

COOPETICIÓN Y VENTAJA COMPETITIVA EN LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

Parra Requena, G.
García Villaverde, P.M.
Jiménez Moreno, J.J.

Universidad de Castilla-La Mancha

RESUMEN

Entre las características que definen los distritos industriales destaca la coexistencia de relaciones de cooperación y competencia entre sus empresas. Esta combinación de relaciones puede favorecer la consecución de ventajas competitivas difícilmente reproducibles en otros contextos, por sus implicaciones en el desarrollo y difusión de nuevo conocimiento e innovaciones. El objetivo del trabajo es desarrollar un modelo explicativo que nos permita estudiar de manera integrada las relaciones de cooperación y competencia que se derivan de la pertenencia a un distrito industrial y su influencia en la generación de ventajas competitivas sostenibles de las empresas del distrito. Para ello, revisamos las aportaciones más relevantes de diversas perspectivas teóricas al estudio de los distritos industriales y planteamos una serie de proposiciones teóricas que definen el modelo explicativo. Completamos el trabajo con la discusión del modelo y la extracción de una serie de conclusiones.

PALABRAS CLAVE: Distritos industriales, Cooperación, Competencia, Modelo Explicativo, Ventajas Competitivas.

ABSTRACT

One of the most distinctive characteristics in industrial districts is the coexistence of cooperative and competitive relationships between their firms. This combination of relationships is identified as a competitive advantage that is very difficult to reproduce in other contexts. It is considered as critical for the development and spillover of new knowledge, with implications for innovation. Our main goal is to develop a conceptual model that allows us to explain, in an integrated way, the impact of the cooperative and competitive relationships on the generation of competitive advantages. In this way, we pick up the most excellent contributions that have been carried out to study industrial districts from diverse theoretical approaches. We outline several theoretical propositions which define the explicative model. Finally, we complete this work with the discussion of the model and some conclusions.

KEYWORDS: Industrial Districts, Cooperation, Competition, Explicative Model, Competitive Advantages.

1. INTRODUCCIÓN

La literatura que analiza los distritos industriales viene señalando la incidencia de la pertenencia a los distritos en la supervivencia y los resultados de las pequeñas y medianas empresas que los integran (por ejemplo, Signorini, 1994b; Paniccia, 1999; Soler, 2000; Molina y Bou, 2000; Molina y Martínez, 2003). Sin embargo, encontramos una cierta fragmentación en las perspectivas teóricas que abordan el análisis de la obtención de resultados superiores por las PYMEs pertenecientes a un distrito –Enfoque neoinstitucional, Organización industrial, Teoría de redes, Enfoque de recursos y capacidades, Perspectiva basada en el conocimiento, entre otras-.

Nosotros consideramos que la concepción de los distritos como “hiper-redes regionales” (Biggiero, 1999), nos proporciona un marco adecuado para abordar los factores que determinan el éxito de las PYMEs de un distrito industrial, integrando las contribuciones de diferentes

enfoques. Por otro lado, frente a los modelos que se han centrado en las ventajas derivadas de la cooperación entre las empresas del distrito (Lazerson y Lorenzoni, 1999; Lipparini y Lomi, 1999), en este trabajo profundizamos en los efectos de la coexistencia de relaciones de cooperación y competencia para obtener una explicación más completa de los resultados a largo plazo de las empresas que integran un distrito. Desde este enfoque, el objetivo de este trabajo es *desarrollar un modelo explicativo que nos permita estudiar de manera integrada las relaciones de cooperación y competencia que se derivan de la pertenencia a un distrito industrial y su influencia en la generación de ventajas competitivas sostenibles de las empresas del distrito*. Así mismo, planteamos una serie de proposiciones teóricas que configuran las principales relaciones del modelo.

Con este trabajo pretendemos avanzar en una orientación integradora del estudio de los distritos industriales, que contribuya a una mayor comprensión de las implicaciones de la pertenencia a los mismos, para que las PYMEs puedan potenciar sus ventajas y evitar sus dificultades. Además, consideramos el papel ejercido por las instituciones locales del distrito, como factor moderador que puede afectar de manera significativa a las ventajas competitivas de sus empresas.

Para alcanzar estos objetivos, en el siguiente apartado abordamos brevemente el concepto de distrito industrial. A continuación, analizamos los diferentes tipos de relaciones que pueden mantener las empresas, profundizando en las relaciones de cooperación y competencia, y en los efectos que se derivan de las mismas. Posteriormente, realizamos un análisis de las relaciones de cooperación y competencia existentes entre las empresas pertenecientes a un distrito, así como sobre los efectos que dichas relaciones pueden ejercer en la ventaja competitiva de sus empresas, lo que nos permite establecer una serie de proposiciones. En el quinto apartado exponemos la discusión del modelo propuesto. Finalmente, presentamos una serie de conclusiones del trabajo y las implicaciones para futuras investigaciones.

2. UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE DISTRITO INDUSTRIAL

Diversos trabajos han señalado que las concentraciones territoriales de empresas vinculadas a una determinada actividad industrial, crean y favorecen los factores competitivos de las empresas. En la literatura encontramos diferentes denominaciones para estas concentraciones -sistemas productivos locales, clusters industriales o distritos industriales-, en función del origen de su planteamiento teórico y del criterio de delimitación utilizado. Nosotros nos centramos en el concepto de distrito industrial, alrededor del cual se ha desarrollado un sólido campo de estudio en los últimos años. Podemos considerar el distrito industrial, a partir de la definición de Becattini (1992:62), como una “entidad socioterritorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada”.

A partir de la revisión de diversos trabajos que tratan de delimitar los elementos que identifican a un distrito industrial (Rabelloti, 1995; Soler, 2000; Molina, 2001; Giner y Santa María, 2002), consideramos que nos encontramos con un distrito cuando existe un gran número de PYMEs especializadas concentradas en un área limitada histórica y culturalmente. Además, éstas se centran en un determinado sector, donde los participantes comparten una serie de valores y creencias, se produce una coexistencia de relaciones de cooperación y competencia entre las empresas que integran dicho distrito, y existe una serie de instituciones locales que llevan a cabo actividades relacionadas con la investigación, educación, promoción y marketing.

Nosotros creemos que uno de los principales rasgos distintivos de un distrito industrial es, precisamente, la particular combinación de competencia y cooperación entre las empresas que lo constituyen (You y Wilkinson, 1994). De manera que esta combinación de relaciones es identificada como un elemento de ventaja competitiva difícilmente reproducible en otros contextos (Safón, 1997). Estas relaciones son críticas para el desarrollo y la difusión de nuevo conocimiento y suelen tener implicaciones significativas en la innovación y en el desarrollo regional (Staber, 2001). Por tanto, las empresas pertenecientes a un distrito industrial pueden disfrutar de una serie de ventajas que las empresas aisladas no pueden tener. En este sentido, diversas investigaciones comprueban la existencia de unos resultados superiores de las empresas pertenecientes a un distrito comparadas con aquellas empresas externas al mismo (Signorini, 1994b; Paniccia, 1999; Soler, 2000; Molina y Bou, 2000; Molina y Martínez, 2003).

