

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LAS REDES EMPRESARIALES Y LAS REDES DE INNOVACIÓN PRODUCTIVA

Lelys Médicci

Instituto –Tecnológico Experimental “Andrés Eloy Blanco”

lmedicci@reacciun.ve

Jesús Peña Cedillo

Universidad Simón Bolívar

jpenac@usb.ve

Resumen: La presente revisión teórica tiene el propósito de realizar un análisis comparativo entre las redes empresariales y las Redes de Innovación Productiva venezolanas. Para ello se examinan aspectos que caracterizan las redes empresariales y lo que ha sido hasta ahora la experiencia de las Redes de Innovación Productiva. Los resultados de esta investigación permiten concluir que las Redes de Innovación Productiva constituyen redes empresariales -conglomerados- cuyo objetivo es aprovechar las fortalezas de cada miembro de la red para el beneficio colectivo; más allá de la producción de bienes y servicios. Sin embargo, la experiencia singular que representa este tipo de organización, cuyo objetivo trasciende el aspecto meramente económico, hace que presenten diferencias importantes con las tipologías usuales de redes empresariales, sin que por ello pierdan su condición de tal.

Palabras clave: Redes empresariales, Redes de Innovación Productiva

COMPARATIVE ANALYSIS BETWEEN THE ENTERPRISE NETWORKS AND THE NETWORKS OF PRODUCTIVE INNOVATION

Abstract: The present theoretical revision has the intention to make a comparative analysis between the enterprise networks and the Venezuelan Networks of Productive Innovation. For its aspects are examined that characterize the enterprise networks and what it has been until now the experience of the Networks of Productive Innovation. The results of this investigation allow to conclude that the Networks of Productive Innovation constitute enterprise networks - conglomerated whose objective is to take advantage of the strengths each member of the network for the collective benefit; beyond the production of goods and services. Nevertheless, the singular experience that represents east type of organization, whose objective extends the economic aspect merely, causes that they present/display important differences with the usual typology of enterprise networks, without for that reason they lose his condition of so.

Key words: Enterprise networks, Networks of Productive Innovation

Este manuscrito fue en recibido Barquisimeto el 09/03/2011 y fue aprobada para su publicación 16/03/2011. La MSc. Ing. Lelys Medicci es profesora asociado del Instituto Tecnológico Experimental “Andrés Eloy Blanco” (IUETAEB) Teléfono/fax +58-251-2545011. Correo electrónico: lmedicce@reacciun.ve.com. El Dr. Jesús Peña Cedillo es profesor Titular de la Universidad Simón Bolívar (USB). Teléfono/fax +58 212 9033770. Correo electrónico: jpenac@usb.ve

1. INTRODUCCIÓN

Las ventajas de actuar en red, en especial para micro, pequeñas y medianas empresas, han sido planteadas por diferentes autores [1], [2], [3]. Uno de los primeros fue Marshall que realiza en su obra *Principios de Economía* un análisis sistemático de las economías externas de localización, por el que las empresas de un sector encuentran ventajas en aglomerarse espacialmente [4], [5]. Por su parte, Cardona y López (2001) [6] siguiendo a Marshall afirman que las empresas “para desarrollar alternativas de producción con base en las posibilidades del territorio, se basan en redes donde los procesos económicos y tecnológicos están localizados estratégicamente para ser competitivos en el mundo global”.

En ese orden de ideas, las Redes de Innovación Productiva (RIP) constituyen una propuesta que busca, mediante el apoyo financiero y de integración, unir esfuerzos de diferentes actores -productores de bienes y servicios, universidades, centros de investigación y otros- para lograr una mejor calidad de vida. Sin embargo, existen algunas características propias de este tipo de organización que ameritan su análisis para determinar similitudes y diferencias con formas de interacción que pudiesen responder a objetivos similares.

El estudio consiste en la revisión documental sobre propuestas teóricas de los conceptos Red Empresarial (RE) y Red de Innovación Productiva para luego realizar un análisis comparativo de ambos conceptos. Esto se realiza con el propósito de revisar las RIP desde la perspectiva de las redes empresariales e intentar ubicarlas dentro de las tipologías propuestas por los autores revisados en el marco del presente trabajo.

