

Los espacios innovadores y la salida territorial a la crisis

Antonio Vázquez Barquero

La creciente integración del sistema económico internacional está impulsando profundas transformaciones económicas y productivas como consecuencia del aumento de la competencia en los mercados. Las estrategias de las empresas y de las organizaciones, cada vez más globalizadas, estimulan las fuerzas del desarrollo en los territorios más dinámicos, a través de la difusión de las innovaciones por todo el tejido económico y social.

El propósito de la conferencia es mostrar cómo, durante las últimas décadas, las estrategias de las empresas y territorios están impulsando la evolución y transformación del sistema productivo. En la búsqueda de una mayor competitividad en los mercados, las empresas adoptan nuevas tecnologías, introducen nuevas formas de organización y toman decisiones sobre la localización más eficiente de sus plantas. Estas decisiones estratégicas se producen en un entorno institucional cada vez más proclive a la adopción de nuevas formas de gobernanza de las organizaciones del estado y de las redes de empresas. La dinámica económica incide en la geografía de la producción y de los mercados, ya que el liderazgo de los procesos de innovación se genera en las ciudades y regiones cuyas empresas y organizaciones realizan las inversiones decisivas en los procesos de crecimiento y cambio estructural. Es decir, el desarrollo gira alrededor de los territorios innovadores.

Para poder cumplir con este objetivo nada mejor que utilizar la interpretación que hace Schumpeter (1934, 1939) de los procesos de desarrollo, ya que permite entender las transformaciones productivas en tiempos de aumento de la competencia en los mercados. Schumpeter escribía a principios del siglo XX, cuando las invenciones y las innovaciones, que caracterizaron a la revolución eléctrica, provocaron una profunda reestructuración de la actividad productiva, y la integración económica se amplió con el aumento del comercio internacional, la intensificación de los flujos de capitales y la expansión de las empresas multinacionales.

Schumpeter sostenía que son las inversiones de las empresas industriales las que generan el desarrollo de las economías, cuando introducen innovaciones que hacen que el sistema productivo, la economía y la sociedad entren en una dinámica que transforma de manera radical su funcionamiento. La interpretación del desarrollo desde abajo se fortalece cuando se considera que las empresas interaccionan en los territorios donde se localizan, con los centros de innovación y con las organizaciones que toman decisiones que afectan a la creación y difusión del conocimiento y a la articulación de los mercados. Por ello, siguiendo el hilo de las estrategias de las empresas innovadoras se pueden identificar las características de los territorios creativos.

Progreso económico e innovación

En el momento actual, el aumento de la competencia en los mercados inducido por la globalización condiciona las estrategias de las empresas y organizaciones, que toman las decisiones de inversión que afectan al tipo de bienes y servicios que se van a producir, a las innovaciones que se van a introducir y difundir, y a la localización de las plantas productivas, en búsqueda de la eficiencia económica. Fruto de ellas son las transformaciones productivas, que suceden en territorios concretos, en las ciudades, regiones y países que se diferencian por sus recursos humanos, tecnológicos, productivos y culturales, además de por sus capacidades competitivas y creativas.

El factor central de los cambios y transformaciones económicas y productivas, en general, ha sido la adopción y difusión de innovaciones, como muestran las tres grandes revoluciones tecnológicas (Vázquez Barquero, 2006): la revolución industrial, cuya iniciación suele datarse en 1760, año de la publicación de la *Riqueza de las Naciones*, de Adam Smith; la revolución eléctrica, que se sitúa entre 1870 y 1914, y la revolución informacional, que se inicia en los años ochenta del siglo xx y que frecuentemente se hace coincidir con 1989, año de la caída del muro de Berlín y del surgimiento de las redes de banda ancha para el transporte de la información y el conocimiento.