3. COMPETENCIA Y COOPERACION

A través de las interacciones con otras empresas, una empresa en particular puede desarrollar y expandir su negocio. De ahí la importancia de considerar y analizar dichas interacciones entre las empresas. Tradicionalmente se ha considerado que las empresas competidoras sólo compiten entre ellas, si bien, las investigaciones centradas en el estudio de redes y alianzas estratégicas, han proporcionado una nueva visión de las diferentes relaciones que pueden existir entre las empresas que se encuentran inmersas en una atmósfera de competición. Así, Bengtsson y Kock (1999)¹ señalan cuatro tipos diferentes de relaciones que pueden desarrollarse entre competidores, dependiendo de cómo interactúen entre sí los agentes implicados en el contexto de una industria: competencia, coexistencia, cooperación y co-competición (cooperación y competencia). A continuación, realizamos una breve aproximación a los mismos.

Competencia: Podemos considerar la competencia como la lucha consciente de cada empresa para establecer su supremacía en un mercado específico². La competencia se ha interpretado como el comportamiento individual de las empresas hacia otras empresas que operan en el mismo mercado. En atmósfera de competencia las acciones realizadas para mantener la posición de las empresas son conflictivas (contradictorias), puesto que, normalmente los intereses de las partes no pueden ser cumplidos simultáneamente. Así, cuando las interacciones están basadas en la rivalidad, no se producen intercambios económicos entre las empresas. Sin embargo, aunque éstos no existan, sí que pueden existir intercambios de información y actividades sociales.

Coexistencia: Los competidores, en determinadas ocasiones, se esfuerzan por mantener tan poca interacción como sea posible, lo cual en algunos casos da lugar a relaciones de coexistencia. En esta situación los competidores tienen conocimiento sobre el resto de empresas y la posición que cada una tiene, pero no la desafían. De manera que, este tipo de relaciones no incluye ningún intercambio económico. Por tanto, los competidores raramente interactúan en rivalidad entre ellos, de modo que, son partes complementarias, con nichos bien demarcados y definidos para realizar sus operaciones. Sin embargo, esas relaciones dejan de ser permanentes cuando la posición de determinados competidores potenciales entra en conflicto. Así, Bengtsson y Kock (1999) han encontrado situaciones donde los competidores, viviendo en una situación de coexistencia, han empezado a competir, bien porque uno de los competidores se siente amenazado por el otro, o bien porque ve la oportunidad de expandir su negocio en el dominio del competidor.

Cooperación: Quizás la relación más visible entre los competidores es la relación de cooperación. Este tipo de relaciones indica un interés compartido para trabajar juntos hacia una meta común. Los intercambios en este caso, suelen ser legales, económicos, de información y conocimiento, e incluso de tipo social. Estas relaciones cooperativas entre los competidores pueden ser de carácter formal, como por ejemplo las alianzas estratégicas, y de carácter informal donde la relación está basada en la confianza y los intereses mutuos. Ambos tipos están contruidos sobre el interés mutuo por actuar en cooperación cuando dicha interacción proporciona acceso a recursos externos y a conocimiento necesario para los agentes envueltos en la relación (Bengtsson y Kock, 1999). Sin embargo, los conflictos y desacuerdos pueden surgir también en las relaciones cooperativas.

Coopetición: En las relaciones *coopetitivas* las empresas interactúan de acuerdo con dos lógicas diferentes de interacción, la cooperación y la competencia. De éste modo, en la parte cooperativa de la relación las empresas ganarán acceso a recursos externos, tales como *know-how* o fondos financieros, mientras que en la parte competitiva las empresas están forzadas a generar una ventaja competitiva relativa sobre los otros actores. Consecuentemente, las relaciones *coopetitivas* incluirán simultáneamente los beneficios e inconvenientes de la cooperación y la competencia.

Consideramos que tanto el comportamiento competitivo como el cooperativo pueden influir positiva o negativamente en el interés general de las empresas, dependiendo del contexto específico en el cual éste toma lugar y de sus manifestaciones particulares (Dei Ottati, 1994).

El comportamiento competitivo puede asumir diferentes manifestaciones. Por un lado, los agentes pueden esforzarse por emular a otro agente, por desarrollar una competencia ordinaria entre las empresas respetando las reglas del “negocio justo” (Mistri y Solari, 2001). Estas formas de competición, generalmente son favorables para el desarrollo económico y el progreso social, ya que tienden a promover la eficiencia, la iniciativa y a impulsar la innovación continua. De manera que la competición no sólo fuerza a las empresas a buscar niveles de costes inferiores, sino que también obliga a las mismas a invertir en innovación de productos y procesos (Mistri y Solari, 2001). Sin embargo, la competencia también puede ser destructiva, por ejemplo, cuando ésta permite prácticas predatorias con el fin de eliminar a los competidores con menor poder de mercado o a los que ofrecen bienes de mejor calidad, utilizando a menudo medios fraudulentos (Dei Ottati, 1994). A este respecto, algunos investigadores afirman que la rivalidad o competencia local conlleva a una mayor competencia basada en precios (Enright, 1991).

Igualmente, detectamos formas de cooperación que son constructivas, donde se incluyen, por ejemplo, aquellas que permiten asociaciones y acuerdos con el propósito de asegurar que la competencia no se volverá desleal, o para permitir a un grupo de PYMEs competir en un mercado abierto con empresas mucho más grandes y poderosas que ellas. De este modo, la cooperación permite superar obstáculos que individualmente las empresas no son capaces de vencer, sobre todo las empresas de pequeña dimensión. Esto es debido a que las pequeñas empresas, tienen dificultades que, de no acudir a la cooperación con otras empresas, obstaculizarían su crecimiento o incluso su supervivencia en un ambiente de gran rivalidad. Estas dificultades se pueden observar en aspectos como el aprovisionamiento de materias primas -cuando hay una ausencia de proveedores locales o dificultades para contactar con proveedores desde el exterior-, la financiación -cuando tienen barreras de acceso al crédito y mayores costes-, la producción de tecnología, la distribución -cuando se enfrentan a una ausencia de contactos con distribuidores o a la incapacidad para comercializar sus productos-,

etc. (OECD, 1993). Para afrontar estas dificultades las empresas pueden cooperar entre ellas, obteniendo beneficios mutuos. Hay, sin embargo, acuerdos de cooperación que son favorables para unos pocos y perjudiciales para muchos. Esto ocurre, por ejemplo, cuando se realizan acuerdos restrictivos para evitar que las empresas con la voluntad y las capacidades necesarias, no puedan tener libre acceso al mercado. En estos casos, los efectos de la cooperación son negativos, ya que reduce la libertad y la igualdad (Dei Ottati, 1994).

