia, expansión y cualificación de la cooperación territorial.

Ahora bien, en la comprensión de la dinámica evolutiva aún no ha quedado claramente precisado cuáles son las fortalezas (y debilidades) que pasan a ser constitutivas de las evoluciones o debilitamiento de los CL y cuál es la vinculación de esas fortalezas con la innovación. Junto (y vinculado) a ello, reconociendo la combinación de flexibilidad y dinamismo que *PyMEs* y territorio generan en torno de los CL (y los *SRI*), tampoco queda claro cuáles son las articulaciones entre el territorio y el proceso de *globalización*.

En respuesta a ello, un avance clarificador en el campo del desarrollo regional tuvo lugar a partir de la incorporación del concepto de *cadena de valor* (CV). Para comprender el alcance y aporte de este concepto es necesario rescatar algunas de las transformaciones ocurridas durante el último cuarto del siglo XX (como dijimos al comienzo, cuando tuvo lugar la crisis del capitalismo y la emergencia de un fuerte proceso de globalización). Efectivamente, el creciente peso de los flujos comerciales y de inversión directa en relación con el crecimiento del producto global, que ha ocurrido en el mencionado período, ha dado cuenta de que la dinámica de reproducción económica de naciones y regiones pasó a ser crecientemente dependiente de su inserción internacional (KAPLINSKY; READMAN, 2001).

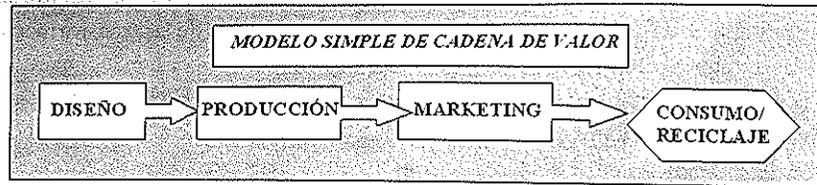
Esta inserción, de por sí dificultosa, puede desarrollarse por distintas vías, que en forma simplificada podrían resumirse en dos: a) la primera de ellas consiste en camino defensivo, sustentado en competir con otras empresas, regiones o naciones por medio de los salarios bajos (PYKE; BECATTINI; SENGENBERGER, 1990). Esta vía, como lo remarcan Kaplinsky y Readman, conduce a un *immiserising growth*, que termina debilitando el propio escenario de reproducción endógena del territorio.

La otra vía, "la vía alta", se sustenta, como precisaremos mejor luego, en la cualificación permanente de los procesos productivos para ingresar a los nichos de mayor valor agregado del mercado global, por medio de la innovación territorial colectiva permanente. El ingreso en esos nichos o segmentos se vuelve compatible con los ingresos elevados y el fortalecimiento de los recursos endógenos del territorio, generados tanto por la capacidad de consumo e inversión que deparan las ganancias de dicha inserción, como por los *standares* de comportamiento exigidos a los actores públicos y privados (a nivel de la innovación y la producción) para el desarrollo de los procesos productivos.

Ahora bien, tomando por lo indicado esta vía alta como estratégica, los enfoques del desarrollo regional fundados en el análisis de los CL, profundizaron sobre el entendimiento acerca de cómo opera efectivamente ese proceso retroalimentario de inserción global y fortalecimiento endógeno por la cualificación de la innovación. Fue entonces que, de la mano de aportes como los de Gerreffi (1996) y el citado Kaplinsky, ganó presencia el concepto de *cadena de valor* (CV).

La CV puede considerarse como el conjunto completo de actividades, conceptualmente organizables en formas de etapas, que son requeridas para que un producto o servicio sea concebido, producido, entregado, consumido y finalmente eliminado o reciclado. En un *modelo sencillo de CV*, dichas etapas pueden establecerse —ver gráfico n.3— en torno de los procesos de: *diseño, producción, marketing y consumo/reciclaje*.

Gráfico n. 3.



En tanto, como dijimos desde un comienzo, no son las PyMEs ni las empresas individuales las que pasan a ser centrales en la nueva etapa de acumulación flexible, sino y fundamentalmente, sus ámbitos territoriales (centralmente las regiones y las localidades). La introducción en los enfoques regionalistas del concepto de CV nos permite verificar:

a) dónde y cómo están insertas las regiones y sus actores económicos en relación con el proceso de globalización, y cómo han evolucionado las mismas en dicho proceso. En ese contexto, el análisis de las CV y los instrumentos analíticos vinculados a dicho concepto realizan un aporte fundamental para el examen de las trayectorias de los CL y la precisión de las fortalezas y las debilidades que acompañan a las mismas;

b) por su parte, vinculado a lo que ya se indicó, el examen de las CV contribuye a verificar dónde y cómo impactan las innovaciones para cualificar la inserción global y cumplimentar el desafío de establecer una lógica retroalimentaria entre esta última y el proceso de endogeneización territorial.

