

*Ámbitos sociales y
reestructuración en
clusters noruegos de
procesado de pescado*

Arnt Fløysand

Department of Geography,
Universitetet i Bergen, Noruega
geoaf@nhh.no

Stig-Erik Jakobsen

Institute for Research in Economics
and Bussiness Administration,
Noruega
stigerik.jakobsen@snf.no

ÁMBITOS SOCIALES Y REESTRUCTURACION EN CLUSTERS NORUEGOS DE PROCESADO DE PESCADO¹

Arnt Fløysand y
Stig-Erik Jakobsen

RESUMEN: Este artículo estudia como la evolución de los clústers Noruegos de procesado de pescado se ve afectada por el hecho de que las empresas se encuentran situadas en ámbitos sociales. El artículo señala que mientras los clúster representan una forma local de organización económica, no sólo dependen de los ámbitos sociales locales. Más bien, algunos clúster se ven influenciados por ámbitos sociales regionales, nacionales, así como globales. Y se considera que esto puede explicar la capacidad de estos clúster para reestructurar y adaptar las cambiantes condiciones del mercado.

PALABRAS CLAVES: Clusters noruegos de procesado de pesca, ámbitos sociales, normas y reestructuración.

ABSTRACT: This article addresses how the evolution of Norwegian fish processing clusters is affected by how firms are embedded in social fields. The article points out that while clusters represent a local form of economic organization, they do not depend solely upon local social fields. Rather, some clusters are influenced by regional and national, as well as global, social fields, and it is argued that this may explain the ability of these clusters to restructure and adapt to changing market conditions.

KEY WORDS: Norwegian Fish-Processing Clusters, Social Fields, Rules and Restructuring.

I. Introducción

La creciente globalización precisa de la teoría económica para tener conocimiento de que las prácticas económicas de empresas tienen lugar (Granovetter, 1973; 1992) en relaciones sociales que pueden ser locales o

bien abarcar grandes distancias geográficas. Esto quiere decir que la teoría económica no debería considerar que los clusters económicos —concentraciones geográficas de empresas interdependientes (Rosenfeld 1997; Porter, 2000)— se ven solamente influenciados por factores locales. Algunas

¹ Una versión inglés con el título «Clusters, Social fields and Capabilities Rules and Restructuring in Norwegian Fish-Processing Clusters» está publicado en la revista *International Studies of Management & Organization*, Winter 2001-2002/Vol.31, No.4: 36-57. Los autores agradecen al Ingeniero Kjell Helge Sjøstrøm del Departamento de Geografía, Universidad de Bergen, por diseñar las imágenes.

instituciones sociales que facilitan la coordinación interempresarial no dependen de la proximidad geográfica (Brusco, 1986; Beccatini, 1992).

En este artículo tenemos en cuenta tal complejidad geográfica del clustering industrial, así como la atención sobre la interrelación entre los clústers industriales y los contextos sociales, tanto a escala local como no local. Nuestro principal teorema es que una empresa opera simultáneamente en varios ámbitos sociales —redes de individuos, empresas e instituciones interdependientes coordinadas por normas de conducta informales. Algunos ámbitos sociales pueden ser locales, mientras otros pueden ir más allá de las fronteras geográficas de los clusters y, en distintos grados, los ámbitos sociales pueden ser interdependientes. Por lo tanto, el desarrollo de las capacidades de una empresa, recursos que, por definición, proporcionan ventajas competitivas (Lorenzen, Winter 2001-2002) en un clúster está influenciado por el emplazamiento de las firmas locales en los ámbitos sociales, tanto locales como no locales. La coordinación entre las empresas —por ejemplo, redes de cooperación— puede tener lugar a nivel local, dentro de los clústers o más allá de las fronteras del clúster, dependiendo de las normas de conducta de los ámbitos sociales que constriñen o dan lugar a la acción económica.

En la sección dos del artículo, describimos una metodología que tiene en cuenta la relación entre clúster y ámbitos sociales, prestando atención a capacidades, coordinación y geografía. En un análisis de tres clusters noruegos del procesado de pescado, presentado en las cuatro secciones siguientes, esta metodología se pone a prueba. Mediante la realización de las siguientes preguntas, el análisis tiene como objetivo descubrir como los ámbitos sociales influyen en los clusters estudiados:

□ ¿Qué caracteriza a las normas de conducta de los ámbitos sociales relacionados con los tres clusters?

□ ¿Cómo influye la dinámica entre ámbitos en la coordinación y capacidades interempresariales de los tres clusters?

Los resultados del análisis empírico muestran que los ejecutivos de las firmas de los clusters estudiados operan tanto en los ámbitos sociales locales como no locales que dan sentido y orientan sus estrategias de marketing. Están integrados en ámbitos corporativos, ámbitos comunitarios y otros ámbitos, cada uno de ellos con sus propias normas de conducta. Las diferentes escalas geográficas y normas de conducta de los ámbitos relacionados con los clústers estudiados explican su diferente organización económica —en particular, sus diferentes capacidades para reestructurar la producción como una respuesta a la intensificada competitividad global. Finalmente, en la séptima sección del artículo resumimos algunas implicaciones teóricas de los casos estudiados.

II. Clusters industriales y ámbitos sociales

1. Clustering y proximidad geográfica

La comprensión tiempo-espacio es una expresión que se utiliza comúnmente para describir el proceso de la globalización (Harvey, 1989) —es decir, innovaciones tecnológicas y el desarrollo de sistemas socio-políticos mundiales que permiten la transferencia de capital, símbolos y relaciones sociales entre empresas, comunidades, regiones y naciones a un ritmo cada vez más acelerado. Los observadores de este proceso formulan la pregunta teórica de si la globalización homogeneiza las condiciones económicas y la organización de actividades económicas a través del espacio físico (Jakobsen, 1999; Fløysand y

Lindkvist, 2001). En este debate, un enfoque teórico que sugiere que la organización económica se separa de la cultura local en este proceso (Julius, 1990; Ohmae, 1990) se enfrenta a enfoques que subrayan que el grado en que las empresas están localmente integradas influye en el crecimiento económico. El concepto de clusters industriales (Porter, 1998; 2000) es central aquí. Un ejemplo de clúster es el de «los distritos industriales», una noción introducida por Marshall (1890) y revitalizado y usado en estudios italianos y de otros sitios (Piore y Sabel, 1984; Brusco, 1982; 1986; Beccatini, 1992). Además, nuevos métodos de conceptualización de los clusters industriales, como «nuevos espacios industriales» (Scott, 1988) y «milieux local» (Crevoisier y Maillat, 1991), también se centran en la proximidad geográfica para explicar modelos de crecimiento económico. Se enfatiza la interdependencia entre las empresas y su entorno regional. Nosotros seguimos esta línea de pensamiento.