Diversos autores señalan que se necesita la presencia de instituciones públicas y privadas, que permitan la formación y la permanencia de un entorno económico y social en el cual las formas de cooperación y competencia constructivas predominen sobre las destructivas (Dei Ottati, 1994). A este respecto, Oughton y Whittam (1997) indican la necesidad de formación de instituciones apropiadas que alienten redes de cooperación entre empresas e instituciones, que puedan ayudar significativamente a mejorar el potencial para la creación de economías colectivas. Newlands (2003), en esta línea, señala que un mecanismo para fomentar la cooperación es el apoyo de colaboraciones públicas-privadas y la promoción de procesos de aprendizaje colectivo. En este sentido, consideramos que pueden tener un papel relevante diferentes agentes institucionales, como las asociaciones comerciales, las universidades, los institutos de investigación, las agencias de desarrollo económico y promocional, etc.

4. LAS RELACIONES DE COOPERACIÓN Y COMPETENCIA EN LOS DISTRITOS

Tras una revisión de la literatura, resulta evidente que las empresas con la misma localización, se exponen a una competencia más intensa (Baum y Meziás, 1992), ya que sus miembros proveen productos o servicios similares (Brusco, 1992). Desde la perspectiva de la organización industrial, éste hecho se debe a que la proximidad geográfica permite detectar los cambios en la tecnología, los productos, las técnicas de marketing y las tácticas de los competidores. De esta manera, cuanto más cerca están las empresas existen más posibilidades de que se genere rivalidad entre las mismas. Por otro lado, esta competencia en los distritos se mantiene viva por la continua incorporación de nuevas empresas, debido a la extendida propensión de las personas locales a crear sus propios negocios (Dei Ottati, 1994). Aunque tradicionalmente se ha considerado que la competencia es perjudicial para el éxito de las empresas, han surgido diversos trabajos que afirman que puede ofrecer determinados aspectos beneficiosos, como hemos comentado en el apartado anterior. Así, Porter (1998) plantea la intensidad de la competencia entre las empresas como un factor que impulsa la innovación en el desarrollo de un distrito industrial³. De forma que la rivalidad que se genera en un distrito en interacción con los factores y condiciones de la demanda y la presencia de industrias relacionadas y de apoyo, forman un sistema económico que aumenta la innovación y conduce a los participantes hacia unos mayores niveles de eficiencia y productividad (Porter, 1990a).

Del mismo modo, observamos que las empresas pertenecientes a un distrito industrial mantienen una elevada cooperación a través de relaciones informales y poco estructuradas. Esta cooperación y la comunicación que se da entre las empresas de un distrito se apoyan, según Humbert (2000), en el carácter tácito y localizado del conocimiento y en la necesidad de compartir un lenguaje, la confianza y el sentimiento de pertenecer a una misma comunidad. Las empresas de un distrito suelen estar muy especializadas, lo que provoca que las empresas del sistema sean mutuamente dependientes y, por tanto, necesariamente cooperativas (You y Wilkinson, 1994). Esta cooperación interempresarial puede observarse a nivel vertical, a través de relaciones con empresas cuya actividad se encuentra en diferentes etapas de la cadena de valor, es decir con empresas no competidoras -p.e. relaciones cliente-proveedor-. También se

produce cooperación a nivel horizontal, a través de relaciones con empresas que suministran el mismo producto, con el fin de acceder a plataformas que de otra manera serían inaccesibles -la presencia en ferias internacionales, la provisión común de determinados servicios, etc.- A este respecto, Mistri y Solari (2001) señalan que las empresas del distrito cooperan para lograr resultados conjuntos en las exportaciones, el tratamiento de residuos y el entrenamiento del personal. Estos autores destacan que el tipo de cooperación que tiene una mayor relevancia es aquel que surge entre las empresas de manera espontánea, para conseguir sus intereses individuales⁴ Igualmente, podemos encontrar acuerdos de cooperación locales que implican a la administración pública, las asociaciones laborales, los partidos políticos y las organizaciones empresariales (Benton, 1993).

Así, la observación a largo plazo de un distrito industrial muestra que en éste se produce más cooperación y más competencia que en las industrias no localizadas en tales aglomeraciones (Becattini, 1992; Dei Ottati, 1994; Enright, 1991). En esta línea, You y Wilkinson (1994) señalan que el principal rasgo distintivo de un distrito industrial es, precisamente, la particular combinación de competencia y cooperación entre sus empresas constituyentes. Siguiendo esta posición, Mistri y Solari (2001) estudiaron los distritos como una forma organizacional basada en un conjunto de pequeñas empresas unidas por relaciones de cooperación y competencia. Esta red de relaciones entre las empresas y las organizaciones son consideradas como críticas para el desarrollo y la difusión de nuevo conocimiento, y suelen tener importantes implicaciones en la innovación y en el desarrollo regional (Staber, 2001). De manera que, mientras que los aspectos cooperativos de las relaciones entre empresas ayudan a minimizar las desventajas de su pequeño tamaño, contribuyendo de una manera decisiva a la integración del sistema (Dei Ottati, 1994), los aspectos competitivos, les conceden el dinamismo y flexibilidad que, a menudo, no tienen las empresas grandes e integradas (You y Wilkinson, 1994). Esto ocurre porque la competencia en el entorno socioeconómico particular del distrito estimula la utilización de los recursos disponibles y, sobre todo, el desarrollo de capacidades latentes y de la creatividad difusa (Becattini, 1991; Bellandi, 1992). Por ello, esta relación es reconocida como uno de los elementos que conceden una ventaja competitiva al distrito industrial.

Aunque, ambos tipos de relaciones son considerados como elementos distintivos de un distrito industrial, la mayoría de la literatura no ha puesto mucha atención en el impacto de la competencia en el distrito como un factor importante de apoyo al resultado del mismo. La mayor parte de los investigadores se han centrado en la cooperación en los distritos y en su papel en el mantenimiento de las habilidades de las empresas para crear y sostener ventajas competitivas (Lipparini y Lomi, 1999; Lorenzoni y Lipparini, 1999; Lazerson y Lorenzoni, 1999; Saxenian, 1994). Encontramos, por el contrario, que Porter (1990 a y b) presta especial atención a la competencia y argumenta que la estructura competitiva de los distritos asegura una presión continua para mejorar tecnologías, minimizar costes, innovar, etc.

Debido a esta falta de atención sobre los efectos de las relaciones de competencia en los resultados de las empresas que componen un distrito industrial, en nuestro trabajo, nosotros consideramos los efectos de ambos tipos de relaciones –cooperación y competencia- con el fin de obtener una visión más global y completa de los resultados obtenidos por estas empresas. Así, a partir de la revisión de las principales aportaciones al estudio de los distritos realizadas desde diversas perspectivas del campo de la economía, la teoría de la organización y la dirección estratégica, extraemos los factores más relevantes vinculados con las relaciones de cooperación y competencia que afectan al resultado a largo plazo de las empresas integrantes del distrito.