Fortalezas y debilidades en la trayectoria evolutiva o involutiva de los CL a través de las CV

En lo que respecta a (a), el examen de las distintas CV conlleva la determinación de las especificidades que asume cada etapa en lo que respecta a: i) las actividades específicas, ii) la cantidad y el tipo de actores que la controlan y iii) los procesos de creación de valor que tienen lugar en las mismas. iv) Junto a ello, y ya desde el punto de vista regional/local, la determinación y diferenciación de las etapas y porciones de la CV que operan dentro del territorio y aquellas que son exógenas, permiten diferenciar la cadena de valor local (CVL) en el marco de la cadena de valor global (CVG).

Como iremos precisando -y apreciamos sintéticamente en el cuadro n.1- el examen de estos aspectos está habilitado para desarrollarse tanto *desde un punto de vista estático*, identificando a través de ello las fortalezas o debilidades en un momento determinado; o *desde un punto de vista dinámico*, considerando cómo han evolucionado (o involucionado) las CVL en un determinado período y, por tanto, cómo se han comportado las fortalezas y las debilidades en un período determinado.

Desde el punto de vista estático, el examen de las fortalezas y debilidades puede desarrollarse a través de dos (grandes) dimensiones: aquella vinculada a la *organización morfológica de la CVL* y aquella correspondiente a la *ubicación de la CVL en el marco reproductivo de la cadena de valor global (CVG)*.

En lo que respecta a la *organización morfológica* de la CVL, su análisis se efectúa a través del análisis de dos grandes variables:

1) El grado de *división social-territorial del trabajo* que resulta de la distribución de los actores en las distintas actividades vinculadas al proceso productivo. En tal caso, las fortalezas están asociadas a las externalidades (economías de escala, reducción de riesgos) que derivan de la distribución equilibrada (no concentrada) de esos actores a lo largo de las etapas y las actividades de la CVL y la debilidad a la ausencia de tal modalidad distributiva (concentración de actores en determinadas etapas).

2) Por su parte, la consideración del tamaño de los actores identificados en cada etapa y actividad, sumado a la importancia de estas últimas en la CV, permiten precisar como una fortaleza la existencia de una horizontalidad en la estructura de relaciones que conforman la CVL, y como una debilidad la presencia de (grandes) actores ubicados solitariamente en segmentos estratégicos de la CVL, lo que da como resultado una estructura de relaciones distinguida por la posición dominante de determinadas entidades y el posicionamiento subordinado del resto de los actores vinculados a otras etapas o actividades.

En lo que respecta a la *ubicación de la cadena de valor local (CVL) en el marco reproductivo de la cadena de valor global (CVG)*, las variables de indagaciones son:

3) La *determinación de las etapas de la CV* que se desarrollan en el ámbito territorial del CL y de aquellas que son desarrolladas en forma externa, dando a través de ello un paso importante en la determinación de la fortaleza que representa la endogeneidad existente en el CL.

4) Complementariamente a (a), la precisión de *las porciones de valor de esas etapas que tienen lugar al interior del CL*, permite verificar, también con relación a las fortalezas o debilidades del sistema de acumulación territorial, posiciones variables en lo que respecta a la endogeneidad o desendogeneidad del CL.

5) Siempre en este ámbito estático, la determinación cuantitativa de *la realización (ventas) de la producción local que tiene lugar fuera del CL*, y la precisión de cual de esa realización externa tiene lugar a nivel internacional, nos permite verificar con relación a determinadas aglomeraciones productivas la mayor o mejor fortaleza comparada (respecto de otros *clusters*) en lo que corresponde a su inserción externa.

6) Finalmente, la consideración conjunta de (4), (5) y (6) permite lograr (también en forma comparada) una buena aproximación a la competitividad de los CL.

*Desde el punto de vista dinámico*, la trayectoria evolutiva con aumento del control de etapas y porciones de valor, se traduce como fortalecimiento de la endogeneidad

(mayor control de etapas y porciones). La falta (o pérdida) de control de determinadas etapas y porciones actúa en cambio como una debilidad (o un debilitamiento) asociada a la desendogeneización del CL analizado.