La *revolución industrial* se caracterizó por la producción de nuevos bienes (textiles, hierro) en pequeñas empresas, localizadas en pequeñas ciudades, en las que el trabajo se organizaba dividiendo cada una de las tareas en partes, con la ayuda de la energía a vapor, la nueva maquinaria (la Spinning-Jenny en 1764; el motor a vapor en 1769; el telar mecánico, a vapor, 1785), y los nuevos materiales (el algodón). La *revolución eléctrica*, a su vez, introdujo nuevos bienes (el automóvil, la radio, el avión, los productos químicos o los utensilios del hogar) producidos en grandes empresas, localizadas en grandes ciudades (o en ciudades cercanas a los recursos minerales), gracias a la utilización de nuevos bienes de equipo (maquinaria eléctrica) y de la energía eléctrica (en la década de los años setenta del siglo XIX Edison desarrolla los generadores y condensadores relacionados con el sistema de iluminación eléctrica).

Las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) están impulsando la *revolución informacional*, con la aparición de nuevos productos (electrónicos, biológicos y farmacéuticos) y la introducción de conocimiento en la producción de bienes agrarios e industriales tradicionales y en la de servicios, en empresas de diferentes dimensiones que funcionan en red, localizadas en ciudades de diferentes dimensiones y que utilizan, también, fuentes de energía renovables. Entre las actividades motoras del cambio productivo cabe destacar las industrias de alta tecnología (como la microelectrónica, la biotecnología, la robótica o la industria aeroespacial); aquellas actividades industriales que se han reestructurado y han introducido innovaciones (como la confección o el automóvil), pero también las agrarias que producen bienes tradicionales de calidad (como vino, fruta o madera), así como productos transgénicos (como la soja); los servicios avanzados para las empresas (como el marketing, las comunicaciones, la asistencia técnica y los nuevos productos del sistema financiero), y los servicios de ocio, cultura y salud.

Como señala Dunning (2001), la introducción de innovaciones, generada por las estrategias de las empresas, obedece a lógicas diferentes en cada momento histórico, como muestran los recursos utilizados en su producción. Se ha pasado de la utilización de los recursos naturales (tierra, trabajo de baja cualificación) al uso de activos tangibles (maquinaria, bienes de equipo, edificios) y financieros, para en la actualidad dar entrada a los activos intangibles (como son el conocimiento y la información). Es más, las empresas crean y difunden las innovaciones,

prioritariamente, en ciudades y regiones en las que los recursos humanos son cualificados, disponen de centros de formación e instituciones que realizan actividades de investigación y desarrollo, con los que tienen relaciones e interactúan.

Dentro del proceso de crecimiento y cambio estructural que caracteriza a la revolución informacional, cabe señalar, por último, el desarrollo que han ido adquiriendo las actividades de servicios y el papel que juegan en este proceso el desarrollo y la difusión de las tecnologías de la información y de las comunicaciones, sobre todo en las economías avanzadas y en las emergentes. El desarrollo y adopción de innovaciones en las actividades de servicios empresariales, de salud, de educación, de cultura y de ocio amplía el campo de referencia de la innovación en intangibles, lo que implica el aumento del peso relativo de las innovaciones en servicios y la reducción relativa de la posición dominante de las innovaciones tecnológicas.

Estrategias y organización de las empresas

Las empresas, en la búsqueda de los mejores resultados, adaptan y cambian sus estrategias en función de cómo se comportan los mercados. Por ello, la creación de los mercados nacionales, internacionales y globales han impulsado el surgimiento de nuevas estrategias empresariales orientadas al aumento de la eficiencia en la producción de bienes y servicios. Así, las empresas han renovado los métodos de producción, han utilizado nuevas fuentes de energía y se han localizado en lugares que facilitan la accesibilidad a los mercados de productos y de factores. Y para ello ha sido necesario transformar la propia organización de la empresa.

Durante la revolución industrial, se sustituye el *putting out system* por el sistema de empresa moderna, con la organización interna del trabajo, lo que permite aumentar la productividad y conseguir abastecer a los mercados nacionales en expansión (Landes, 1969). Aparece, entonces, un modo específico de organización de la producción como son los distritos industriales que estimulan las economías externas de escala como consecuencia de la aglomeración de empresas (Marshall, 1890). A mediados del siglo XIX surge la gran empresa en el sector químico y progresivamente se va extendiendo a nuevas actividades, como la del automóvil. Se trata de una forma de organización de la producción que es eficiente en la gestión de

los inputs para fabricar una creciente cantidad de bienes para un mercado amplio e introduce economías internas de escala. La aglomeración de empresas permite combinar los efectos de las economías internas de escala con los de las economías externas que resultan de la localización de empresas de un sector en una localidad y de las economías de urbanización, asociadas con la concentración de diversas actividades industriales y de servicios en una ciudad (Gordon y Mc Cann, 2000; Hoover, 1948).