Como hemos observado, las empresas de un distrito mantienen relaciones de tipo *cooperativo*, considerándose este hecho como un factor determinante del resultado de dicho distrito. Así, como señala Safón (1997), el equilibrio entre competencia y cooperación en los distritos es uno de los principales factores que genera ventajas competitivas difícilmente reproducibles en otros contextos, debido a la fuerte identidad social que existe dentro de un distrito. Según este autor, dentro de los distritos se da un proceso de competencia intensa entre las empresas pertenecientes al mismo, aunque éste se desarrolla en el ámbito de unas reglas informales que todos conocen y que derivan del sistema ético-cultural que comparten. Sin embargo, esta rivalidad es atenuada por una serie de elementos de cooperación que son intrínsecos a la naturaleza de estos sistemas productivos locales, con lo cual nos encontramos con un sólido equilibrio entre colaboración y competencia, que contribuye a determinar el éxito de los distritos (Safón, 1997).

A continuación, pasamos a describir los factores principales que inciden en el resultado de las empresas pertenecientes a un distrito industrial, diferenciando entre los factores derivados de las relaciones de cooperación y las relaciones de competencia. También incorporamos el papel moderador que ejercen las instituciones locales.

4.1. Cooperación en los distritos y ventaja competitiva

A partir del análisis de las relaciones de cooperación entre las empresas de los distritos industriales, podemos detectar un conjunto de factores que influyen en la consecución de ventajas competitivas sostenibles. Un primer factor de la dimensión de cooperación son los *costes de transacción*. La cooperación se relaciona positivamente con los resultados de las empresas a través de la obtención de ventajas competitivas, que se consiguen por medio de la minimización de los costes de transacción. Así, las empresas que pertenecen a un distrito pueden disminuir de manera significativa sus costes de información (Becattini, 1979), ya que, por medio de la cooperación, las empresas conocen los productos y servicios ofrecidos por el resto de empresas situadas en el mismo. Por otro lado, la permanente cooperación permite que se reduzcan los costes de coordinación de los intercambios. De esta manera, las empresas del distrito adquieren una valiosa fuente de ventaja competitiva que les permite obtener un resultado a largo plazo superior al de las empresas externas al mismo. Así, observamos que las relaciones de cooperación pueden ser una fuente de ahorro en costes de transacción, lo que nos permite establecer la siguiente proposición:

P1: Los menores costes de transacción derivados de las relaciones de cooperación entre las empresas de un distrito industrial influyen positivamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

Por otro lado, el mantener relaciones de cooperación entre las empresas de un distrito, les permite compartir recursos (Hamel, 1991). De forma que dentro del distrito las empresas cuentan con una serie de *recursos y capacidades compartidos* que no son propiedad de las empresas a título individual, ni están disponibles para las empresas del exterior del distrito. Podemos considerar estos recursos como estratégicos, es decir, que pueden ser valiosos, raros, difíciles de imitar y de sustituir (Amit y Schoemaker, 1993), con lo cual se convierten en una fuente de ventaja competitiva sostenible para las empresas del distrito (Molina, 2001). Dentro de este tipo de recursos encontramos algunos como son la estrategia, el aprendizaje y la reputación colectiva, una visión común y una serie de patrones comunes en las relaciones

internas y externas de las empresas. Así, diversas evidencias empíricas señalan que este tipo de recursos justifican la existencia y mantenimiento de ventajas competitivas y, por tanto, la consecución de mejores resultados para las empresas de un distrito en comparación con las empresas externas al mismo (Camisión, 2001; Martínez, 2001). A partir de estos planteamientos podemos establecer la siguiente proposición teórica:

P2: La mayor disponibilidad de recursos compartidos derivados de las relaciones de cooperación entre las empresas de un distrito industrial influye positivamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

El último aspecto referente a las relaciones de cooperación son los *desbordamientos de conocimiento*. Las relaciones de cooperación, formales e informales, que se producen entre las empresas del distrito, les permiten y facilitan la transmisión de conocimiento tácito al tratarse de relaciones directas y personales (Jaffe *et al.*, 1993; Audretsch y Felman, 1996). Este tipo de conocimiento, por sus características de difícil codificación, transmisión e imitación, se convierte en un recurso estratégico para las empresas difícilmente reproducible en otros contextos. Este conocimiento juega un papel muy importante en las etapas iniciales de la innovación, ya que favorece el éxito de estas actividades y constituye una de las fuentes competitivas más importante para los distritos. Así, tal y como indican diversos trabajos empíricos, la verdadera ventaja competitiva de un distrito se encuentra en el conocimiento acumulado en el mismo (Nicolini, 1998). Por tanto, la transmisión de conocimiento tácito favorece el resultado a largo plazo de las empresas del distrito, a través de la innovación y de la consecución de ventajas competitivas sostenibles. Este conocimiento puede considerarse como un bien público, ya que dentro del distrito, debido a la proximidad y a las relaciones mantenidas, una parte del conocimiento generado por una empresa concreta se filtra al resto. De este modo, por medio de este desbordamiento de conocimiento, los beneficios de la I+D son divulgados dentro del dominio público de las empresas del distrito. Sin embargo, este conocimiento público permanece localizado geográficamente de manera que las empresas fuera del distrito no podrán aprovecharse de esos desbordamientos de conocimiento (Mansfield, 1995). Desde este planteamiento, la extensión del conocimiento entre las empresas del distrito contribuye positivamente a la innovación, ya que acelera su difusión, y mejora la eficiencia general de las organizaciones, lo que les permite obtener unos mejores resultados. Aunque la mayoría de los autores han señalado las ventajas de dichos desbordamientos de conocimiento, es necesario indicar que éstos pueden tener un efecto negativo sobre el resultado de las empresas. Así, la posibilidad de que el conocimiento generado por la inversión de una empresa sea explotado por sus competidores internos, puede producir una caída en la inversión en I+D (Spence, 1984), lo que afectaría negativamente a sus habilidades para innovar eficazmente. De forma que, al disponer de este conocimiento público, se puede ver amenazada la ventaja competitiva de la empresa por sus rivales (McEvily y Zaheer, 1999), con lo que el resultado de las PYMEs de los distritos puede verse perjudicado. Consideramos que, ante la divergencia de la literatura sobre el signo de la relación entre el desbordamiento de conocimiento y las ventajas competitivas sostenibles, es necesario analizar cuál predomina en el largo plazo. Para ello, establecemos la siguiente proposición planteada en sentido positivo y negativo:

P3: El mayor desbordamiento de conocimiento derivado de las relaciones de cooperación entre las empresas de un distrito industrial influye positivamente/negativamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