Por último, cuando se constata a través del tiempo un aumento en el control de etapas y valor en la CVL, conjuntamente con un aumento en la realización externa de la producción, nos enfrentamos ante una mejora en la competitividad.

Cuadro n. 1.

SUBVARIABLES DE CADENA DE VALOR	COMPORTAMENT O/ O REALIDAD	COMPORTAMENT O/ O REALIDAD	FORTALEZA/ DEBILIDAD
<b>MORFOLOGIA</b>	A	B	
1 - División social del trabajo de actores PyMEs a nivel local	descentraliz. De actores en determinadas etapas o actividades	concentrac. De actores en las distintas etapas y actividades	A) externalidades (escala gama, red de riesgos, costos transacc./ B) no esternalid.
2 - Tipo de actores posicionados em etapas de CV (tamaño y carácter local o externo de los actores)	control de etapas y activ. Por PyMEs de base local	control de etapas y activ. Por grandes actores o actores externos	A) horizontal y descentr. B) vertical concentr.
<b>UBICACIÓN EM CV</b>			
3 - Etapas de la CV que se desarrollan a nivel local	mayor parte de etapa de CV em el ámbito local.	pocas etapas de la CV em el ámbito local	A) endogeneidad B) exogeneidad sist. Acum
4 - Porciones de valor em c/u de las etapas de la CV desarrolladas a nivel local	etapas con mayor valor agregado em el niv. Local	etapas con mayor nivel de valor agregado son externas al nivel local	A) endogeneidad B) exogeneidad sist. Acum
5 - Destino de realización	importante volumen de producción realizado em forma externa al ámbito local	escaso volumen de producción realizado em forma externa al ámbito local	A) alta inserción nacional e internac. B) baja inserc.
6 - (3 + 4) + 5	mayor parte etapas y valor em CV local + importante volumen de producción realizado externamente	pocas etapas y valor em CV local + escaso volumen de producción realiz. Internamente	A) competitividad B) no competit.

Las cadenas de valor y el impacto de las innovaciones

Es en el marco del examen de la evolución de las CVL con sus fortalezas y debilidades, donde se inserta el concepto de innovación colectiva a nivel territorial.

En tal sentido, puede sostenerse que el proceso de evolución (o involución) que distingue la trayectoria de un CL y su CVL, y las fortalezas (o debilidades) que marcan

esas direcciones, se encuentran condicionadas a las innovaciones o *up-gradings* que el territorio y sus actores han generado a través de los procesos de aprendizaje colectivos.

Los aportes regionalistas permiten inferir que las innovaciones entendidas como mejoramientos (*up-gradings*), pueden tener distintos destinos que, a su vez, conllevan impactos diferentes en lo que respecta a la cualificación de CV. Valiéndonos de aportes como los de (GEREFFI, 1994); (HUMPHREY, SCHMITZ, 2001), podemos diferenciar -ver cuadro n.2- al menos, tres tipos de innovaciones entendidas como *upgradings*:

*Up-grading a nivel de procesos*: ello implica reorganización del proceso de producción o introducción de una tecnología superior, lo que trae aparejado un incremento de la eficiencia en la transformación de *inputs* en *outputs*. En lo que respecta a la CV, ello representa cualificación o mejoramientos a nivel de las etapas de producción (o comercialización) ya controladas desde el interior del CL, mejorando costos de producción y la competencia con empresas de otros ámbitos.

*Up-grading a nivel de productos*: supone mejoras que permiten movimientos hacia líneas de productos más sofisticadas. Desde el punto de vista del impacto de la CV, ello actúa a nivel de etapas ya controladas al interior del CL, pero le incorporan nuevas unidades de valor.

*Up-grading a nivel de funciones*: en este caso, ello consiste en que firmas y localidades asumen nuevas funciones en la cadena, lo que a nivel del impacto en la CV implica el control de nuevas etapas (como diseño o marketing).

Cuadro n.2.