Con la revolución informacional, la organización de la producción se hace cada vez más flexible, debido tanto a los cambios en la organización de las grandes empresas como a la formación de redes de empresas y a la proliferación de los acuerdos entre empresas. En un mundo en el que la competencia en los mercados nacionales e internacionales aumenta, la organización espacial de la producción toma nuevas formas, se reestructuran los centros industriales y aparecen nuevos centros en los países emergentes y en los de industrialización tardía, generándose fuertes interacciones entre los clústeres de todo tipo de economías.

Porter (1998) señalaba que las empresas tienden a concentrarse geográficamente, vinculándose las unas con las otras y creando un sistema de relaciones que mejoran su posición competitiva. Pero el aumento de la competencia en los mercados continua generando cambios en la estrategia y en la organización de las empresas. Quizás uno de los más significativos sea la internacionalización de la producción a través de la subcontratación y la relocalización de la producción (Rabelotti *et al.* 2009; Rulani, 2008). En ocasiones, las empresas más dinámicas se ven obligadas a externalizar parte de su actividad con el fin de reducir los costes de producción; otras veces, las economías de aglomeración de los distritos industriales no son suficientes para hacer competitivas a las empresas locales, por lo que relocalizan la producción a otros lugares y territorios. Se dan, también, casos de uniones y fusiones que permiten a las empresas locales aumentar la dimensión y la capacidad financiera, como consecuencia de estrategias que adoptan formas de organización que las hagan más competitivas como son la integración vertical o la diferenciación horizontal de la producción.

Así pues, las empresas, los clústeres y los distritos industriales continúan transformándose y siguen surgiendo nuevas formas de organización de la producción (Scott y Garofoli, 2007; Schmitz, 2007). La globalización del sistema productivo ha aumentado la variedad de formas de intercambio entre las empresas: exportaciones de productos finales, comercio dentro de las redes de las empresas multinacionales, flujos asociados con la subcontratación y el *outsourcing*. Estos flujos se han ido expandiendo a medida que se han reducido los costes de transporte y las empresas subcontratistas se organizan en red y ajustan la producción a los estándares internacionales. Así pues, la integración económica conecta empresas, mercados y espacios, y las cadenas de valor se hacen internacionales vinculando los sistemas productivos de diferentes países.

Las relaciones en las cadenas de valor pueden ser de signo muy diverso (Gereffi, 1999; Sverrison, 2004). En unos casos no pasan de ser intercambios comerciales, en otros se trata de relaciones entre empresas iguales dentro de una red y en otros la coordinación de los sistemas productivos es asimétrica. En ocasiones, las empresas líderes controlan el proceso productivo así como el marketing y la distribución de la producción final; se dan también situaciones en que la producción final que realizan las empresas locales se ajusta a especificaciones de diseño del comprador que es quien vende los productos acabados bajo su marca; también puede ocurrir que los acuerdos entre productores y compradores se produzca a través de intermediarios y agentes, que son quienes fijan las condiciones de los intercambios y, por lo tanto, las relaciones entre las empresas.

Cuando las cadenas de valor se internacionalizan vinculando clústeres y empresas de diferentes países, el flujo de productos entre ellos depende de los sistemas de relaciones económicas y de las reglas e instituciones que los hacen posibles. La producción combinada entre empresas localizadas en diferentes espacios y territorios plantea, por lo tanto, nuevos desafíos, ya que es preciso utilizar una tecnología común, compartir la cultura empresarial y disponer de un sistema institucional que lo haga viable. La gobernanza de las relaciones entre las redes de empresas se hace cada vez más compleja, ya que las empresas tienen dificultad para actuar dentro de un sistema global de relaciones todavía en formación.