4.2. Competencia en los distritos y ventaja competitiva

En relación a la dimensión competitiva, ésta aporta al igual que ocurría con la relaciones de cooperación, un conjunto de factores que influyen en la consecución de ventajas competitivas sostenibles para las empresas de un distrito industrial. Así, podemos observar que debido a la elevada rivalidad existente en los distritos industriales, las empresas pertenecientes a los mismos se encuentran forzadas a mirar hacia los mercados exteriores con el fin de obtener una mayor eficiencia. De hecho, algunos trabajos han demostrado que la intensidad exportadora de las empresas pertenecientes a un distrito es mayor que la de aquellas empresas externas al distrito (Becchetti y Rossi, 2000). Estas empresas que entran en nuevos mercados exteriores, ven como sus probabilidades de éxito en dichos mercados se elevan. Esto se debe a que estas empresas ya han sido probadas en un ambiente de elevada rivalidad, como ocurre en el distrito industrial. Aparece, así, una ventaja respecto a las empresas que, al no localizarse dentro de un distrito, han estado sometidas a una competencia más débil. Los argumentos planteados nos permiten plantear la siguiente proposición:

P4: El mayor incentivo para acceder a nuevos mercados derivado de las relaciones de competencia entre las empresas de un distrito industrial influye positivamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

Como hemos señalado anteriormente, las empresas localizadas en un distrito industrial se verán sometidas a un aumento de la rivalidad entre ellas debido a su proximidad. Este incremento de la rivalidad en el distrito provoca un aumento en el incentivo de las empresas para comprometerse con las actividades de innovación como medio para enfrentarse a los desafíos competitivos. Desde este enfoque Porter considera la localización como un factor propulsor de la rivalidad doméstica, que considera como el determinante más importante de la ventaja competitiva de una nación (Porter 1990b). En sus propias palabras, la localización incrementa la rivalidad y “cuanto más intensa sea, mejor” (Porter, 1998; 181), ya que la estructura competitiva de los clusters asegura una presión continua para mejorar tecnologías, innovar, etc. (Porter, 1990a; 1990b). Esto ocurre debido a que en el interior de un distrito, la competencia entre las empresas en el mercado local es muy elevada, ofreciendo bienes y servicios que son, en gran medida, sustitutivos. Esto significa, por ejemplo, que si una empresa introduce una nueva máquina, el uso de ésta puede reducir los costes o mejorar, en algún aspecto, la calidad de los productos o servicios ofrecidos. En esta situación el resto de agentes especializados en la misma actividad están forzados, por lo menos, a introducir la misma máquina, ya que de otro modo ellos perderían a sus clientes (Dei Ottati, 1994). Para hacer frente a ésta elevada competencia, las empresas del distrito estarán incentivadas no sólo a incorporar todas aquellas mejoras que realicen sus competidores, sino también a tratar de incorporar sus propias innovaciones para diferenciarse. De modo que las empresas pertenecientes a un distrito desarrollarán mejoras incrementales para conseguir una posición favorable respecto a sus rivales, obteniendo, con ello, una ventaja competitiva sostenible. Los planteamientos realizados nos permiten establecer la siguiente proposición teórica:

P5: El mayor incentivo hacia la innovación derivado de las relaciones de competencia entre las empresas de un distrito influye industrial positivamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

Por otro lado, la mayor competencia, derivada de la localización en un distrito, provoca una intensificación de la rivalidad por los recursos escasos (Hannan y Carroll, 1992). Esta competencia provoca la aparición de algunas “deseconomías”, cuyo ejemplo más claro está en las desventajas de soportar unos elevados costes de la propiedad y laborales (Beaudry, 2001). Respecto a los costes salariales superiores en el ámbito del distrito industrial, esta hipótesis ha sido corroborada por algunos trabajos (e.j. Signorini, 1994a). Esta elevación de los costes que tendrán que soportar las empresas, repercutirá negativamente en sus resultados. Los argumentos planteados nos permiten establecer la siguiente proposición teórica:

P6: Los mayores costes de propiedad y laborales derivados de las relaciones de competencia entre las empresas de un distrito industrial influyen negativamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

Tradicionalmente se ha señalado que una elevada rivalidad entre las empresas, derivada de la proximidad física y la concentración de empresas con una oferta similar como ocurre en los distritos, provoca que se enfrenten con mayor probabilidad a una competencia basada en precios (Porter, 1979). Dicha competencia en precios provoca conflictos y tensiones que pueden constituir un serio obstáculo para el mantenimiento de la cooperación entre los individuos y las empresas en el distrito. Además, el exceso de competencia basada en precios supone un fuerte obstáculo a la innovación (Dei Ottati, 1994), que incidirá negativamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles. Siguiendo esta línea argumental, podemos establecer la siguiente proposición:

P7: La mayor competencia basada en precios derivada de las relaciones de competencia entre las empresas de un distrito industrial influye negativamente en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

4.3. Instituciones locales en los distritos y ventaja competitiva

Por último, las instituciones locales han sido identificadas como agentes relevantes de los distritos industriales (McEvily y Zaheer, 1999). Dentro de estas instituciones podemos encontrar asociaciones empresariales, institutos tecnológicos, instituciones académicas y diversos tipos de asociaciones técnicas, entre otras. Anteriormente, ya señalamos la importancia de las instituciones para fomentar las formas de cooperación y competencia constructivas frente a las destructivas. Así, en el ámbito de los distritos industriales, que esta caracterizado por una fuerte presencia de relaciones de cooperación y competencia, estas instituciones cobran un gran protagonismo para potenciar el dinamismo del distrito como sistema (Dei Ottati, 1994). De manera que dichas instituciones pueden actuar a favor de unas relaciones de cooperación y competencia constructivas, impulsando la competitividad de las empresas del distrito. Así, por ejemplo, la intervención de las instituciones locales para prevenir la competencia basada en precios, fomenta otras formas diferentes de competencia, entre las cuales destaca la competencia innovadora (Dei Ottati, 1994). En esta línea, You y Wilkinson (1994) indican que la estructura institucional sirve para cuatro funciones principales: crear un entorno para la cooperación, proporcionar procedimientos para resolver disputas, imponer sanciones a los transgresores y proporcionar el apoyo necesario para el ajuste a los cambios del entorno.

Podemos considerar que las instituciones locales ejercen un efecto moderador en la influencia de los factores de cooperación y competencia sobre la sostenibilidad de las ventajas competitivas de las empresas del distrito industrial. Así, observamos que éstas pueden favorecer la cooperación entre empresas y/o entre empresas-instituciones para determinados aspectos como la formación, apoyo técnico, inversiones en infraestructuras, servicios de marketing, etc. En este sentido, las instituciones pueden potenciar el aprovechamiento de recursos compartidos, como la reputación colectiva, así como potenciar el intercambio de información entre las empresas y contribuir a disminuir los costes de información y coordinación. Por tanto, las instituciones facilitan que las relaciones de cooperación se traduzcan en ventajas competitivas sólidas para las empresas del distrito.

De la misma manera, estas instituciones pueden moderar los efectos de las relaciones de competencia sobre las ventajas competitivas de las empresas. Por un lado, las instituciones pueden configurar un marco que facilite el desarrollo y explotación de las innovaciones, así como el acceso a nuevos mercados de las empresas del distrito. Por otro lado, también pueden establecer diversos mecanismos para amortiguar el efecto negativo que puede tener un excesivo coste de determinados recursos –terreno, instalaciones, mano de obra, etc.- sobre los resultados empresariales. A partir de los argumentos señalados, podemos plantear la siguiente proposición:

P8: Las actuaciones de las instituciones moderan el efecto de los factores de cooperación y competencia de las empresas del distrito industrial en la obtención de ventajas competitivas sostenibles.