INNOVACIONES COMO MEJORAS Y SUS IMPACTOS EN LA CVL	
TIPO DE UP-GRADING (mejora)	ALCANCE DEL IMPACTO O MEJORA SOBRE LAS ETAPAS DE LA CV
<i>A nivel de procesos</i> : incremento de la eficiencia en la transformación de <i>inputs</i> en <i>outputs</i> por reorganizar el proceso de producción o introducir tecnología superior	<i>Up grading</i> sobre las etapas ya controlada mejorando los costos de producción y aumentando competencia con otros
<i>Producto</i> : movimiento hacia una línea de producto más sofisticada.	<i>Up grading</i> sobre las etapas ya controladas incorporando nuevas unidades de valor
<i>Funciones</i> : las firmas y la localidad adquieren Nuevas funciones en la CV (con mayor valor agregado) como diseño o marketing	<i>Up grading</i> que permite avanzar en nuevas etapas con mayor <u>YA</u>

Ciertamente, los tres *up-gradings* son relevantes, y actúan directamente sobre las variables vinculadas a la fortaleza de los CL, como la endogeneidad, la inserción externa

y la competitividad; sin embargo, desde el punto de vista evolutivo y de la consolidación de esas fortalezas, el tercero aparece como el más relevante, puesto que mientras las dos primeras *up-gradings* (a nivel de procesos y productos) actúan consolidando posiciones en las etapas ya controladas, la última (*upgrading* a nivel de funciones) establece un avance hacia nuevas posiciones o etapas (como diseño y marketing) que, por concentrar, por lo general, las mayores porciones de valor, resultan por ello las más difíciles y conflictivas con actores externos.

Hacia una síntesis en la evolución regionalista: densidades institucionales, innovación territorial colectiva y cadenas de valor como variables estratégicas

Del desarrollo del marco teórico (bastante extenso) que hemos efectuado, se desprende la relevancia que asume en la formulación de una estrategia de investigación en torno de la problemática del desarrollo regional, la exploración en forma *articulada* de los papeles que han pasado a cumplir las PyMEs con el territorio, entendido éste no meramente como un *container* espacial, sino como ámbito que condensa una multiplicidad de sinergias institucionales, identitarias y económicas, que promueven y cualifican la acción colectiva de los actores que se desempeñan en el ámbito local y regional.

Para el establecimiento de esa articulación hemos mostrado el desarrollo de un cuadro conceptual interrelacionado, estructurado fundamentalmente a través del concepto de *cluster*; el que ha evolucionado, básicamente, a través de seis puntos. Repasaremos los mismos para detenernos sobre los últimos tres, intentando mostrar la centralidad que guarda el examen a nivel territorial sobre la presencia, y las vinculaciones entre la densidad institucional y el desarrollo de la cadena de valor.

a) Comenzamos marcando el aporte fundamental que (desde el impulso de la especialización flexible) vinieron a realizar para esa articulación entre PyMEs y territorio las categorías conceptuales-analíticas y los desarrollos teóricos vinculados a los distritos industriales (DI), los clusters (CL) y los sistemas regionales de innovación (SRI).

b) Luego de indicar en forma resumida un grupo de críticas sustantivas que acompañó el uso del concepto DI durante buena parte de los '90s (críticas vinculadas al uso generalizador, deshistorizador y desconocedor de las dinámicas estructurales del capitalismo), indicamos cómo en posteriores contribuciones relacionadas al desarrollo regional, intentando superar ese escenario de críticas, se apeló como estrategia a un concepto amplio de CL, que asume en su interior la existencia de configuraciones productivas heterogéneas (que no necesariamente responden al patrón de redes horizontales de PyMEs expresadas por los distritos industriales de la Tercera Italia) que son resultado de diferentes trayectorias históricas.

c) Señalamos, a partir de ello, la posibilidad de indagar sobre los procesos evolutivos o involutivos que tienen lugar en relación con esas configuraciones productivas de procesos; e indicamos el carácter de insumo estratégico que asume para la existencia

de la dinámica evolutiva el desarrollo de la capacidad la innovación local-regional. Dejamos remarcado que esta última debe ser entendida no como un producto del esfuerzo individual de las empresas, sino como resultado de un aprendizaje colectivo e interactivo de los actores públicos y privados que se desempeñan en el territorio.

e) Para la obtención de la innovación colectiva (y a través de ellas la cualificación de los CL hacia un SRI), señalamos el papel central que se le ha adjudicado al complejo de hábitos, reglas y tradiciones compartidas, que denominamos *untraded interdependencias*. Se observó el rol de estas últimas en la potenciación (o desestimulación) de las interacciones en forma de red entre actores públicos y privados que actúan a nivel territorial y la cualificación del *governance local*.