Organización del espacio del desarrollo

El desarrollo y la urbanización son fenómenos que van inexorablemente unidos (Vázquez Barquero, 2005). Como se ha señalado anteriormente, las estrategias de las empresas son determinantes en el proceso de adopción de innovaciones, en el cambio de las formas de organización de las empresas, así como en las pautas de localización de las plantas. Lasuen (1973) añade que el tipo de organización de las empresas (multilocacionales, en red, globales) condiciona la difusión de las innovaciones y, por lo tanto, incide sobre los proceso de desarrollo y de urbanización.

Durante la revolución industrial las pequeñas ciudades industriales jugaron un papel estratégico, ya que fueron el lugar de atracción de las poblaciones rurales, de los flujos migratorios entre el campo y la ciudad, estimulados por la aparición de nuevos puestos de trabajo en las ciudades y el aumento de la productividad en las actividades agrarias. Con la llegada de la revolución eléctrica, el desarrollo de los transportes y la organización de la producción en grandes empresas, la gran ciudad se convierte en el espacio estratégico por excelencia, hasta el punto de que durante décadas se ha mantenido el paradigma de desarrollo que identificaba el desarrollo con las inversiones realizadas por las grandes empresas industriales en las grandes ciudades, apoyadas por las inversiones del estado en las grandes infraestructuras.

El proceso de globalización ha tenido un fuerte impacto en la evolución de las ciudades, dando un fuerte impulso a la formación y desarrollo de plataformas creativas que facilitan la competitividad de las empresas en los mercados nacionales e internacionales. Las nuevas formas de organización del territorio reciben diferentes denominaciones, como la de ciudades globales o la de regiones urbanas policéntricas, cada una de las cuales trata de destacar sus rasgos y sus funciones específicas en el proceso de globalización (Hall y Pain, 2006; Parr, 2004).

La nueva división internacional del trabajo toma cuerpo a través de la formación del sistema de ciudades globales, cada una de las cuales está especializada en funciones diferentes y juega papeles específicos en el proceso de globalización

(Sassen, 2006; Taylor, 2004). Entre otras destacan centros económicos de carácter global como Tokio, Londres, París y Nueva York; capitales de países como Berlín, Madrid, Roma, El Cairo y Buenos Aires; y ciudades comerciales como Ámsterdam, Barcelona, Frankfurt, Chicago, Sao Paulo o San Francisco. Las ciudades globales son centros de poder político, del comercio internacional y del sistema bancario y financiero; son centros especializados en la creación y difusión de las innovaciones y del conocimiento, centros en los que se concentra y difunde la información; son centros creativos en los que se desarrollan las artes, las actividades de ocio y la cultura.

Ahora bien, los modelos iniciales de asentamiento de la población y las estructuras a las que han dado lugar condicionan el desarrollo urbano, lo que explicaría la formación de las regiones urbanas policéntricas (Batten, 1995). Entre ellas destacan dos que se han convertido en clásicas: el Randstat holandés y la región de Hansai en Japón, A ellas se pueden añadir la cuenca del Ruhr en Alemania, la región de la desembocadura del río de la Perla en China (con las ciudades de Hong Kong, Macao, Cantón, Shenzhen y Guangzhou), además de otras en formación como País Vasco o Asturias. Se trata de un conjunto de asentamientos y centros urbanos en los que se localizan las empresas y actividades, que forman su tejido productivo, y en donde reside y trabaja la población; estos centros están conectados entre si a través de un sistema de transportes y comunicaciones que facilita el intercambio de mercancías y el flujo de las personas, y tienen cultura e instituciones propias, que se han ido creando históricamente y condicionan el modelo de organización del territorio.

En un mundo globalizado como el actual, la competitividad de las empresas y de las ciudades y regiones solo es posible si está garantizada la accesibilidad, que articula el territorio y el mercado nacional, y su conexión al sistema internacional a través de la red de transporte y comunicaciones. El sistema de transportes y comunicaciones se ha ido desarrollando al mismo tiempo que lo hacían los intercambios y el comercio, y se transformaban los mercados. Lo forman los sistemas de carreteras, las rutas marítimas y de transporte aéreo, pero también las infraestructuras de telefonía y energía. A partir de 1989 se ha añadido la banda ancha

que impulsa el transporte de la información y el conocimiento en el sistema económico y social.