5. DISCUSIÓN DEL MODELO

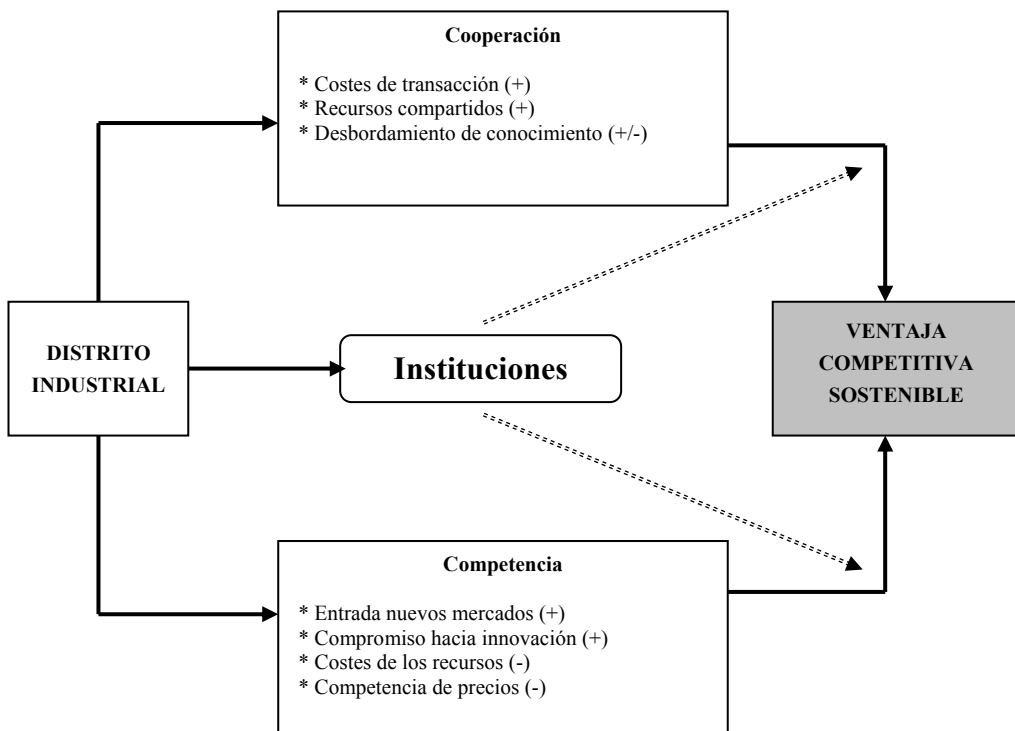
El modelo que proponemos, representado en la Figura 1, trata de explicar los factores básicos que, derivados de las relaciones de cooperación y competencia que se producen en un distrito, influyen en la generación de ventajas competitivas sostenibles. Este modelo incorpora las principales aportaciones teóricas de diversas perspectivas como el enfoque basado en los recursos, la teoría de redes, la perspectiva basada en el conocimiento y la teoría de los costes de transacción. Igualmente, hemos considerado las contribuciones de una serie de trabajos teóricos y empíricos sobre el estudio de los distritos industriales que sustentan las proposiciones establecidas en el trabajo (p.ej. Becattini, 1979; Dei Ottati, 1994; Martínez, 2001; Nicolini, 1998). Aunque la literatura ha señalado la relevancia de las relaciones de cooperación y competencia en los distritos industriales, son escasos los estudios que analizan de manera conjunta ambas relaciones. Nosotros detectamos que existe una serie de factores vinculados a ambos tipos de relaciones –cooperación y competencia- que influyen de manera significativa en la consecución de ventajas competitivas sostenibles en los distritos industriales. Así mismo, consideramos que las instituciones locales son un factor moderador que potencia los efectos positivos y amortigua los efectos negativos sobre la ventaja competitiva.

Por un lado, las relaciones de cooperación que se producen entre las empresas del distrito - generalmente de tipo informal y poco estructurado- contribuyen a la consecución de ventajas competitivas a través de un ahorro en costes de transacción, la existencia y aprovechamiento de determinados recursos compartidos y la difusión de conocimiento tácito entre las empresas de los distritos (Audretsch y Feldman, 1996; Nicolini, 1998; Molina, 2001). Sin embargo, debemos señalar que este último factor puede tener un efecto incierto sobre la ventaja competitiva, puesto que en ocasiones puede producirse una disminución en la inversión destinada a I+D, al considerar que dicha inversión es explotada por sus competidores (Spence,

1984; McEvily y Zaheer, 1999). Por otro lado, la intensa competencia de los distritos puede favorecer la consecución de dichas ventajas al incentivar a las empresas hacia el progreso, la innovación y los nuevos mercados, lo que sirve de apoyo para hacer frente a los desafíos competitivos de las empresas del distrito (Porter, 1990). Sin embargo, las relaciones de competencia también pueden provocar una fuerte rivalidad basada en precios y un aumento en los costes de determinados recursos que pueden incidir de manera negativa sobre la generación de ventajas competitivas (Beaudry, 2001; Signorini, 1994).

También es importante señalar que el análisis de la literatura y la reflexión sobre la incidencia de los diferentes factores recogidos en las ventajas competitivas sostenibles, nos han permitido especificar el signo de la relación. Sin embargo, al igual que ocurre en el efecto ambiguo del desbordamiento de conocimiento, explicado anteriormente, también en otros factores aparecen diversos elementos que pueden distorsionar e, incluso, invertir la relación esperada. En este sentido, entre las relaciones de competencia hemos indicado el efecto positivo que supone el incentivo hacia la búsqueda de nuevos mercados. Frente a este efecto pueden aparecer determinados factores que inviertan dicho efecto, como puede ser la falta de recursos y capacidades necesarias para que la empresa afronte un proceso de ampliación de mercado, así como los efectos negativos que se pueden derivar de una entrada pionera en el mercado. De igual modo se ha señalado como factor derivado de las relaciones competitivas, un aumento de determinados costes como son los salariales y del terrero que conducen a desventajas competitivas de las empresas del distrito. Frente a este efecto es interesante considerar, por ejemplo, que en el distrito se suele disponer de una mano de obra especializada y cualificada, que puede favorecer una mayor productividad generando ventajas competitivas significativas.