Los estudios citados anteriormente destacan los beneficios económicos de las empresas que forman parte de un clúster. En algunos clústers, el emplazamiento reduce costes de transporte y de interacción (Williamson, 1985; Lorenzen, Winter 2001-2002). Reduce el coste de identificación, acceso e intercambio de productos y servicios interempresariales y facilita el intercambio de conocimiento entre ellas (Malmberg, 1997). La ubicación también puede estimular la cooperación horizontal entre compañías, que en su lugar pueden generar economías de escala externas (Appold, 1995). Al mismo tiempo, habrá frecuentemente feroces rivalidades entre las empresas establecidas, que pueden comparar de modo efectivo su actuación con las de sus competidores, estimulando así procesos de innovación (Porter, 1990). También habrá gran cantidad de conocimiento, lo que proporciona a las empresas del clúster la

oportunidad de imitar el éxito de otras (Krugman, 1991; Maskell, 1998). Por último, los clusters de empresas que operan en los mismos sectores, o sectores relacionados, pueden desarrollar mercados laborales y servicios especializados. Desde un punto de vista basado en los recursos, estos efectos positivos se pueden denominar capacidades (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991). Según el punto de vista basado en los recursos, la competitividad de las empresas a largo plazo depende de la dotación de recursos que las diferencien de sus competidores (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991). Los recursos se convierten en capacidades cuando contribuyen a una ventaja competitiva sostenible. Esto tiene lugar cuando los recursos generan diferencias en la eficiencia, cuando son difíciles de imitar, y cuando no hay sustitutos estratégicos disponibles para los rivales (Metcalf y James, 2000). La creciente especialización y «comprensión tiempo-espacio» de la economía implica que las capacidades específicas de una empresa son claves para esta competitividad global. Lo que es importante aquí es el hecho de que los clusters pueden desarrollar capacidades colectivas, dependiendo de redes y otras relaciones entre firmas locales: estas son las capacidades de la red (Maskell, 1998; Lorenzen, Winter 2001-2002). Para clusters de alta tecnología con éxito, tales capacidades de la red permiten la constante innovación y excelencia tecnológica del producto, mientras que para los clusters con éxito de industrias tradicionales, las capacidades se relacionan con la reestructuración de procesos de producción, ventajas de coste y flexibilidad.

Mucha de la literatura existente sobre clusters se centra en procesos locales, olvidando la importancia de las relaciones con empresas de clústers externas a este. Sin embargo los clusters no están aislados. Dependen de mercados y recursos externos. Analizamos estos factores, junto con los

factores internos del clúster, describiendo como la actividad económica tiene lugar en ámbitos sociales interrelacionados donde la proximidad geográfica es importante para algunos ámbitos pero no para otros. Además, mientras alguna de la literatura sobre clusters parece indicar que el clustering es siempre beneficioso y que las capacidades del clúster en red son estables, nosotros indicamos en este artículo que los clústers pueden deteriorarse. Las cosas pueden cambiar y las ventajas pueden convertirse en estasis y aislamiento. Los clústers de alta tecnología pueden perder capacidad innovadora y los clusters tradicionales pueden verse incapaces de reestructurar su producción y adaptarse a las nuevas demandas y condiciones.

2. Normas de conducta y clustering

Diferentes actuaciones de las empresas dependen de su capacidad para coordinarse y, por lo tanto, también de normas de conducta. Tales normas son informales y convencionales e influyen en las expectativas de unos gerentes sobre otros (Jepperson, 1991). Así pues, actúan para estabilizar prácticas económicas y facilitar la coordinación interempresarial (Amin y Thrift, 1994). Sin embargo, las normas informales de conducta también pueden provocar situaciones de aislamiento (Grabher, 1993). Las relaciones internas intensivas y el pensamiento interempresarial en grupo pueden dar lugar a normas específicas que eviten que deban reorganizarse, incluso cuando los mercados y las tecnologías estén cambiado. Con frecuencia, puede ser difícil «desaprender» conductas tradicionalmente exitosas, incluso cuando lo requiere el éxito futuro (Maskell y Malmberg, 1999). Así, la existencia de normas informales de conducta puede convertirse en un obstáculo para el desarrollo futuro de las empresas.

Lorenzen (2001-2002) dice que las

empresas son particularmente buenas en la coordinación dentro de clusters industriales, ya que su frecuente interacción local favorece la creación de normas de conducta (en su término, «comprensión compartida»). Estudios de distritos industriales de Italia Tercera también destacan que los clusters son buenos contextos locales para el desarrollo de normas informales que faciliten la coordinación interempresarial (Brusco 1982; Beccatini 1992; Asheim 1992). Sin embargo, las normas pueden emerger no sólo en los clústers, sino también en contextos sociales que sobrepasan las distancias geográficas.

3. Ámbitos sociales y clustering

Los agentes económicos se encuentran situados simultáneamente en diferentes sistemas de relaciones que operan en diferentes escalas geográficas. La literatura ha usado varios conceptos para describir dichos sistemas. Grønhaug (1978) introdujo el concepto *ámbito social* —un sistema interconectado, relativamente cerrado, de relaciones sociales en un socio-espacio. DiMaggio y Powell (1991) aplican el concepto *ámbitos organizativos*, abarcando a «aquellas organizaciones que, en conjunto, constituyen un área reconocida de vida institucional: proveedores clave, consumidores de recursos y productos, agencias reguladoras, y otras organizaciones que producen servicios y productos similares» (DiMaggio y Powell, 1991, 64). Según Scott (1995), «la noción de un ámbito connota la existencia de una comunidad que participa de un sistema significativo común y cuyos participantes interactúan más frecuente y fielmente los unos con los otros que con agentes externos al ámbito» (Scott 1995, 56). Los ámbitos sociales se pueden identificar examinando la durabilidad de las relaciones entre los agentes y las tareas específicas resueltas por las prácticas asociadas. En los ámbitos sociales, se

desarrollan diferentes *normas de conducta* que facilitan la coordinación.