La banda ancha, por último, se ha convertido en dos décadas en una de las infraestructuras más importantes para la conectividad de las empresas y territorios, ya que ofrece más servicios que otras redes más antiguas como la telefonía, y, ya, la usa más de la cuarta parte de la población mundial (Pepper *et al.*, 2009). A finales de la primera década del siglo XXI, las redes de banda ancha se habían convertido en una infraestructura básica en todo tipo de países y territorios y principalmente en las ciudades y regiones creativas. Estimulan el acceso a la información; facilitan la relación entre las empresas, los actores y las personas; abren oportunidades de negocio en las economías, y facilitan el acceso a la educación, al cuidado de la salud, así como a los servicios públicos. De esta forma, los territorios innovadores han fortalecido su competitividad y han mejorado su liderazgo y su posición en el sistema urbano, ya que la rápida conectividad entre empresas, mercados y personas mejora la productividad de las empresas, facilita la interacción social y estimula la innovación.

Instituciones para el desarrollo

Las empresas y los actores económicos y sociales toman sus decisiones de inversión y de localización en el contexto institucional y cultural de cada lugar y de cada territorio. Por ello, el desarrollo de las instituciones asociadas con el funcionamiento del mercado, la organización del estado y las redes sociales, condiciona la dinámica económica. De hecho, se trata de un proceso interactivo, ya que el entorno institucional evoluciona de forma gradual con la economía y la sociedad, a medida que las estrategias de las empresas se instrumentan mediante sus inversiones, innovaciones y formas de organización (North, 2005; Reis, 2007).

La evolución económica está condicionada por la relación que existe entre las instituciones económicas y políticas y por el modo de coevolución de ellas en cada período histórico (Caballero y Gallo, 2008). El enfoque del nuevo institucionalismo permite identificar la interacción y la dinámica entre las instituciones que se derivan de la democracia liberal (división de poderes, independencia judicial, descentralización, consenso político) y las instituciones que caracterizan al modelo de economía de mercado (derecho de propiedad, libertad de mercado, independencia

del banco central, política monetaria y fiscal). Cuando las instituciones económicas y políticas crean un ambiente de confianza, las empresas encuentran el entorno adecuado para tomar sus decisiones de inversión y de localización, y asumir los riesgos necesarios para enfrentar los desafíos que supone el aumento de la competencia.

Un buen ejemplo del desarrollo de las instituciones económicas y políticas y de su interacción puede encontrarse en la experiencia española de las últimas décadas, cuando el consenso político y social propició la interacción positiva entre dichas instituciones. Durante los últimos treinta años, además, se produjo en España un fuerte proceso de descentralización, que supuso una transformación radical de las instituciones. La descentralización y la devolución de competencias a las regiones y municipios han generado una modificación importante en el sistema institucional, ya que han reforzado los niveles local y regional de gobierno del estado. Según Bobbio (2002), la reducción de las jerarquías internas de los países ha permitido una mayor participación de la sociedad civil en la toma de decisiones, la proliferación de acuerdos entre organizaciones públicas de diferentes niveles y el fortalecimiento de la cooperación entre los actores públicos y privados.

En una situación como la actual, en la que las empresas han adoptado estrategias que mejoran su competitividad, los cambios institucionales que implica la descentralización hacen plantearse de nuevo las relaciones entre el estado y el mercado. Durante las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, el estado participó activamente en la reconstrucción de las economías afectadas por los conflictos, pero también en aquellas otras que iniciaban procesos de transición dualista, combinando las políticas macroeconómicas con las políticas industriales y regionales. Esta visión de la política cambió a partir de la crisis energética de los años setenta, cuando se abrieron paso las políticas liberales y los gobiernos centraron su actuación en el mantenimiento estable del cuadro macroeconómico a través de las políticas monetaria y fiscal, capaces de crear las condiciones favorables para que las empresas ejecutaran sus decisiones de inversión.