Figura 1. Propuesta de un modelo



Así mismo, es preciso señalar que, aunque en el modelo se muestran todos los factores de manera individual para la simplificación del mismo, debemos considerar determinadas interrelaciones entre algunos de los factores propuestos para la correcta interpretación del modelo. Este tipo de interrelaciones podemos encontrarlas, por ejemplo, entre los recursos compartidos y el conocimiento. Entendemos que la utilización de los recursos compartidos en el territorio del distrito, fundamentada en el desarrollo de relaciones sociales, conduce a la creación y transmisión de conocimiento. Igualmente, el apoyo proporcionado por las instituciones locales en actividades relacionadas con la educación, promoción y marketing, además de influir en la formación de determinados recursos compartidos –ej. la reputación colectiva-, también puede ejercer un importante papel en la transmisión de conocimiento. Por otro lado, las instituciones pueden limitar los problemas de redundancia de información y/o acceso a nueva información entre las empresas del distrito debido a la densidad de su red. Así, las instituciones pueden funcionar como un “agente puente” encargado de mantener relaciones con el exterior que le permitan obtener información nueva que poder transmitir al interior del distrito (McEvily y Zaheer, 1999; Molina *et al*, 2002).

6. CONCLUSIONES

El desarrollo de este trabajo nos ha permitido conseguir los objetivos que nos habíamos planteado. Hemos realizado una revisión de la literatura sobre las relaciones de cooperación y competencia, así como sobre los distritos industriales. También proponemos un modelo teórico que nos permite comprender mejor la realidad de los distritos industriales, observando cómo influyen los factores derivados de las relaciones de cooperación y competencia en la generación de ventajas competitivas sostenibles, con el soporte de una serie de proposiciones teóricas.

Observamos que determinados factores derivados de las relaciones de cooperación y competencia, influyen positiva o negativamente sobre la sostenibilidad de las ventajas competitivas de las empresas pertenecientes a los distritos. Consideramos que el signo del efecto neto derivado de las relaciones de competencia y de cooperación va a depender de diversas variables contextuales, como el sector de actividad, las características de las empresas pertenecientes y ajenas al distrito, etc. Sin embargo, la escasa evidencia empírica existente indica un predominio, en la mayoría de los casos, de los factores que poseen un efecto positivo. En cualquier caso, consideramos que el resultado superior de las empresas pertenecientes al distrito frente a las empresas ajenas al mismo, podría derivarse de la conjunción de ambos tipos de relaciones –cooperación y competencia- más que de la existencia de cada una de ellas por separado. Así, la coexistencia de relaciones puede mitigar los efectos negativos derivados de las mismas y potenciar los efectos positivos en el largo plazo.

Con el desarrollo de este trabajo aportamos diversas contribuciones a la literatura de los distritos industriales. En primer lugar, nuestro modelo incorpora el efecto de ambos tipos de relaciones –cooperación y competencia- en la obtención de ventajas competitivas de las empresas de un distrito. También prestamos especial atención a los factores vinculados con las relaciones de competencia, que han sido abordados por la literatura en menor medida que los derivados de las relaciones de cooperación. Además, incorporamos el papel de las instituciones locales como un elemento moderador que afecta de manera significativa a las ventajas competitivas de las empresas del distrito. Consideramos que la profundización en las diversas actuaciones institucionales y sus implicaciones en el desarrollo de relaciones eficientes de cooperación y competencia pueden contribuir a la toma de decisiones por parte de los agentes institucionales y de las empresas de los distritos. Por otro lado, incorporamos elementos de

carácter dinámico al modelo, puesto que determinados factores vinculados al distrito se generan con el transcurso del tiempo, como ocurre en el caso del aprendizaje colectivo, la reputación colectiva y el compromiso con la innovación, entre otros.

Por último, es importante aclarar que, con el modelo planteado, no pretendemos una explicación global del resultado obtenido por las empresas de los distritos industriales. Por tanto, asumimos el carácter parcial del modelo que se centra en el resultado explicado por la coexistencia de relaciones de cooperación y competencia entre las empresas del distrito. Debemos reconocer diversas limitaciones del trabajo. En este sentido, además del carácter parcial del modelo, asumimos la dificultad de medir determinadas variables –p. ej. el aprendizaje colectivo, el compromiso con la innovación, los recursos compartidos, la transmisión de conocimiento tácito-, por su naturaleza intangible y carácter dinámico.

Finalmente, la discusión de las aportaciones del modelo nos conduce a establecer una serie de propuestas para posteriores trabajos. En primer lugar, con carácter general, planteamos la contrastación empírica del modelo teórico presentado. En este sentido, debemos señalar que, a pesar de las importantes contribuciones realizadas, es necesario desarrollar nuevas investigaciones para corroborar algunas de las relaciones recogidas en las proposiciones teóricas del modelo. Igualmente, consideramos que es necesario profundizar en cómo afectan las interacciones entre diversos factores vinculados con las relaciones de cooperación y competencia a las ventajas competitivas de las empresas de los distritos. También es conveniente seguir profundizando en el papel ejercido en los distritos industriales por las instituciones locales.

NOTAS

¹ Estos autores basan sus planteamientos en el trabajo de Easton y Araujo (1992).

² También se recoge en la literatura como *rivalidad*

³ El autor utiliza en su trabajo el concepto de cluster.

⁴ Mistri y Solari (2001) denominan este tipo de cooperación “proyectos estratégicos implícitos”.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIT, R. y SCHOEMAKER, P.J. (1993): “Strategic Assets and Organizational Rent”, *Strategic Management Journal*, Vol.14, pp.33-46.
- AUDRETSCH, D.B. y FELDMAN, M.P. (1996): “R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production”, *American Economic Review*, Vol.86, N°3, pp.630-640.
- BAUM, J. y MEZIAS, S. (1992): “Localized Competition and Organizational Failure in the Manhattan hotel Industry, 1898-1990”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 37, pp.580-604.
- BEAUDRY, C. (2001): “Entry, Growth and Patenting in Industrial Cluster: a Study of the Aerospace Industry in the UK”, *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, N° 3, pp.405-436.
- BECATTINI, G. (1992): “El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto Socioeconómico” en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas I. Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- BECATTINI, G. (1991): “The industrial District as a Creative Milieu” en Chenery, H. y Srivivasan, T. (eds.): *Industrial Change and Regional Development*. Belhaven Press. London.