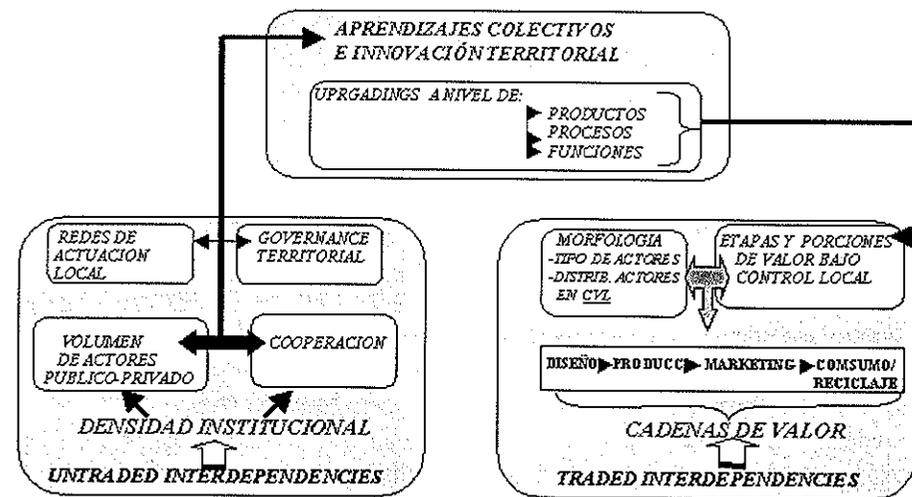
f) Destacando su basamento en las (particulares) *un-traded interdependencias*, indicamos el carácter estratégico que asume la calidad de la densidad institucional (en la que se combinan el desarrollo cuantitativo de los actores locales públicos y privados y el espesor de formas de cooperación generadas por los mismos) en la construcción de las redes y el *governance local*.

g) Finalmente, dimos cuenta del aporte realizado por el examen de las cadenas de valor global y local para: i) la comprensión del posicionamiento que las PyMEs como los ámbitos regionales y locales asumen en el proceso de globalización; ii) la detección de las fortalezas y debilidades asociada a la división social territorial (ventajas estáticas), la endogeneidad y la competitividad que acompaña a los CL en ese posicionamiento; iii) y el impacto efectivo de la innovación colectiva (generada a partir del desarrollo de esas densidades institucionales) en el desarrollo de las fortalezas y debilidades de la CVL.

A través de la evolución del marco teórico, y como respuestas al cuerpo, las críticas oportunamente realizadas al enfoque expansivo, deshistorizador y desespecificador de los distritos industriales y los CL, el proceso de reelaboración desarrollado a partir de lo que se indicó en (d, e, f y g), arroja -ver gráfico n.4 a: a) la calidad de la densidad institucional, b) los aprendizajes y las innovaciones colectivas a nivel territorial y c) el desarrollo de las cadenas de valor, como *las tres variables centrales* cuya consideración coordinada se vuelve fundamental para el desarrollo de una estrategia de investigación empírica.

Teniendo las *untraded interdependencias* como basamento y como efectos de sus calidades el desarrollo de las redes locales y la solidez del *governance local*, el estudio de las densidades institucionales, específicamente desarrolladas en las distintas dinámicas territoriales (y conformadas a través de la población institucional pública y privada y el desarrollo de múltiples formas de cooperación entre ellos), se posiciona como un insumo fundamental para la explicación del comportamiento de las *innovaciones colectivas desarrolladas a nivel territorial*.

Gráfico n.4



Estas últimas se presentan como generadoras o potenciadoras de las ventajas dinámicas que viabilizan a nivel territorial los caminos evolutivos (e impide los involutivos) de los CL, dando lugar a distintos tipos de mejoras o cualificaciones (*upgradings*) que operan a nivel de los productos, los procesos y las funciones.

En relación con esto último, el examen de la *cadena de valor* (y la relación de la CVL en el marco de la CVG) permite considerar las fortalezas y debilidades que marcan el comportamiento evolutivo de los CL. El análisis de la *morfología* vinculada a la *división social del trabajo* y el *tipo de actores*, permite determinar las fortalezas representadas en *dos (sub) variables*: las externalidades propias de las economías de aglomeración, como las relaciones de horizontalidad o subordinación predominantes en un territorio determinado. Por su parte, del análisis del *control de etapas y valores* que tiene lugar en las CVL, se desprende la posibilidad de identificar las fortalezas a través de tres (sub)variables fundamentales: la *endogeneidad*, la *inserción externa* y la *competitividad*. Finalmente, el examen de las cadenas de valor permite ver el impacto de los distintos tipos de *upgradings* generados por las innovaciones territoriales en lo referente al comportamiento de las fortalezas (o debilidades) que exhiben estas tres sub-variables en los CLs.