En primer lugar se presentan diferentes definiciones de las Redes Empresariales y una propuesta de clasificación atendiendo diversas características. Seguidamente, se exponen las particularidades de las Redes de Innovación Productiva. A partir de esta revisión se presentan los resultados obtenidos y las conclusiones derivadas de estos resultados.

Redes Empresariales

Definición

La necesidad de interactuar en la búsqueda de superar limitaciones individuales, ha llevado a las organizaciones a crear vínculos de cooperación y coordinación. Surgen así las redes como estrategia de sobrevivencia de las organizaciones. En este sentido se han definido las redes como el conjunto de relaciones sociales entre organizaciones para enfrentar con mayor flexibilidad y capacidad de respuesta

los cambios en la economía global; mejorar las habilidades humanas y tecnológicas; adaptar nuevos recursos; alcanzar economías de escala; y adelantar actividades de investigación y desarrollo, mercadeo, distribución y manufactura [2].

Son las redes empresariales una forma de organización mediante la cual las empresas se asocian para mejorar su posición en el mercado y proporcionar a sus asociadas el acceso a servicios especializados de tecnología, compra de insumos, promoción, comercialización, diseño, procesos industriales, financiamiento y actividades en común, facilitando el surgimiento de economías de escala y el intercambio de conocimientos [7], [1]. A través de las redes, “las pequeñas y medianas empresas pueden realizar lo que les resulta prácticamente imposible lograr de manera individual” [7].

En las definiciones señaladas se resalta el papel de las redes como estrategia de asociación entre organizaciones productoras de bienes o servicios -empresas- buscando siempre mejores condiciones para lograr intercambios eficientes y exitosos.

Según Piñeres [2] la conformación de redes puede deberse a intereses de diferente naturaleza; es decir, se crean redes para facilitar un intercambio de recursos financieros o para el intercambio de intangibles como conocimiento e información. En ambos casos, según este autor, el objetivo es siempre responder a condiciones del entorno económico.

Independientemente de la definición que se tome, Grabher [8] propone cinco rasgos que caracterizan las redes empresariales:

- Las transacciones se dan en un contexto de reciprocidad.
- Las organizaciones establecen relaciones de interdependencia
- Es un sistema de interconexiones múltiples y de respuestas y reacciones de las empresas y actores.
- La interrelación es el soporte para el acceso a la información, el aprendizaje interactivo y la difusión de la innovación.
- Las relaciones entre las empresas y actores pueden ser asimétricas, de carácter jerárquico.

Las interrelaciones organizacionales, o redes, pueden ser de diferente naturaleza. En función del tipo de relaciones que se dan entre los integrantes de la red, actores o empresas, surgen formas de agrupamiento que han dado origen a diferentes clasificaciones.

Tipología

En esa búsqueda de interacciones las empresas se agrupan de diferentes formas atendiendo a la naturaleza de los objetivos que persiguen.

Piñeres [2] resume adecuadamente los tipos de redes empresariales: redes de abastecimiento, conglomerados industriales, redes de emprendimiento, y redes de innovación.

Las redes de *cadena de abastecimiento o cadena de suministro* se definen como la “interconexión de organizaciones que contribuyen al desarrollo, producción y comercialización de un producto o servicio”.

La cadena de abastecimiento es una secuencia de relaciones entre los insumos y la producción necesarias para producir un producto o servicio dado. Los factores que intervienen en una cadena de abastecimiento determinan su estructura y gestión. Entre estos factores se pueden señalar: número de proveedores, disponibilidad de materias primas, complejidad de productos y servicios, redes de distribución, etc.

Los *conglomerados industriales* son agrupaciones organizacionales conformadas a partir de su concentración en un espacio geográfico específico y la interrelación entre ellas es mucho más que la función de suministro. Según este autor [2], se han utilizado los términos como *cluster* y *aglomeración* para describir redes de este tipo; pero, señala que, el concepto de conglomerados industriales se basa en lo que el economista Alfred Marshall [4] llamaba distritos industriales.

Las *redes de emprendimiento* son interrelaciones creadas a partir de la “formación de ambientes competitivos favorables a la creación de nuevas organizaciones” [2]. La característica más resaltante de este tipo de redes es que las interacciones sociales están orientadas a promover nuevos y constantes desarrollos de negocios. Subyace, en este caso, una cultura empresarial con propensión al riesgo, una búsqueda permanente de oportunidades.