La comprensión compartida y las normas de conducta en un ámbito facilitan la coordinación entre las empresas situadas en el ámbito, facilitando el trabajo en red, la especialización flexible y el aprendizaje (Lorenzen 2001-2002). Un ejemplo es el *ámbito de empresa familiar*. En este ámbito, los miembros de una familia controlan la mayoría de participaciones en las empresas y los puestos clave y, normalmente, varias generaciones de la familia se encuentran involucradas en la gestión de las empresas (Neubauer y Lank, 1998). Las normas de conducta de este tipo de ámbito afectan al negocio de diferentes modos. Frecuentemente se espera que los miembros de la familia trabajen largas horas por salarios bajos, lo que puede ser necesario para la supervivencia de pequeñas y medianas empresas (Piore y Sabel, 1984). Otra norma de conducta afecta a las expectativas de los dueños sobre los beneficios de sus inversiones. Los familiares involucrados en las empresas se sienten obligados a conservar acciones por más razones que las puramente financieras, especialmente cuando hay pérdidas. Las normas de conducta del ámbito de la familia también incluyen responsabilidades de mentor para los miembros de la familia, ya que se espera que los jefes cuiden de sus «niños» para hacer posible que estos creen sus propias empresas (Neubauer y Lank, 1998). Esto puede crear un sistema de empresas unidas tanto por vínculos económicos (como relaciones de provisión) como familiares.

Un ámbito social representa un modelo de relaciones sociales particularmente denso. Sin embargo, como las empresas normalmente mantienen relaciones en varios ámbitos sociales al mismo tiempo (por ejemplo, vínculos familiares y de propiedad en un ámbito familiar más relaciones con clientes en mercados externos), los ámbitos

sociales están *interrrelacionados*. Una empresa está por tanto situada en un *sistema* de ámbitos consistente en ámbitos de diferentes escalas geográficas. Por ejemplo, muchas empresas funcionando como clúster se sitúan en ámbitos sociales constituidos por proveedores locales especializados y dependientes de ámbitos globales de clientes y proveedores no especializados.

Por tanto, los ámbitos sociales sustentan diferentes tipos de clustering industrial. En algunos clusters, las empresas pueden encontrarse en sistemas de ámbitos globales que dejan poco margen para el establecimiento de relaciones locales con otras empresas. En este caso, la importancia de trabajar en red en el clúster será modesta y las materias primas locales y la especialización del mercado laboral y oferta de servicios locales pueden representar los únicos beneficios económicos de la creación de un clúster. En otros clusters, las empresas pueden estar sólidamente emplazadas en ámbitos sociales puramente locales, promoviendo la cooperación e inversiones locales en el clúster.

En las siguientes secciones, aplicamos las categorías teóricas de ámbitos sociales y normas de conducta a casos empíricos. Analizamos normas de conducta en ámbitos sociales de diferentes escalas geográficas que influyen en la organización económica de tres clusters noruegos de procesado de pescado: Ellingsøy, Båtsfjord y North Cape (Cabo Norte).

III. La industria pesquera de Noruega

Los clústers de procesado de pescado de Ellingsøy, Båtsfjord y North Cape (Cabo Norte) forman parte de un sistema nacional de procesado de pescado. Esta industria noruega consiste en aproximadamente 500 empresas que emplean a casi 13.000

personas (Estadísticas Pesqueras 1997–1998). La distribución geográfica del empleo es el resultado, en parte, de las políticas keynesianas de Noruega en el periodo 1945–1980, permitiendo la estabilidad de la industria y una ubicación dispersa a lo largo de la costa noruega (ver Figura 1). La principal estrategia política en periodos de recesión fue la transferencia de capital a las comunidades locales dependientes de la pesca. Esta estrategia preservó el modelo de asentamiento, pero también una estructura industrial rígida y procesos de producción anticuados (Hersoug, 1996; Arbo y Hersoug, 1997).

Desde los años 80, la industria noruega de procesado de pescado se ha enfrentado al incremento de la competencia global en los mercados de pescado fresco y productos derivados del procesado de pescado, así como a la liberalización política. Esto otorga a las empresas noruegas de procesado de pescado mayores oportunidades para adquirir pescado de barcos extranjeros, pero también facilita que la flota pesquera noruega venda sus capturas en otros lugares (Fløysand y Jakobsen, 2001). Sin embargo, estas oportunidades también provocan una gran necesidad de reestructuración de los procesos de producción y organización en muchos clusters noruegos tradicionales de procesado de pescado. Las nuevas políticas —principalmente la desregulación de mercados— han sido introducidas para facilitar dicha reestructuración (Hersoug, 1996; Arbo y Hersoug, 1997; Fløysand y Jakobsen, 2001). La capacidad de los clusters de procesado de pescado para responder a estas nuevas políticas y condiciones de mercado ha sido realmente muy diferente.

En las siguientes secciones, presentamos el estudio de tres casos de clusters noruegos de procesado de pescado, analizando como su organización económica y reciente reestructuración se ha visto influenciada por ámbitos sociales particulares. Describimos las normas de conducta que se aplican a estos ámbitos, y debatimos como las dinámicas entre ámbitos influyen en la coordinación entre empresas y las capacidades de los tres clusters. Los casos estudiados demuestran como los clusters de procesado de pescado están influenciados por diferentes sistemas de ámbitos sociales, facilitando diferentes tipos de coordinación entre empresas, provocando, por lo tanto, el desarrollo de los clusters en diferentes direcciones. Algunos se reestructuran a través de renovaciones tecnológicas y rivalidad local, mientras otros tienden a desarrollar redes cooperativas locales. El análisis se basa en entrevistas con directivos de todas las empresas de procesado de pescado de los clusters de Ellingsøy, Båtsfjord, y North Cape, un total de veintidós, realizadas en 1999.¹

IV. Ellingsøy: éxito y rivalidad local, con base en los ámbitos global y local

1. Organización económica y reestructuración

La isla de Ellingsøy forma parte del condado de Møre y Romsdal, que es la región de procesado de pescado más importante de Noruega (ver Figura 1). Durante los 90, la región fortaleció su posición. Los beneficios fueron positivos

¹ Ninguno de los tres casos cumple todos los criterios teóricos de los clusters. En particular, el número de empresas en los casos estudiados en este informe es pequeño comparado con los tamaños de cluster evidentes en la literatura empírica. Sin embargo, como los casos estudiados ejemplifican claramente las relaciones internas sistemáticas, la coordinación, y firmas próximas geográficamente, los tratamos como clusters.