Para concluir, las impronta deshistorizadora e ingenuamente expansionista que muchos enfoques regionalistas desarrollaron en la pasada década, no detuvieron los aportes que desde distintas disciplinas se han venido realizando en relación al desarrollo territorial. Buceando en la evolución operada al interior de dichos enfoques, y trabajando con un propósito heurístico, hemos intentado dar cuenta de la emergencia de un triángulo de elementos que, operando en forma coordinada, aparecen como fundamentales no

sólo para emprender estrategias comparadas destinadas a analizar la evolución de las fortalezas y debilidades de las economías locales, sino también para orientar aquellas políticas públicas que colocan el desarrollo regional como un objetivo prioritario.

## BIBLIOGRAFIA

- AMIN, A; ROBINS, H. The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation. *Environment and Planning D. Society and Space*, vol. 8. 1990
- AMIN, A; THRIFT, N. Globalization, institutional thickness and the local economy. En Halley, P Et al.: *Managing the cities the new urban contex*. John Wiley Chichester. 1995
- ASHEIM, B. Industrial district, inter-firm cooperation and endogenous technological development: the experience of developed countries. En *technological dynamism in industrial district: an alternative approach to industrialization in developing countries?* Geneva: United Nations, 1994
- AUDRECHT, D. Agglomeration and the location of innovative activity. *Oxford Review of Economic Policy* 14 p. 2 Summer. 1998
- BAGNASCO, A. *Tre Italie. La problemática territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna. Il Mulino. 1977
- BECATTINI, G. El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico. In: I. PYKE; BECATTINI Y SENGENBERGER (Comps.) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 1992
- BENKO, G; LIPIETZ A. Desde los distritos de redes a las redes de distritos. In BENKO, Georges y LIPETZ, Alain (Eds.) *Las regiones que ganan* Edicions Alfons el Magnánim. Diputació Provincial de Valencia; 1994
- BRACZYK, H; COOKE, P; HEINDRICH, M. Regional innovations systems. The role of governances in a globalized world. UCL Press. 1998
- BRUSCO, S. The emilian model: decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, 6. 1982
- BRUSCO, S. El concepto de distrito industrial: su génesis. In PYKE, F ; BECATTINI, G ; SENGENBERGER, W (Comps.). *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I*. España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 1992
- CAMAGNI, R. *Innovation networks. Spatial perspectives*. Londres. Belhaven Press. 1991
- CAPELLO, R. Spatial transfer of knowledge in high technology milieu: learning versus collective learning processes. *Regional Studies*, vol. 33, p54. 1999
- CHO, MYUNG-RAE. Weaving flexibility: Large-small firm relation, flexibility and regional clusters in South Korea. In: *Workshop: New approach to industrialisation: flexible production and innovation networks in the south*. EADI Paper Lund. 1994
- COASE, R. The nature of the firm. *Economica*, n.4, p.386-405, 1937.

- COOKE, E; MORGAN, K. The associational economy. Firms, regions and innovation. Oxford University Press, 1998.
- COOKE, P; BOEKHOLT, P; TODLTING, F. The governance of innovation in Europe. Regional Perspectives on global competitiveness. London Pinter, 2000.
- COSTA, M. T. Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. In: VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio y GAROFOLI, Gioacchino (Edts.) *Desarrollo económico local en Europa*. Economistas Libros: Colegio de Economistas de Madrid, 1995.
- DEI OTTATI, G. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district. *Cambridge Journal of Economics*. Vol 18, p. 529-549, 1994.
- DOSI, G; et al. Technical change and economic theory. London, Francis Pinter and New York. Columbia University Press, 1988.
- DUNNING, J. The competitive advantage of countries and TNC activity: a review article. *Discussion Papers in International Investment and Business Studies*, n. 159. University of Reading. Department of economics, 1991.
- FERRARO, C Y COSTAMAGNA, P. *Entorno institucional y desarrollo productivo local*, CEPAL, Buenos Aires. 2000
- FERNÁNDEZ, V. R. Desde el neoliberalismo a la especialización flexible. Una lectura desde la realidad latinoamericana. *Revista Internacional de Sociología. Tercera Epoca*, n. 16, Enero-Abril. 1997.
- GEREFFI, G. Global commodity chain: new form of coordination and control among nations and firms in international industries. *Competition and Change*, 4, p. 427-433, 1996.
- GLASMEIER, A. K. Economic geography in practice: local economic development policy. In CLACK, G; FELDMAN, M; GERTLER, M (Eds). The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford University Press. 2000
- HAKANSON, H.; JOHANSON, J. The network as a governance structure. Interfirm cooperation beyond market and hierarchies. In GRABHER (eds.) *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*. Londres: Routledge, 1993.
- HARRISON, B. Lean and Mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility. New York: Basic Books, 1994.
- HUMPHREY, J. Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories. *World Development*, 24, p. 12, 1995.
- HUMPHREY, J; SCHMITZ, H The triple approach to local industrial policy. *World development*, vol 24, n. 12, 1859-1877, 1996.
- HUMPHREY, J. Industrial organization in developing countries: from models to trajectories. *World Development* vol, 23, n. 1, p. 149-162, 2000.
- HUMPHREY, J; SCHMITZ, H. Governance and up-grading: linking industrial cluster and global value chain research. *IDS Working Paper*, n. 120, 2001.