Por último, en la clasificación propuesta por Piñeres [2], están las *Redes de Innovación*. Allí, las relaciones interorganizacionales facilitan el desarrollo, la transferencia y comercialización del conocimiento. Este tipo de redes involucra a científicos, ingenieros, técnicos, gestores, promotores e inversionistas que crean sinergia con el fin de propiciar procesos de innovación más eficientes y proveen una cercana coordinación entre inversión y esfuerzo tecnológico para la obtención de nuevos productos y procesos.

De la tipología propuesta por Piñeres conviene explorar con mayor profundidad la agrupación que denomina *conglomerados industriales* y los términos *distrito industrial* y *cluster*, dado que en la literatura algunos autores los utilizan como sinónimos y otros los diferencian [9] [10].

Distritos Industriales

Alfred Marshall [11] plantea que existe un modo de producción con rendimientos crecientes alternativo al de las grandes empresas verticalmente integradas. Esta alternativa, la denominó *distrito industrial* y se basa en las economías externas generadas por la concentración territorial de pequeñas y medianas empresas especializadas en las diferentes fases de un único proceso productivo.

En 1979, Becattini publica su artículo “Del sector industrial al distrito industrial: Algunas consideraciones acerca de la unidad de investigación de la economía industrial” rescatando la noción de distrito industrial de Marshall y propone una definición como concepto socio-económico: “una entidad socio-territorial 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. En el distrito, a diferencia de lo que ocurre en otros ambientes, la comunidad y las empresas tienden, por así decir, a interrelacionarse mutuamente” [9].

Clusters

El Concepto de *cluster* fue desarrollado por Porter hacia 1990 y, al igual que el *distrito industrial*, tiene sus antecedentes en las economías externas de Marshall [9].

Para Porter [12], un *cluster*, es un área geográfica con suficientes recursos y capacidades donde empresas e instituciones relacionadas con una determinada actividad económica coinciden dándole una posición dominante, con una ventaja competitiva sobre otros lugares o, incluso logrando la supremacía mundial.

Lazzeretti [9] señala similitudes y diferencias en los conceptos de *cluster* y *distrito industrial*. Los aspectos más relevantes de la comparación realizada por esta autora se indican a continuación.

Similitudes Y Diferencias Entre Distritos Industriales Y Clusters

DISTRITOS INDUSTRIALES	CLUSTERS
1. Definición	
<p>Énfasis en un desarrollo de tipo local. Papel estratégico al agrupamiento de empresas y a la comunidad de personas.</p> <p>El territorio es un “lugar de vida” en el que se desarrolla la capacidad humana y de producción y trabajo de una comunidad</p>	<p>Búsqueda de fuentes de ventajas competitivas en diferentes lugares o territorios</p> <p>Modelo organizativo de redes de empresas e instituciones en un determinado ámbito geográfico</p>
2. Relevancia de la relación entre la economía y la sociedad y el papel de las instituciones (En ambos se destaca la importancia del papel de las instituciones)	
<p>Modelo profundamente arraigado en el tejido social que se realiza en una trama inseparable entre la comunidad de personas y de empresas.</p> <p>Se busca un modelo de desarrollo económico que conjugue el bienestar económico con el bienestar social.</p>	<p>La relación economía-sociedad no aparece tan claramente.</p> <p>El componente social aparece como contexto (la competitividad vinculada a componentes sociales) y no se iguala en importancia al componente económico</p>
3. Métodos utilizados	
<p>Los análisis de los distritos son ejercicios minuciosos que estudian en profundidad la dinámica de las relaciones entre las empresas, las instituciones y la comunidad local.</p> <p>Intervienen diferentes disciplinas (economía empresarial, análisis histórico, geográfico, sociológico y político)</p>	<p>También son estudios de casos concretos pero con la finalidad de análisis estratégicos competitivos.</p> <p>Análisis de “benchmarking” para proporcionar informaciones relevantes para una mejor estrategia competitiva.</p>
4. Relevancia de la formación de redes y las estrategias de colaboración (En ambos casos se recurre a formas reticulares y a estrategias de colaboración reforzadas por los efectos de la proximidad)	
<p>Aún existiendo una competencia interna, se destaca el hecho de que la presencia simultánea de redes sociales y la confianza entre los actores territoriales posibilita un equilibrio entre las reglas de la competencia y las de la colaboración.</p>	<p>Porter subraya el papel positivo de la rivalidad junto con la cooperación entre las empresas que favorece la innovación y mejora el rendimiento global del <i>cluster</i>.</p>
5. El papel estratégico de la localización (En ambos casos el papel de la localización es clave)	
<p>Lo local no es un nivel de análisis: lo local como unidad de investigación constituye un “lugar de vida”. En consecuencia, establecer la naturaleza del lugar va más allá de la existencia de una agrupación territorial de empresas y exige un análisis de los vínculos con la comunidad y con las instituciones locales.</p>	<p>Lo local constituye principalmente un recurso estratégico, un factor clave de la estrategia competitiva</p>