En la última década continua la discusión sobre la cuestión de las relaciones entre el estado y el mercado, ante la situación generada por los efectos que el cambio de las estrategias empresariales tiene sobre el empleo y el progreso económico y

social. En tiempos en que los fallos del mercado limitan el uso del potencial de desarrollo, y en que la crisis financiera ha generado efectos negativos sobre la economía real, crecen las voces que reclaman cambios en la política económica. Frente a aquellos que sostienen que la intervención del estado y las soluciones del mercado son opciones sustitutivas, se puede argumentar que el mercado y el estado son complementarios, por lo que las iniciativas empresariales y las políticas industriales y de infraestructuras del estado pueden impulsar conjuntamente el progreso económico y social de los países, dentro de un marco macroeconómico estable (Meier, 2005).

Comentarios finales

Siguiendo el hilo del pensamiento de Schumpeter, se han podido identificar las innovaciones que durante los últimos treinta años se han introducido en la producción de bienes y servicios, en la organización de las empresas, en la geografía de la producción y de los mercados, en la organización urbana del territorio, y en las instituciones que regulan las relaciones entre los actores económicos y políticos, los intercambios entre las empresas y las relaciones de poder.

Llama la atención cómo se ha fortalecido la difusión de las innovaciones en las actividades de servicios mediante la incorporación de activos intangibles, hasta el punto de que las innovaciones tecnológicas han visto reducir su posición relativa con respecto a las innovaciones de servicios. Además, el fortalecimiento de las cadenas de valor globales ha propiciado un aumento de las relaciones empresariales y comerciales en el sistema internacional, transformando las formas de organización de las empresas. La explosión de la banda ancha contribuye, de forma significativa, al aumento de los intercambios, al fortalecimiento de los mercados nacionales e internacionales, y al progreso económico y social. La geografía de la producción y de los mercados cambia y con ello las relaciones entre las ciudades y regiones, aumentando su peso las ciudades globales y las regiones urbanas policéntricas, que lideran la dinámica de las economías de los países avanzados y emergentes.

El proceso de transformación y cambio, por lo tanto, no se produce de manera uniforme en el territorio, sino que se localiza en regiones y centros urbanos

concretos, que son estratégicos en la toma de decisiones de los agentes económicos y de las organizaciones políticas y sociales. Se trata de espacios innovadores que ejercen el liderazgo en los procesos de desarrollo, ya que sus empresas y organizaciones responden más eficazmente a los desafíos que plantea el aumento de la competencia en los mercados, dado que son capaces de instrumentar sus decisiones estratégicas a través de sistemas creativos de producción, de organización y de interacción.

Ante todo, lo que caracteriza a los territorios innovadores es que su sistema productivo está liderado por empresas que adoptan estrategias determinantes en los procesos de innovación, lo que les permite anticiparse al resto de ciudades y regiones. Se trata de espacios en los que, además, se ha creado un entramado de relaciones económicas y sociales entre los agentes y actores del territorio, sobre la base de reglas y acuerdos que garantizan el funcionamiento de los intercambios de recursos y de conocimiento. Con el tiempo, en estos espacios se ha ido formando un sistema de externalidades tecnológicas que facilitan la difusión de las innovaciones entre las empresas locales. En las últimas décadas, por último, han surgido en los territorios innovadores sistemas de gobernanza, en los que participan los actores que son responsables de las decisiones de inversión y localización como son las empresas, las administraciones públicas y las organizaciones civiles.

En tiempos como los actuales en los que las economías avanzadas y emergentes atraviesan por fuertes cambios productivos y sociales, debido a los efectos de la crisis financiera sobre la economía real, la recuperación económica se está produciendo en aquellas ciudades y regiones en las que las empresas y organizaciones creativas ejecutan estrategias que facilitan la introducción y difusión de las innovaciones. El crecimiento de la producción y el aumento del empleo se apoyan en la combinación de acciones encaminadas a fortalecer la confianza en las instituciones financieras con iniciativas dirigidas a aumentar la productividad y la competitividad de las empresas.