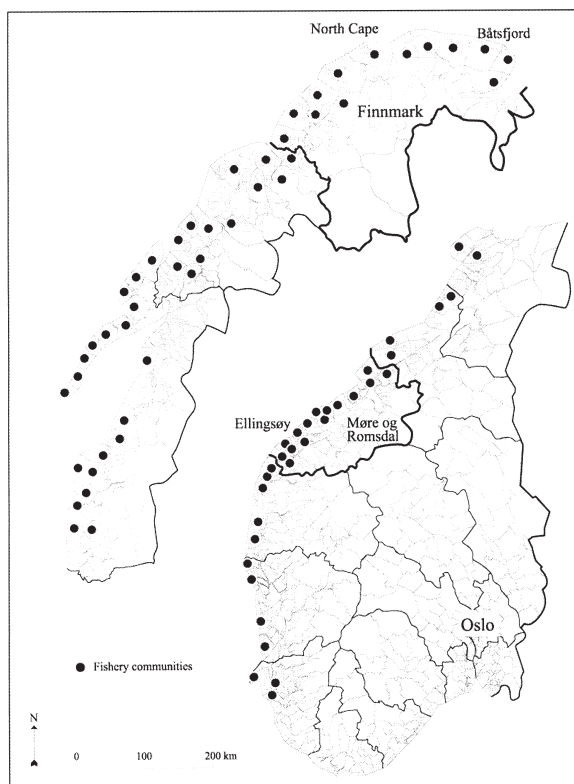


Figura 1. La distribución de las comunidades pesqueras en Noruega y la localización de los casos estudiados. Source: Lindkvist 1996.

(Fløysand & Jakobsen 2001). La industria es el centro de la producción de bacalao curado y salado de Noruega. Existe también un amplio sector de pescado fresco que procesa pescado de piscifactoría, y un sector de congelado basado en el procesado de arenque y caballa. La industria de esta región ha estado dominada por empresas privadas independientes, controladas localmente y con larga tradición.

A grandes rasgos, el clúster de procesado de pescado de Ellingsøy es representativo de la región. La población de la isla es de 1.700 habitantes y en doce kilómetros hay doce empresas de procesado de pescado, empleando al equivalente de 300 personas al año. Ocho de ellas emplean a menos de 20 al

año, mientras el resto cuentan con entre 20 y 70 trabajadores anuales. La facturación total de estas empresas altamente especializadas fue de unos 160 millones de Euros en 1997. Las empresas producen pescado curado y salado principalmente. Todas las empresas excepto una fueron fundadas antes de 1970. A pesar del aumento de competitividad en el comercio tanto de pescado fresco como curado durante los 90, la producción se triplicó en este período. Tradicionalmente, los productores han combinado la producción de pescado curado y salado con la de pescado salado, pero en los últimos años los productores se han especializado más en la producción de pescado curado y salado. Han invertido fuertemente en nuevo

equipamiento y alterado las relaciones de compra y venta. Tradicionalmente, el pescado era comprado a barcos noruegos que pecaban en aguas noruegas. Durante los 90, las empresas aumentaron las importaciones de abadejo de Alaska de los Estados Unidos. La mayoría de las empresas de Ellingsøy tienen sus propias licencias de exportación. Ocho empresas están registradas como exportadoras; el resto vende sus productos a través de otros exportadores noruegos.

La industria de Ellingsøy se benefició de la reestructuración de los 90. Esto se puede explicar por la dinámica de los ámbitos sociales en los que se encuentran sus empresas. Nuestro estudio identifica tres ámbitos sociales: los ámbitos *del bacalao*, *comunitario* y *de empresa familiar*. En primer lugar, las empresas de Ellingsøy forman parte de, y tienen roles importantes en, un ámbito del bacalao global, que se caracteriza por normas de conducta que gobiernan la producción y comercializan con pescado curado. En segundo lugar, ámbitos comunitarios locales coordinan los flujos de información entre empresas y las éticas de trabajo que caracterizan la industria. En tercer lugar, las normas de conducta que afectan a las capacidades de la industria se asientan en ámbitos de empresa familiar locales. Los ámbitos relacionados con el clúster de Ellingsøy se ilustran en la Figura 2. Cada uno de los doce puntos de la figura representa una empresa. La elipse blanca que rodea los puntos ilustra el ámbito de empresa familiar de cada empresa individual. La elipse gris ilustra el ámbito comunitario. Todas las empresas operan en este ámbito. Además, se incluyen otros agentes locales. La elipse blanca mayor ilustra el ámbito del bacalao. Incluye a las empresas de Ellingsøy, pero la mayoría de sus agentes se encuentran fuera del clúster. El color gris se usa para indicar que las normas de conducta de este ámbito coordinan el sistema.

Debido a las dinámicas de estos tres

ámbitos, el clúster de Ellingsøy no ha trabajado en red localmente. Al contrario, la rivalidad local es alta, y las empresas por sí solas adquieren capacidades a través de relaciones con agentes del ámbito global del bacalao. A continuación, describimos las normas de conducta de los tres ámbitos, y explicamos como la dinámica entre ámbitos influye en la coordinación y las capacidades.