Del referido estudio realizado por Lazzaretti [9], se concluye que la diferencia más importante de fondo entre los dos enfoques se basa en el contenido de una lógica “refinadamente economicista” del *cluster*, ligada al beneficio en la búsqueda de las ventajas competitivas, frente al *distrito industrial* caracterizado por un “deseo de comunidad” en la medida en que insta a competir no tanto a los lugares sino a las comunidades locales en su conjunto.

Por su parte Becattini [13] señala que, en apariencia, lo que denomina un *cluster* en expansión y un *distrito industrial* pueden parecer similares pero si se profundiza en el análisis surgen las diferencias. Al respecto, destaca Becattini:

“El punto que me interesa resaltar es el siguiente: los dos mecanismos apuntan en direcciones diferentes. El primero, que considera el territorio como una *tabula rasa* sobre la cual se mueven el capital y los trabajadores, tiende a la uniformización y a la eliminación del contexto histórico del mundo (somos todos estadounidenses en potencia). El segundo, por el contrario, incluso aceptando el desafío del mercado, tiende a la reproducción, con lenta adecuación, de las diferencias históricas”. [13]

Para resaltar las diferencias entre *clusters* y *distritos*, Lazzaretti [9] argumenta sobre lo que significa el territorio en cada caso y ve al distrito como un “lugar de vida” donde se desarrolla la capacidad humana de producción y trabajo de una comunidad. “Podemos encontrar *cluster* en territorios que no son lugares de vida, pero tan sólo los lugares de vida generan formas de distritos”

Redes De Innovación Productiva

El Ministerio del Poder Popular para la Ciencia y Tecnología (MPPCT), creó el Programa de Redes de Innovación Productiva con el objetivo de promover, mediante el apoyo financiero, la integración y cooperación y la asociatividad entre unidades productoras de bienes y servicios y entre éstas y los sectores científico, tecnológico e institucionales para que de manera conjunta se puedan construir nuevos espacios locales que conlleven al desarrollo humano, la productividad y la inclusión social en función del desarrollo local sustentable [14].

El Reglamento del Programa Redes de Innovación Productiva señala: “se entiende por Red de Innovación Productiva (RIP) una forma de trabajo cooperativo en un ámbito, tiempo y campo específico, a través de una organización solidaria e interactiva, constituida por personas naturales y/o jurídicas, de carácter público, privado o mixto, con responsabilidades individuales y compartidas, relaciones definidas y objetivos concertados para la producción de bienes y servicios, generación,

asimilación y transferencia de conocimientos y tecnologías en el marco de la conveniencia nacional, soberanía económica, política y estrategia de Estado” [15]. En la Figura 1 se muestra lo que constituye una estructura típica de una Red de Innovación Productiva en el que se indican los actores principales (productores) y los actores de apoyo (Alcaldía, Gobernación, Universidades y Centros de Investigación, Ministerios, etc).