- ISSAKSEN, A. Building regional innovation systems: is endogeneous industrial development possible in the global economy?. *Canadian Journal of regional Science*. XXIV (1) p. 101-120. Spring. 2001
- KAPLINSKY, R; READMAN, J. How can SME producers serve global markets and sustain income growth IDS. Sussex. April. 2001
- KOSACOFF, B. Repensando la industrialización argentina. Enoikos. Buenos Aires. Noviembre. 2001
- KRISTENSEN, P. Distritos industriales en Jutlandia Occidental, Dinamarca. In PYKE, F; SENGENBERGER, W. (Comp.) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas III*. Colección Economía y Sociología del Trabajo. Ministerio de Seguridad Social. España. 1992
- LECHNER, N. Tres formas de coordinación social. *Revista de la CEPAL* Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. Santiago de Chile, n. 61. 1997
- LIEW MUN LEONG. Industrial district in developing countries. En *Technological Dynamism in industrial districts: an alternative approach to industrialization in developing countries?*. UNCTAD/ITD/TEC/11. United Nations Publications. 1994
- LOVEMAN, G; SENGENBERGER, W. The reemergence of small-scale production: an international comparison. *Small Business Economics*. Vol 3 p. 1. 1991
- LUNDVALL, B. National system of innovation. London. Pinter Publisher. 1992
- LUNDVALL, B; JOHANSON, B. The learning economy. *Journal of Industrial Studies*. 1 p. 23-42. 1994
- MAILLAT, D. Desarrollo territorial, milieu y política regional. En VÁZQUEZ BARQUERO, A. y GAROFOLI, G (Eds.) *Desarrollo económico local en Europa*. Colegio de Economistas de Madrid. 1995
- MAGIC Relevamiento del Sector Productivo. Pequeñas y medianas industrias de la Provincia de Santa Fe. Ministerio de Agricultura, Ganadería e Industria de la Provincia de Santa Fe. 1997
- MARKUSEN, A. Sticky places in slippery spaces: a typology of industrial district. *Economic Geography*. 72. 1996
- MARTINELLI, F.; SCHOENBERGER, E. Los oligopolios estan bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible. En BENKO, Georges y LIPETZ, Alain (Eds.) *Las regiones que ganan*. Edicions Alfons el Magnánim. Diputació Provincial de Valencia. 1994
- MASKELL, P; MALMBERG, A. Localized learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics* 23 p. 167-185. 1999
- MAYNTZ, R. Nuevos desafíos de la teoría de Governance. *Instituciones y Desarrollo* N° 7. Barcelona. noviembre 2000
- MESSNER, D. The Network Society, London: Cass. 1998
- MESSNER, D; MEYER-STAMER, J. Governance and networks. Tools to study the dynamics of clusters and global chains. *Paper prepared for the IDS/INEF*. Project "the impact of global and local governance on industrial up-grading". February. 2000