- BECATTINI, G. (1979): “Dal Settore Industriale al Distretto Industriale. Alcune Considerazioni Sull’Unita di Indagine dell’Economia Industriale“, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol. 5, N°1, pp. 7-21.
- BECCHETTI, L. y ROSSI, S. (2000): “The positive effect of industrial district on the export performance of Italian firms”, *Review of Industrial Organization*, Vol. 16, pp. 53-68.
- BELLANDI, M. (1992): “The Incentives to Decentralized Industrial Creativity in Local Systems of Small Firms”, *Revue d’Economie Industrielle*, Vol. 59, pp.99-110.
- BENGTSSON, M. y KOCK, S. (1999): “Cooperation and competition in relationships between competitors in business networks”, *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vo.,14, n°3, pp. 178-193.
- BENTON, L. (1993): “La Emergencia de los Distritos Industriales en España: Reconversión Industrial y Divergencia de Respuestas Regionales” en Pyke, F. y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas III*, Ministerio de Trabajo y seguridad Social, Madrid.
- BIGGIERO, L. (1999): “Markets, Hierarchies, Networks, Districts: a Cybernetic Approach”, *Human System Management*, Vol. 18, N° 2, pp. 71-87.
- BRUSCO, S. (1992): “El Concepto de Distrito Industrial: su Génesis” en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas I. Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- CAMISÓN, C. (2001): *La Competitividad de la Empresa Industrial de la Comunidad Valenciana: Análisis del Efecto del Atractivo del Entorno, los Distritos Industriales y las Estrategias Empresariales*. Tirant lo Blanch. Valencia.
- DEI OTTATI, G. (1994): “Cooperation and Competition in the Industrial District as an Organization Model”, *European Planning Studies*, Vol. 2, N° 4, pp. 35-53
- EASTON, G. y ARAUJO, L. (1992): “Non-economic Exchange in industrial networks” en *Industrial Networks – A New View of Reality*, Axelsson, B. y Easton, G. (eds). Routledge, London.
- ENRIGHT, M. J. (1991): *Geographic Concentration and Industrial Organization*. Harvard University. Mass. Cambridge.
- GINER, J.M. y SANTA MARIA, M.J. (2002): “Territorial Systems of Small Firms in Spain; an Analysis of Productive and Organizational Characteristics in Industrial Districts”, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 14, pp. 211-228.
- HAMEL, G. (1991): “Competition for Competence and Inter-Partner Learning within International Strategic Alliances”, *Strategic Management Journal*, Summer Special Issue, Vol.12, pp.83-103.
- HANNAN, M.T. y CARROLL, G. (1992): *Dynamics of Organizational Populations: Density, Legitimation, and Competition*, Oxford University Press. New York.
- HUMBERT, M. (2000): “Globalisation and Glocalisation: Poblems for developing Countries and Policy (Supranational, national and subnational) Implications”, *Estudos Temáticos*, Instituto de Economía da Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- JAFFE, A.B.; TRAJTENBERG, M. y HENDERSON, R. (1993): “Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, pp. 577-598.
- LAZERSON, M. y G. LORENZONI (1999): “The firms that Feed Industrial Districts: a Return to the Italian Source.” *Industrial and Corporate Change*, Vol. 8, N°2, pp. 235-266.
- LIPPARINI, A. y LOMI, A. (1999): *Interorganizational Relations in the Modena Biomedical Industry. Interfirm Networks*. Grandori. London, Routledge.

- LORENZONI, G. y LIPPARINI, A. (1999): "The leveraging of interfirm relationships as a distinctive organizational capability: a longitudinal study", *Strategic Management Journal*, Vol. 20, pp.317-338.
- MANSFIELD, E. (1995): "Academic Research Underlying Industrial Innovations: Sources Characteristics and Financing", *Review of Economics and Statistics*, February, pp.55-65.
- MARTÍNEZ, M.T. (2001): *El modelo explicativo de la competitividad de la empresa en los distritos industriales: El efecto de los recursos compartidos*, Tesis doctoral, Universidad Jaime I, Castellón.
- MCEVILY, B y ZAHEER, A. (1999): "Bridging Ties: A Source of Firm Heterogeneity in Competitive Capabilities", *Strategic Management Journal*, Vol. 20, pp. 1133-1156.
- MISTRI, M. y SOLARI, S. (2001): "Social Networks and Productive Connectance: Modeling the Organizational Form of the Industrial District", *Human System Management*, Vol. 20, N° 3, pp. 223-236.
- MOLINA, X. (2001): "Human Capital in the Industrial Districts", *Human Systems Management*, Vol.20, pp. 319-331.
- MOLINA, X.; LÓPEZ, M.A. y GUÍA, J. (2002): "The role of local institutions as intermediary agents in the industrial district", *European Urban and Regional Studies*, 9 (4), pp.315-329.
- MOLINA, X. y BOU, J. C. (2000): "Un análisis del Desempeño Empresarial en el Distrito Industrial a Partir de la Perspectiva de la Variedad Estratégica", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 9, N° 2, pp. 9-20.
- MOLINA, X. y MARTINEZ, M.T. (2003): "The impact of industrial district affiliation on firm value creation", *European Planning Studies*, Vol. 11, N°3, pp. 155-170.
- NEWLANDS, D. (2003): "Competition and cooperation in industrial clusters: The implications for public policy", *European Planning Studies*, Vol. 11, N°5, pp. 521-532.
- NICOLINI, R. (1998): "Learning and Agglomeration in Industrial Networks" *Working Paper Université Catholique de Louvain*.
- OECD (1993): *Las pequeñas y medianas empresas: tecnología y competitividad*, Madrid: OECD-Mundi Prensa.
- OUGHTON, C, y WHITTAM, G. (1997): "Competition and cooperation in the small firm sector", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 44 N°1, pp.1-30.
- PANICCIA, I. (1999): "The Performance of IDs. Some Insights from the Italian Case", *Human Systems Management*, Vol. 18, N° 2, pp. 141-160.
- PORTER, M. (1998): "Cluster and the Economics of Competition", *Harvard Business Review*, Vol. 76, N° 6, pp.77-91.
- PORTER, M. (1990a): "The Competitive Advantage of Nations", *Harvard Business Review*, Vol.68, N° 2, pp. 73-93.
- PORTER, M. (1990b): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York. Versión española: *La ventaja Competitiva de las Naciones*. Plaza & Janés Editores, Barcelona, 1991.
- PORTER, M. (1979): "How Competitive Forces Shape Strategy", *Harvard Business Review*, Vol.57, N°2, pp.137-145.
- RABELLOTTI, R. (1995): "Is there an "Industrial District Model? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared", *World Development*, Vol. 23, N°1, pp. 29-41.
- SAFÓN, V. (1997): "Estudio de la Cooperación Interempresarial en los Distritos Industriales Ortodoxos", *I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el Umbral del Siglo XXI*.
- SAXENIAN, A. (1994): *Regional Advantage*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- SCHERER, F. y ROSS, D. (1990): *Industrial market structure and economic performance*. Boston: Houghton Mifflin.
- SIGNORINI, L.F. (1994a): "Una verifica quantitative dell'effetto distretto", *Sviluppo locale*, 1.

- SIGNORINI, L.F. (1994b): "The Price of Prato, or Measuring the Industrial District Effect", *Paper in Regional Science*, Vol.73, N°4. pp. 369-392.
- SOLER, V. (2000): "Verificación de las Hipótesis del Distrito Industrial. Una Aplicación al Caso Valenciano", *Economía Industrial*, N° 334, pp. 13-23.
- SPENCE, M. (1984): "Cost Reduction, Competition and Industry Performance", *Econometría*, Vol.52, pp.101-121.
- STABER, U. (2001): "The structure of Networks in Industrial Districts", *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 25, N° 3, pp. 537-552.
- YOU, J. y WILKINSON, F. (1994): "Competition and Cooperation: Toward Understanding Industrial Districts", *Review of Political Economic*, Vol. 6.3, pp. 259-278.

La Revista *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* recibió este artículo el 26 de julio de 2007 y fue aceptado para su publicación el 4 de febrero de 2008.