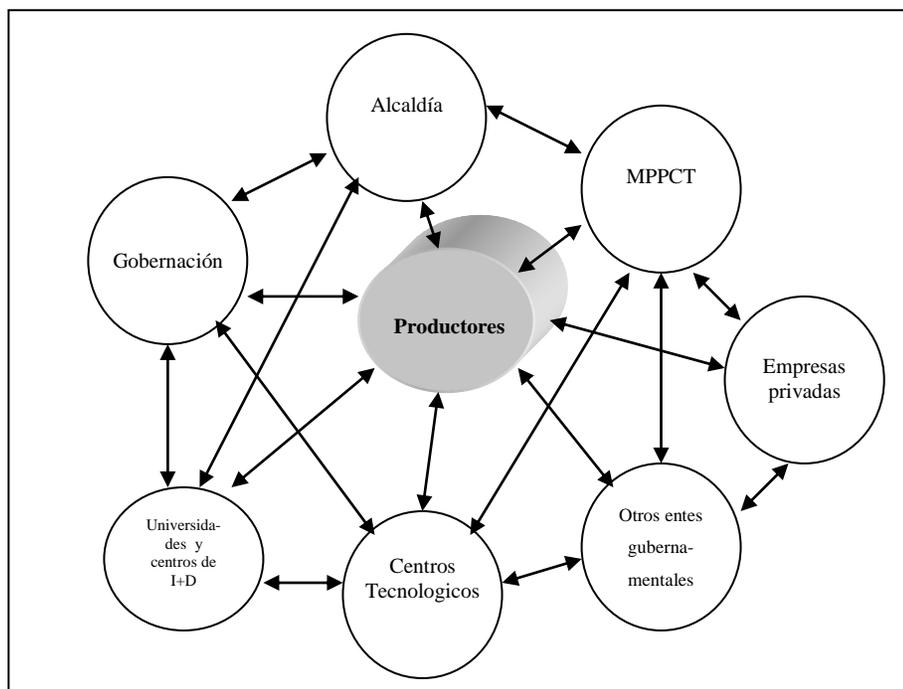


Figura 1. Estructura Típica de una RIP. Fuente: Médicci[14].

La evolución del Programa Redes de Innovación Productiva desde su inicio en el año 2001 como Redes de Cooperación Productiva hasta la fecha llevó al Ministerio de Ciencia y Tecnología a proponer una nueva definición de Red de Innovación Productiva:

“Las Redes de Innovación Productiva se crean a través de la organización solidaria e interactiva de actores sociales de carácter público, privado o mixto, para la producción de bienes o servicios, generación, asimilación y transferencia de conocimientos y tecnología, en el marco de la conveniencia nacional y soberanía. Con la conformación de estas Redes, las comunidades tienen la oportunidad de insertarse en el desarrollo de un modelo de organización socioproductiva, valorizando sus actividades y capacidades” [16].

Se constituyen las Redes de Innovación Productiva, bajo esta óptica, en organizaciones cuyo impacto se puede considerar desde diferentes ángulos: valoración de la acción colectiva, conciencia de la importancia del papel del conocimiento en la productividad y calidad en el proceso productivo y fortalecimiento de las capacidades gerenciales y administrativas de los actores principales de la RIP [17].

Según Seaton [18], las RIP constituyen una de las primeras experiencias, a escala global, de *innovación social* en la que se puede observar el proceso de cambio generado como consecuencia de la participación colectiva de todos los agentes que comparten la responsabilidad de mejorar la calidad de vida y la productividad de sectores socialmente excluidos. Basa su afirmación en la definición de Innovación Social de Moulaert y Sekia [19] que incluye dos elementos que, a su entender, están presentes en las Redes de Innovación Productiva: la capacidad para cubrir las necesidades básicas e innovar en las relaciones sociales para mejorar las dinámicas de gobernación de la localidad.

Esta visión del papel de las RIP es compartida por Peña [17] al señalar que el programa RIP ha sido aprovechado por micro-empresas y cooperativas, en general entrelazadas muy fuertemente por vínculos familiares, étnicos y afectivos profundamente arraigados; que interactúan entre ellas, con el Estado y con su entorno, mediante mecanismos muchas veces ajenos a los mercados ‘puros’. La experiencia de las RIP representa formas de asociación con un altísimo componente socio-cultural que propicia la cooperación más allá de los simples propósitos productivos y mercantiles.

Por otra parte, Peña [17] propone cuatro elementos que caracterizan las Redes de Innovación Productiva. Estos son:

- Se originan en comunidades de productores.
- Se basan en el desarrollo de un esfuerzo productivo de tipo cooperativo.
- Aprovechan el conocimiento local proveniente de su tradición cultural y su acción productiva práctica para consolidar su acción productiva.
- Incorporan el conocimiento científico-tecnológico externo que consideran pertinente a sus propósitos como colectivos sociales y económicos.