En este sentido, las políticas de desarrollo territorial están jugando un papel dinamizador en aquellas ciudades y regiones en las que los actores locales toman decisiones de inversión basadas en el acuerdo y la negociación, combinan medidas

que estimulan el desarrollo físico del territorio con aquellas otras que favorecen la creación y el surgimiento de empresas y la difusión de las innovaciones entre las empresas y organizaciones. El efecto es muy positivo en las ciudades y regiones creativas ya que abre oportunidades crecientes a las empresas innovadoras en todo tipo de actividades.

Bibliografía

- BATTEN, D. F. (1995). «Network Cities: creative urban agglomeration for the 21st century». *Urban Studies*, 32: 313-327.
- BOBBIO, L (2002). *I governi locali nelle democrazie contemporanee*. Laterza, Roma-Bari.
- CABALLERO, G.; GALLO, A. (2008). «Las dinámicas institucionales del éxito y del fracaso económico: un análisis histórico y comparativo de España y Argentina (1950-2000)». *Revista de Economía Mundial*, 20: 99-137.
- DUNNING, J. (2001). *Global Capitalism at Bay?* Routledge, Londres y Nueva York.
- GEREFFI, G. (1999). «International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain». *Journal of International Economics*, 48: 37-70.
- GODON, I. R.; MC CANN, P. (2000). «Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?». *Urban Studies*, 37: 513-532.
- HALL, P.; PAIN, K. (eds.) (2006). *The Polycentric Metropolis. Learning from mega-city regions in Europe*. Earthscan, Londres.
- HOOVER, E. M. (1948). *The Location of Economic Activity*. McGraw Hill, Nueva York.
- LANDES, D. S. (1969). *The unbound Prometheus*. Cambridge University Press, Cambridge.
- LASUEN, J. R. (1973). «Urbanization and development. The temporal interaction between geographical and sectoral clusters». *Urban Studies*, 10: 163-188.
- MARSHALL, A. (1890). *Principles of Economics*. Macmillan, Londres.
- MEIER, M. G. (2005). *Biography of a Subject. An Evolution of Development Economics*. Oxford University Press, Nueva York.
- NORTH, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, New Jersey, Estados Unidos.
- PARR, J. B. (2004). «The polycentric Urban Region: a closer inspection». *Regional Studies*, 38: 231-240.
- PEPPER, R.; RUEDA, E.; BOEGGEMAN, C.B.; GARRITY, J. (2009). «From mobility to ubiquity: Ensuring the power and promise of Internet connectivity... for anyone,

anywhere, anytime». *The Global information Report 2009-2010*, World Economic Forum.

PORTER, M. (1998). «Clusters and the New Economics of Competition». *Harvard Business Review*, Noviembre-Diciembre: 77-90.

RABELOTTI, R.; CARABELLI, A.; HIRCH, G. (2009). «Italian Industrial District on the Move: Where are they Going?» *European Planning Studies*, 17, 1: 19-41.

REIS, J. (2007). *Ensaio de Economia Impura*. Almedina, Coimbra.

RULANI, E. 2008. «I distretti industriali del terzo millennio: I mille modi con cui il nuovo nasce dal Vecchio, senza preavviso». *Rivista dell'Associazione Rossi-Doria*, 3-4: 183-199.

SASSEN, S. (2006). *Cities in a world economy*. Sage Pine Forge, Londres.

SCHUMPETER, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, Estados Unidos (primera edición en alemán, 1911).

– (1939). *Business Cycles*. New York: McGraw-Hill.

SCHMITZ, H. (2007). «Regional Systems and global chains». En SCOTT, J. A.; GAROFOLI, G. (eds.). *Development on the Ground*. Routledge, Abington.

SCOTT, A. J.; GAROFOLI, G. (eds.) (2007). *Development on the Ground*. Routledge, Abington.

SVERRISON, A. (2004). «Local and global commodity chains». En Pierovelli, C.; Sverrisson, A. (eds.) *Linking Local and Global Economies: The Ties that Bind*. Routledge, Londres.

TAYLOR, P. J. (2004). *World City Network: A Global Urban Analysis*. Routledge Londres.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch, Barcelona.

– (2006). «Surgimiento y transformación de *clusters* y *milieus* en los procesos de desarrollo». *Revista EURE*, 95: 75-92.