2. El ámbito del bacalao

En Ellingsøy, las normas de conducta y las capacidades se mantienen y crean en el *ámbito del bacalao* a nivel global. Los agentes claves de este ámbito son los productores de bacalao de Noruega y los intermediarios o agentes de los mercados del bacalao, especialmente los de Brasil. Con el paso del tiempo, y debido a la creciente especialización, los agentes del clúster de procesado de pescado de Ellingsøy se han hecho extremadamente competentes en la producción de pescado curado y salado. El proceso de producción se puede dividir en tres fases: salado, curación y clasificación. La primera fase, la producción de pescado salado, es convencional, con tecnologías y prácticas estandarizadas. La fase de curación es más complicada. Se basa en capacidades compartidas por los miembros del ámbito del bacalao. Los inspectores usan su conocimiento para juzgar la calidad del pescado curado. Un miembro clave de cada empresa, como el dueño, gerente o jefe de producción, se encargan de la función de inspector. Los inspectores se han socializado en el ámbito del bacalao y han aprendido las normas existentes en el ámbito. En la tercera fase, el pescado salado y curado se clasifica dependiendo de la talla, humedad y calidad. Los agentes sin las capacidades del ámbito del bacalao fácilmente se equivocarán en el proceso de clasificación. Si se repiten estos errores, una empresa perderá credibilidad y posición en el mercado.

Los miembros del ámbito del bacalao

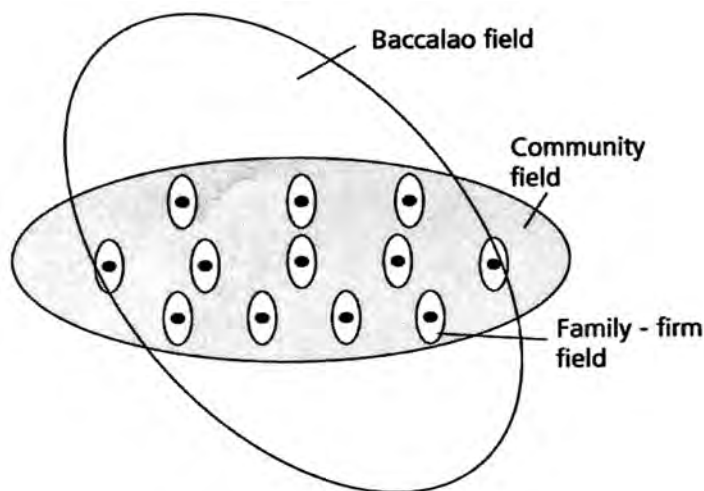


Figura 2. El sistema de ámbitos de la industria de procesamiento de pescado de Ellingsøy.

también han desarrollado capacidades específicas para operar en el mercado de este producto. Durante el periodo de posguerra, la mayoría de las empresas de Ellingsøy obtuvieron sus propias licencias de exportación. Esto les permitió evitar el uso de exportadores noruegos como intermediarios en las relaciones comerciales ultramarinas. Otro efecto de las licencias de exportación fue la mayor exposición a las actividades de comercio y marketing. Brasil ha sido el mercado más importante de pescado salado y curado de Noruega. Como se dijo, las exportaciones a Brasil se realizan por medio de intermediarios o agentes del mercado brasileño. Con el tiempo, los productores de Ellingsøy han establecido relaciones estables con agentes brasileños. La mayoría de las transacciones no requieren de contratos, sino que se coordinan en base a la confianza mutua generada por compromisos duraderos y especificidad ventajosa (Lorenzen 2001-2002). Por medio de estas relaciones, los productores de Ellingsøy obtienen información del mercado y, al participar en procesos de aprendizaje

interactivos, los productores han desarrollado un producto competitivo.

3. El ámbito comunitario

Otro ámbito de importancia para la coordinación en redes es el *ámbito comunitario* local. Incluye a todas las empresas de procesamiento de pescado del clúster, así como a otros agentes de la comunidad económica y cívica (productores de recursos, importadores, vendedores de productos, así como autoridades políticas locales, vecinos, etc.). No es sorprendente que las normas informales se hayan desarrollado para facilitar la coordinación entre los miembros del ámbito comunitario. Sin embargo, las dinámicas del ámbito son de especial interés para este estudio, pues parecen tener una influencia positiva en el flujo de información entre empresas y en la ética de trabajo en el interior de las empresas.

La actividad económica del clúster de Ellingsøy se caracteriza por la feroz rivalidad entre los productores. Esta competencia se rige por normas de conducta locales. En general, para un productor es

importante obtener información sobre otras empresas para confirmar y, si es necesario, corregir sus propios métodos y estrategias. Sin embargo, las normas informales que rigen la competencia entre las empresas de procesado de pescado de Ellingsøy prohíben que los agentes obtengan información mediante visitas a otras empresas u otros tipos de contacto directo. En su lugar, los productores tienen noticias de otras empresas participando en redes sociales del ámbito comunitario.

También hay normas de conducta en el ámbito comunitario que afectan a la ética de trabajo a nivel de gestión. Se espera un fuerte compromiso y una ética de trabajo específica. Esta es una característica común de los distritos industriales dominados por pequeñas y medianas empresas con una limitada división interna del trabajo (Piore y Sabel, 1984; Putnam, 1993). El gerente (o dueño) participa en el proceso de producción, y los habitantes locales señalan a este compromiso y a la frugalidad generada por la fuerte competitividad local como causas importantes del éxito empresarial de Ellingsøy. Sin embargo, las nuevas tecnologías y la globalización limitan la efectividad de esta estrategia y la nueva generación de directivos puede romper con este estilo de gestión.

4. El ámbito de empresa familiar

En Ellingsøy, los miembros de la familia controlan la mayoría de las participaciones y ostentan los puestos clave de la compañía. Por ejemplo, cada jefe es un miembro de la familia que controla la empresa y, por lo menos, dos generaciones de esta familia están presentes en cada empresa. Así, el clúster de Ellingsøy está dominado por negocios de familia, en el que las prácticas económicas de las empresas se ven influidas por las normas informales que rigen la conducta interna de los ámbitos de empresa familiar. Los miembros de la familia son leales a la familia y a la empresa, reforzando

la capacidad de las empresas de la familia para sobrevivir en tiempos difíciles. Es común que los miembros de la siguiente generación asuman puestos claves en las empresas cuando los jefes actuales dejen sus puestos y que los descendientes se socialicen en las empresas de la familia. En el mejor de los casos, los conocimientos pasan de una generación a otra, preservando competencias. Sin embargo, en muchos casos, los estilos de formación y gestión del ámbito de empresa familiar no son competitivos y, cada vez más, los hijos se niegan a mantener el negocio familiar. Durante los 1990, dos empresas de Ellingsøy cerraron porque los descendientes no deseaban ponerse al frente.