En las Redes de Innovación Productiva prevalecen pequeños productores, mayoritariamente de origen rural, asociados en cooperativas y conjugando esfuerzos con otros actores para, a través del conocimiento, mejorar sus procesos socioproductivos. La idea es crear la confianza necesaria para

incrementar el nivel de interacción a fin de generar cooperación entre los propios productores y con las instituciones de soporte para el beneficio colectivo y el desarrollo económico y social de la comunidad donde se inserta la RIP.

En todo caso, la actividad de las RIP se centra en una acción de producción de bienes y servicios; pero, en el marco de las transformaciones sociales propuestas en el país, las Redes de Innovación Productiva están llamadas a ejercer un papel un preponderante en la construcción de esta nueva sociedad que se quiere construir. Para ello, las RIP deben profundizar su acción colectiva, manteniendo el esquema cooperativo, pero resaltando el compromiso con la sociedad en su conjunto [17].

Las Redes de Innovación Productiva representan un enfoque novedoso y avanzado en comparación con otras experiencias promotoras del desarrollo local. En la medida en que se vayan fortaleciendo las interacciones entre los actores de la RIP se irá generando un clima de confianza y cooperación entre ellos, para asegurar, cada vez en mayor medida, el desarrollo de las comunidades en todas sus dimensiones.

2. CONCLUSIONES

A juicio de los autores, las Redes de Innovación Productiva constituyen, sin duda alguna, Redes Empresariales en tanto son formas de organización asociativa de actores de diferente naturaleza con el objetivo de producir bienes y servicios. Sin embargo, mientras en las redes empresariales se resalta el objetivo de hacer frente a exigencias de los mercados -mayor competitividad-, en las Redes de Innovación Productiva se conjugan esfuerzos en la búsqueda del bienestar social y económico de la comunidad.

De la tipología referida anteriormente: Cadenas de suministro, Conglomerados, Redes de Emprendimiento y Redes de Innovación, pareciera que las Redes de Innovación Productiva podrían ser ubicadas en la clasificación *conglomerados*, puesto que las Cadenas de Suministro, Las Redes de Emprendimiento las Redes de Innovación poseen objetivos muy definidos que no están presentes en las RIP. El fin principalmente económico de los *cluster* porterianos las alejan de esta clasificación y las acercan a la de *Distritos Industriales* de Becattini como modelo que integra el desarrollo económico y el social.

Sin pretender afirmar que las Redes de Innovación Productiva son *Distritos Industriales*, el conglomerado que constituyen las RIP posee rasgos importantes que se identifican con ellos; en particular lo relacionado con:

- privilegio de un desarrollo local;
- papel estratégico de la comunidad de personas e instituciones (aunque este rasgo esta también presente en los *clusters*, la componente social, en este caso, no posee el mismo protagonismo que la económica)
- importancia de las relaciones entre productores -llámense empresas, cooperativas o asociaciones de productores-, las instituciones y la comunidad local.

En ambos casos, los *Distritos Industriales* y las RIP, la confianza entre los actores es determinante para crear el clima de cooperación necesario para llevar con éxito la acción productiva.

Por otra parte, la diferencia más importante entre las RIP y los *Distritos Industriales* radica en su origen. Las Redes de Innovación Productiva surgen producto de una acción planificada del Ministerio de Ciencia y Tecnología a diferencia de los *Distritos Industriales* que nacen de forma espontánea para dar respuesta a requerimientos de mercado.

Podemos concluir que, las redes empresariales obedecen a la necesidad que presentan las organizaciones para enfrentar básicamente exigencias de mercado aprovechando los recursos y capacidades del conjunto. En ese sentido, las Redes de Innovación Productiva constituyen redes empresariales puesto que, a través de la asociatividad entre diferentes actores (productores, universidades, centros de I&D, ministerios, entre otros) se busca construir nuevos espacios locales que conlleven al desarrollo humano, la productividad y la inclusión social que sin desatender las necesidades de los mercados son intervenidas por la acción planificada.