- MEYER-STAMER, J. Obstacles to cooperation in clusters and how to overcome them. *Developings Alternatives*, 3, p.19-24, 2003.
- NADVI, K; SCHMITZ, H. Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda. *IDS Discussion Paper*, n.339. *Institute of Development Studies*. University of Sussex. Brighton. 1994
- OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, Regional clusters in Europe: European Commission. *Entreprise Publications*. 2002
- OMHAE, K. End of the nation state. The rise of regional economies. Londres: Harper Collins Publishers. 1995
- OTTATI, Gabi Dei. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district., *Cambridge Journal of Economics* 18, 529-546. 1994
- PARK, S; MARKUSEN, A. Generalizing new industrial district: a theoretical agenda and an application from a non western economy. *Environment and Planning*, n.27, 1994.
- PÉREZ, W; STUMPO, G. Small and medium-sized manufacturing enterprises in Latin America and the Caribbean in the 1990s. Mimeo. 2001
- PIORE, M; SABEL, CH. *La Segunda Ruptura Industrial*. Buenos Aires: Ed. Alianza, 1990.
- PORTER, M. The competitive advantage of nations. London: Mc Millan, 1990.
- PORTER, M. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*. Noviembre-diciembre, p.77-90, 1998.
- PYKE, F; BECATTINI, G; SENGENDERGER, W. Los distritos industriales y las pequeñas empresas, I y II. Colección Economía y Sociología del Trabajo. España: Ministerio de Seguridad Social. 1992
- QUINTAR, A; ASCÚA, R; GATTO, F. Rafaela: un cuasi-distrito italiano "a la Argentina". PRIDE. CFI.CEPAL. Municipalidad de Rafaela, 1993.
- RABELLOTTI, R. Industrial district in Mexico: the case of footwear industry in Guadalajara and Leon. In: PEDERSEN, SEVERRISON AND VAN DIJK. Flexible specialization. The dynamic of small-scale industries in the south. *Intermediate Technology Publications*, 1994.
- RABELLOTTI, R. Recovery of a mexican cluster: devaluation bonanza or collective efficiency. *World Development*, 27, 9, p.1571-1585, 1995.
- RASMUSSEN, J. The local entrepreneurial milieu: linkages and specialisation among small town enterprises in Zimbabwe. *Research Report*, n. 79, Dpt. of Geography, Roskilde University with Center for Development Research, Copenhagen. 1991.
- SABEL, CH. Studied trust: building new forms of cooperation in a volatile economy. In: PYKE, SENGENDERGER (eds). *Industrial districts and local economic regeneration*. International Institute for labour studies, Geneve. 1992.

- SAXENIAN, A. Silicon Valley and Route 128: regional prototypes or historic exceptions. In CASTELLS, M Ed. *High technology, space and society*. Annual Review, Vol.28, 1985.
- SCHMITZ, H. Small firms and flexible specialization in developing countries. *Labour and Society*, vol.15, n3, 1990.
- SCHMITZ, H. Distritos Industriales: modelos y realidad en Baden-Wurttemberg, Alemania. In PYKE; SENGENDERGER (Comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas III*. España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992.
- SCHMITZ H. Collective efficiency and increasing returns. *IDS Working Paper* n.50. Institute of Development Studies. Brighton: University of Sussex, 1997.
- SCHMITZ, H. Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brasil. *World Development*, vol.27, n.9, 1999.
- SCOTT, W. Flexible production organization and regional development in North America and Western Europe. London: Pion Limited, 1988.
- SCOTT, A. Regional motors of the global economy. *Futures*, 28, 5:391-411, 1996.
- SOJA, E. The new regionalism: a conversation with Edward Soja. Entrevista realizada por Renia Ehrenfeucht. *Critical Planning*. Summer, 2002.
- STORPER, M. The Transition to flexible specialization in the US film industry: External economies, the division of labour, and the crossing of industrial divides. *Cambridge Journal of Economics*, 13, 1989.
- STORPER, M. The regional world: territorial development in a global economy. New York: Guilford Press, 1997.
- SCOTT, A. Regional motors of the global economy. *Futures*, 28, 5:391-411, 1996.
- SEVERRISON, A. Flexible specialization and woodworking enterprises in Kenya and Zimbabwe. *IDS Bulletin*, vol. 23, p.3, July, 1992.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno. Madrid: Ed. Pirámide, 1999.
- VELTZ, P. *Mundialización, ciudades y territorios*. Barcelona: Ariel Geografía, 1999.
- VILLARÁN, F. Technological innovation and industrial districts: some comments and evidence. In: UNCTAD/ITD/TEC/11. *Technological Dynamism in industrial districts: an alternative approach to industrialization in developing countries?* United Nations Publications, 1994.
- WILLIAMSON F. *The economic institution of capitalism*. New York: Free Press, 1985.

Recebido para publicação em 22/06/03

Aceito para publicação em 19/12/03