5. Dinámicas, coordinación y capacidades entre ámbitos

El ámbito comunitario local es el ámbito más importante para las empresas de Ellingsøy. A pesar de la ausencia de contacto directo y cooperación interempresarial, hay una divulgación progresiva de conocimiento entre las firmas del ámbito comunitario. Esto tiene lugar a través de varios canales: relaciones informales o sociales entre personas claves de diferentes empresas; comunicación entre trabajadores de distintas empresas; y proveedores que venden a varios productores locales. La divulgación también se da cuando empleados de una empresa se pasan a otra y cuando personas claves de diferentes empresas participan en la vida social de la comunidad. Hay interdependencias mutuas entre firmas locales y el mantenimiento de este equilibrio es crucial para la eficiencia de los procesos de aprendizaje locales. Las instituciones educativas formales, incluyendo institutos de investigación, no han sido importantes en este sentido.

Así, sostenemos que *las principales capacidades del clúster de Ellingsøy están relacionadas con las dinámicas del ámbito comunitario local*. Conectando las actua-

ciones y procesos de los ámbitos del bacalao y de empresa familiar, el ámbito comunitario ha generado fuertes rivalidades entre firmas, lealtad entre individuos de una misma empresa, líderes con autoconfianza y formación interna eficiente de miembros claves de las empresas. Por el contrario, esto ha reducido las capacidades. Incluso si las actividades económicas son globales en el ámbito del bacalao, la proximidad geográfica de los ámbitos comunitario y familiar son necesarios para coordinar la acción.

V. Båtsfjord: aislamiento y trabajo en red a nivel local, con base en los ámbitos local y regional

1. Organización económica y reestructuración

Nuestro segundo caso se localiza en el condado de Finnmark. El frigorífico ha sido el sector dominante en esta importante región pesquera, sector que se vio afectado por un aumento de la competencia del mercado de su principal producto (bloques congelados de filetes de bacalao) durante los 1980 y 1990. La consiguiente caída de la actividad también estuvo relacionada con una importante disminución de las reservas de capelán y bacalao en el Mar de Barents en la segunda mitad de los 80. Incluso con el aumento de la llegada de bacalao ruso, el empleo en la industria de procesado de pescado de Finnmark cayó casi un 60% entre 1980 y 1999. La crisis del sector frigorífico, junto con una liberalización gradual de la política de las pesquerías, puso en marcha una reestructuración radical de la región de Finnmark a finales de los 1980 y principios de los 1990. La mayoría de las empresas allí radicadas, incluyendo empresas controladas por el estado, desaparecieron y fueron reemplazadas por nuevas firmas. Los recién llegados eran empresarios tanto locales como externos, muchos de los

cuales, al ser innovadores, introdujeron en la región nuevos procesos de producción y productos. El resultado fue una estructura industrial más diferenciada. El procesado de pescado congelado es hoy todavía importante, pero mucho menos dominante que en los 1980.

Los cambios de las décadas recientes fueron menos radicales en el clúster de Båtsfjord que en otras localidades de la región. La producción de filete de bacalao con trabajo intensivo se mantuvo y el empleo en la industria de procesado de pescado se incrementó en casi un 10% entre 1980 y 1999. Las empresas de propietarios locales dominan el clúster. Cuatro de las cinco unidades de producción son empresas de propietarios locales que sobrevivieron a la crisis regional de finales de los 1980.

La reestructuración de la industria durante los 1990 ha sido modesta. En la actualidad, el clúster se enfrenta a problemas debido al aumento de la competencia global en el mercado de productos en filete. Como el volumen de desechos del pescado es considerable (el filete representa alrededor del 50 por ciento del peso total del pescado), tradicionalmente ha sido rentable procesar el pescado cerca de los bancos de pescado. La competencia global y la desregulación política están cambiando esta situación. El desarrollo de nueva tecnología, que capacita a los arrastreros para procesar el pescado en alta mar de camino al mercado, hizo posible la divulgación mundial de la industria del filete, y ha llevado a la disponibilidad de sustitutos que son mucho más baratos que los productos de bacalao de Båtsfjord. La liberalización política significa que los gobiernos nacionales sean reacios a interrumpir procesos que amenacen las adaptaciones locales cuando los mercados se están contrayendo. En suma, estos procesos han puesto al clúster de Båtsfjord en una posición vulnerable, pero no parece que esté teniendo lugar reestructuración local alguna.

El aislamiento del clúster de Båtsfjord se explica por las dinámicas de los tres ámbitos sociales relacionados con el clúster: el *ámbito regional de Barents*; el *ámbito corporativo*; y el *ámbito comunitario*, ilustrados en la Figura 3. Cada uno de los cinco puntos de la figura representa una empresa. La elipse blanca menor ilustra el ámbito de la corporación local, consistente sólo en empresas locales. La elipse gris que rodea los puntos ilustra el ámbito comunitario en el que operan todas las empresas. La escala geográfica de este ámbito es local pero es mayor que la escala del ámbito corporativo. La elipse blanca mayor ilustra el ámbito de la Región de Barents. Todas las empresas de Båtsfjord son parte de este ámbito, pero la mayoría de sus agentes se encuentran fuera de la comunidad. La escala de este ámbito es regional (escandinavo). El color gris se usa para indicar que las normas de conducta de este ámbito dominan el sistema.

A continuación describiremos las normas de conducta y la coordinación interempresarial en estos ámbitos y discutiremos las dinámicas en y entre los ámbitos.

2. El ámbito regional de Barents

Las empresas de propietarios locales de

Båtsfjord han establecido fuertes relaciones con los pescadores de la región. Conocen las normas de conducta del *ámbito regional de Barents* y usan su conocimiento para asegurarse la entrada de pescado fresco. En primer lugar, la flota costera local, hasta cierto punto, se mantiene leal a su puerto de origen, dado que los directivos conservan la confianza de los pescadores. Es importante que el directivo hable «el idioma de los pescadores». En segundo lugar, los directivos de las plantas locales han revitalizado y expandido las relaciones del ámbito de la región de Barents mediante el incremento las llegadas de pescado ruso fresco. Actualmente, los arrastreros rusos son responsables de casi el 50 por ciento del total desembarcado en Båtsfjord. En este proceso, los directivos de las plantas locales han obtenido un conocimiento valioso sobre la estructura de la industria, las relaciones entre firmas y la situación política rusas. Su capacidad para comunicarse con sus colegas rusos ha fortalecido la posición de la industria en el mercado global de pescado crudo. Su familiaridad con las normas de conducta de estas relaciones tiene un efecto directamente positivo sobre las empresas de Båtsfjord.