Las Redes de Innovación Productiva constituyen un esfuerzo de interacción organizacional que posee un fin que va más allá del económico y donde la articulación de actores promueve el desarrollo humano, la productividad y la inclusión social; sin embargo, siguen conservando importantes características que permiten ubicarlas como redes empresariales, en el sentido más amplio de este concepto

3. REFERENCIAS

- [1] Vázquez, A. Desarrollo, Redes e Innovación: Lecciones sobre Desarrollo Endógeno. Madrid. Ediciones Pirámide. Madrid. 1999, pp. 97-117
- [2] Piñeres, J. Interacciones sociales y productivas: una aproximación a la Teoría de Redes. *Economía, Gestión y Desarrollo*. No. 2, 2004, pp. 33-55.
- [3] Capovicedo, J et al. Creación de Redes Interorganizativas en un Cluster Territorial. *Inf. tecnol.* [online], vol.18, No.5, 2007. pp.3-10. Disponible en <http://www.scielo.cl/scielo.php>.
- [4] Becattini, G. Del Distrito Industrial Marshalliano a la “Teoría del Distrito” Contemporánea. Una Breve Reconstrucción Crítica. *Investigaciones Regionales*, número 001. Otoño 2002. pp. 9-32. Disponible en <http://redalyc.uaemex.mx>
- [5] Trullén, J. Distritos industriales Marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia territorial para el crecimiento de la productividad en la economía española. *Economía Industrial*, No. 359, 2006, pp. 95-112.
- [6] Cardona, M. y López, M. La Capacidad Organizativa de las Redes y las Cadenas en la Dinámica Económica y Social. Universidad Eafit. N°. 122. Abril –junio. 2001. Pp. 9-21. Disponible en <http://redalyc.uaemex.mx>
- [7] López, C. Redes Empresariales. Experiencias de la Región Andina. Trujillo. MINKA. 2003. pp. 18-33
- [8] Grabher, G. Rediscovering the social in the economics of interfirm relations. Citado por Vázquez, A. Desarrollo, Redes e Innovación: Lecciones sobre Desarrollo Endógeno. Madrid. Ediciones Pirámide. Madrid. 1999, p.98.
- [9] Lazzeretti, L. Distritos industriales, *clusters* y otros: un análisis *trespassing* entre la economía industrial y la gestión estratégica. *Economía Industrial*, No. 359, 2006, pp. 59-79
- [10] Corrales, S. Importancia del *cluster* en el desarrollo regional actual. *Frontera Norte*, año/vol. 19, número 037, enero-junio 2007. pp. 173-201. Disponible en <http://redalyc.uaemex.mx>.
- [11] Boix, R y Galleto, V. Sistemas locales de trabajo y distritos industriales marshallianos en España. *Economía Industrial*, No. 359, 2006, pp. 165-184.
- [12] Porter, M. Estrategia y Ventaja Competitiva. Barcelona Ediciones Deusto. 2006, pp. 10-14.
- [13] Becattini, G. Vicisitudes y potencialidades de un concepto: El distrito industrial. *Economía Industrial*, No. 359, 2006, pp. 21-27
- [14] Médicci, L. Las Redes de Innovación Productiva como Instrumentos de Vinculación y Cooperación: Estudio del Caso Red de Innovación Productiva de Caprinos en el Municipio Sucre del Estado Falcón de Venezuela. XIII Seminario Latino-iberoamericano de Gestión Tecnológica. Asociación Latino Iberoamericana de Gestión Tecnológica. Buenos Aires. 2007. pp. 1-16. Disponible en: <http://www.asociacionaltec.org/Documents/37486.pdf>.
- [15] Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación. Reglamento sobre Financiamiento para apoyar a las Redes de Innovación Productiva. Caracas. FONACIT. 2005. [Material mimeografiado] pp. 1.

- [16] MCT. Encuentro Nacional “Conocimiento para Nuestro Desarrollo Endógeno” Santa Bárbara de Maturín, 23 de septiembre de 2006. MCT. [Material mimeografiado] pp. 2
- [17] Peña Cedillo, J. Socialismo del siglo XXI: Redes de Innovación Productiva. Caracas. Misión Ciencia. Ministerio de Ciencia y Tecnología. 2006. pp. 29-66.
- [18] Seaton,C. Estudio del Caso II: Redes de Innovación Productiva. Informe para el BID. [Material mimeografiado]. GPI Consultores. 2008. Caracas. pp. 1-15.
- [19] Moulaert,F. y Sekia,F. Territorial Innovation Models: A Critical Survey, *Regional Studies*, Vol. 37, No. 3, pp. 289-302. Citado por Seaton. Estudio del Caso II: Redes de Innovación Productiva. Informe para el BID. [Material mimeografiado]. GPI Consultores. 2008. Caracas. pp. 1-15.