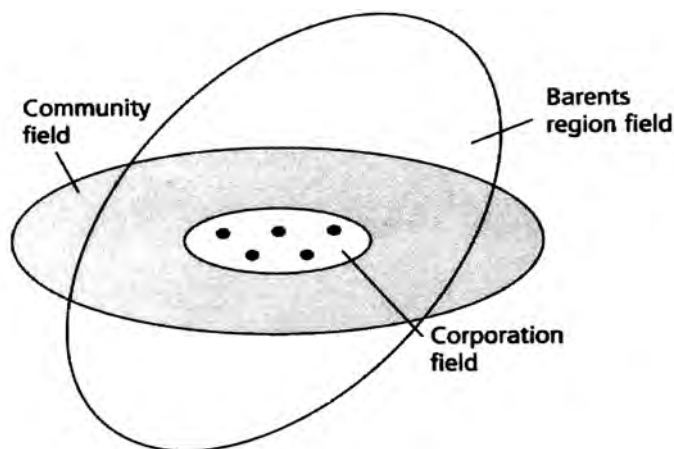


Figura 3. El sistema de ámbitos de la industria de procesamiento de pescado de Båtsfjord.

3. Los ámbitos corporativos y comunitarios

Las unidades de producción de Båtsfjord están integradas en un *ámbito corporativo* que consiste en redes entre cinco firmas locales. También se puede identificar un *ámbito comunitario*. Además de las firmas de procesado de pescado, incluye otros importantes agentes comunitarios, como los generadores de provisiones, los exportadores y las autoridades políticas locales. Las relaciones interempresariales y las relaciones entre empresas y el resto de la comunidad son fuertes y cooperativas. La asociación de los gestores locales de pescado data de 1946. En 1978 se formó una asociación entre la industria y la municipalidad para crear un almacén de pescado fresco y productos procesados. Actualmente todas las empresas son miembros de esta asociación, que se reúne frecuentemente (dos o tres veces al mes) y aumentaron sus actividades durante los 1990. Se estableció una empresa común en 1995. Con una participación en igualdad, tres empresas locales adquirieron el control local sobre la empresa común que se dedica a la pesca: una planta local de procesado de pescado y un centro de servicios y alojamiento cooperativo para pescadores. En las relaciones interempresariales es un centro de formación para nuevos trabajadores industriales. La asociación también intermedia en problemas relacionados con las descargas de pescado fresco. Otras empresas ayudan a empresas que no disponen de suficiente pescado para la producción diaria.

Así, los directivos de las empresas y los políticos locales forman parte de un *ámbito comunitario* regido por normas de conducta

especiales. Estas normas incluyen la lealtad a la comunidad y la promoción de un emprendimiento colectivo. Las normas del ámbito comunitario han animado a las empresas a aprender como trabajar en red. Por ejemplo, la colaboración ha llevado a la creación de una empresa de arrastreros, a la introducción de líneas de financiación en las empresas, y al establecimiento de relaciones de provisión con empresas rusas de arrastreros.

4. Dinámicas, coordinación y capacidades entre ámbitos

La evolución del clúster de Båtsfjord se puede explicar con dinámicas específicas del ámbito. Los procesos de reestructuración han fortalecido un ámbito comunitario a pequeña escala que está dominado por agentes de origen local que favorecen la producción de filete. En el ámbito comunitario de Båtsfjord, el éxito de un directivo se mide por su número de empleados y, en menor grado, por la productividad de la empresa. Esta actitud data del periodo de posguerra de políticas keynesianas, cuando el capital se destinaba a mantener las comunidades y negocios activos en periodos de crisis de recursos y contracciones del mercado. En la situación actual de aumento de competencia en el mercado de los productos de filete, los miembros de la comunidad de Båtsfjord se basan en el apoyo del gobierno nacional y tienden a negar la necesidad de reestructurar la organización.² La industria de procesado de pescado de Båtsfjord se enfrenta a dificultades económicas, pues el ámbito comunitario carece de dinamismo. Como en el caso del clúster de Ellingsøy, el ámbito comunitario de

² Un debate regional relacionado con el llamado impuesto sobre recursos ilustra la fuerza de las normas del ámbito comunitario de Båtsfjord. Durante la temporada de invierno de 2000, el comisario provincial de Finnmark sugirió que el pescado sin procesar debería ser tasado cuando fuese exportado fuera de Finnmark. Para él, y para el ayuntamiento, el efecto de tal impuesto habría sido que el pescado sería procesado en Finnmark, estimulando así el empleo local (producción de filete) y actividades económicas relacionadas de la región. Los directivos de las empresas de Båtsfjord apoyaron esta propuesta y sugirieron que las comunidades costeras se despoblarían si la industria de producción de filete continuase perdiendo su importancia como generadora de empleo en la industria pesquera de la región.

Båtsfjord tiene particular importancia en las dinámicas entre ámbitos relacionadas con el clúster, pues las normas de conducta de este ámbito favorecen la colaboración interna entre firmas. Sin embargo, tal colaboración abarca más pensamiento de grupo y colusión que la promoción de la necesaria reestructuración de los procesos de producción y la adaptación a los cambios externos.

Así, se puede argumentar que *importantes desventajas competitivas del clúster de Båtsfjord están relacionadas con una falta de dinamismo en el ámbito comunitario local*. Las normas informales de este ámbito han influido en que los directivos hayan defendido estrategias de producción de trabajo intensivo, que, en general, han sido una barrera para la introducción de nuevas estrategias. El resultado es un ámbito corporativo que se caracteriza por fuertes relaciones locales, vínculos externos pobremente desarrollados en comparación con Ellingsøy, y normas de conducta que evitan la reorganización del clúster. El reto en una situación de tanto aislamiento es suplementar las redes locales con nuevas relaciones y conocimiento externo. La importancia de las relaciones externas se ilustra en el siguiente caso estudiado.

VI. North Cape (Cabo Norte): Dependencia externa y ámbitos corporativos

1. Organización económica y reestructuración

El pequeño clúster de North Cape también se encuentra en Finnmark. Por lo tanto, las condiciones regionales de la industria son similares a las de Båtsfjord. A pesar de esto, el proceso reestructurativo de

North Cape ha sido mucho más general que en Båtsfjord. Aunque las descargas de bacalao crecieron más del doble de 1980 a 1999, como resultado de las importaciones de Rusia, el empleo en la industria de procesado de pescado cayó de 400 a menos de 150. Actualmente, la industria está compuesta por cinco empresas. Corporaciones externas controlan cuatro de ellas, mientras que la propiedad de la otra la comparten agentes locales y externos. Durante los 90, las corporaciones cerraron la industria de trabajo intensivo para la producción de filete e introdujeron una moderna industria de pescado salado³. Al contrario que en Båtsfjord, la producción de filete en North Cape ha desaparecido y sido reemplazada por la producción de pescado salado y fresco.

Los ámbitos sociales relacionados con el clúster de North Cape son del mismo tipo que en Båtsfjord (el ámbito regional de Barents, un ámbito comunitario local, y un ámbito corporativo), pero los ámbitos de North Cape son más dinámicos y otros presentan otras escalas geográficas. El dominio de corporaciones externas en North Cape ha reducido el número de funciones económicas realizadas por las plantas locales, pero esto ha tenido un efecto limitado en las relaciones de aprovisionamiento de las firmas. El principal objetivo de la planta local es comprar y procesar capturas de la flota costera local y de los arrastreros. Los ámbitos relacionados con el procesado de pescado en North Cape aparecen ilustrados en la Figura 4. Cada uno de los cinco puntos de la figura representa una firma. Las cinco elipses grises verticales ilustran los ámbitos corporativos externos de estas cinco corporaciones. La escala geográfica de estos ámbitos es nacional o internacional. La elipse horizontal blanca

³ Las descargas de bacalao por persona-año se triplicaron en los 1990.

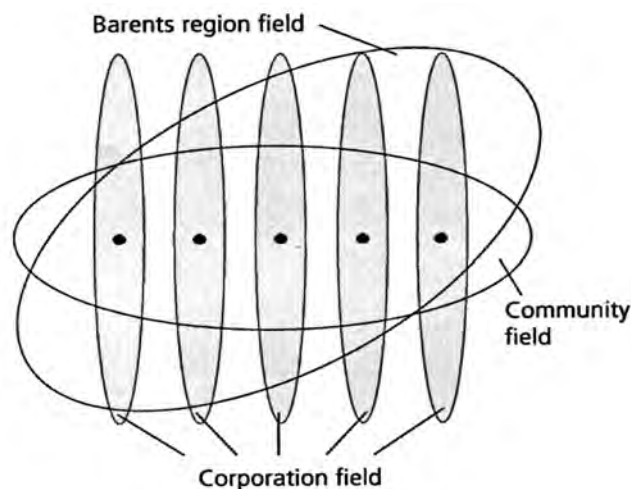


Figura 4. El sistema de ámbito de la industria de procesamiento de pescado de Cabo Norte.

ilustra el ámbito comunitario en el que operan todas las empresas. La escala de este ámbito es local. La elipse blanca inclinada ilustra el ámbito regional de Barents. Todas las empresas de Cabo Norte están en este ámbito, pero la mayoría de sus agentes se encuentran fuera de la comunidad local. La escala de este ámbito es regional (escandinava). El color gris se usa para indicar las normas de conducta que dominan estos ámbitos.

2. El ámbito regional de Barents

Como ya se ha comentado en el caso de Båtsfjord, un directivo de éxito de una fábrica de Finnmark debe conocer las normas de conducta del *ámbito regional de Barents*. Como en Båtsfjord, los directivos son de origen local y la mayoría de ellos han aprendido las normas por medio de la experiencia profesional como pescadores o trabajadores en la industria pesquera. Esto también influye en las muchas relaciones de los directivos de North Cape con los rusos. Actualmente, los arrastreros rusos son responsables de casi la mitad de las descargas. Al situar sus plantas en puertos periféricos de North Cape y contratar

directivos con experiencia en el ámbito regional de Barents, las corporaciones externas consiguen acceder a las normas informales de conducta de este ámbito.

3. Los ámbitos corporativos y comunitarios

Uno de las principales razones de divergencia en los procesos de reestructuración de los clusters de Båtsfjord y North Cape es el hecho de que las corporaciones externas tienen una gran influencia en la organización económica del segundo. Después de que estas corporaciones externas se hiciesen con empresas locales en bancarrota, introdujeron nuevas normas de conducta en North Cape. Estas corporaciones externas no pertenecían a la cultura del filete de Finnmark. Tradicionalmente han concentrado sus esfuerzos en el pescado salado. La estructura de propiedad afecta a la producción y las relaciones interempresariales del clúster, ya que las sucursales controladas externamente reducen sus relaciones de producción e interempresariales al mínimo en el *ámbito comunitario*. Las decisiones sobre inversiones y cambios

en la estrategia de producción también están controladas externamente. Las centrales de las empresas y sus departamentos de exportación se encargan de las relaciones de marketing. Consecuentemente, se ha establecido una división espacial del trabajo, manteniendo relaciones de producción y actividades de I+D fuera del clúster local.

Las plantas de North Cape controladas externamente están por lo tanto integradas en *ámbitos corporativos* que consisten en relaciones entre divisiones de una única corporación. En estos ámbitos, los directivos locales de las plantas controladas desde el exterior se les inculcan normas de conducta que sostienen vínculos paternalistas entre la corporación central y sus subsidiarias. También se observa lealtad hacia la división interna del trabajo y las líneas específicas de producción de diferentes divisiones. Este es un obstáculo para el desarrollo de redes de productores en el ámbito comunitario. Así, el caso de North Cape parece apoyar el argumento de Glasmeyer (1988) de que las sucursales de propiedad externa tienden a perjudicar los vínculos y beneficios indirectos locales de un clúster. Otros ven a estas corporaciones con varias sucursales como entornos complejos de conocimiento y no simplemente como procesadores de transacciones basadas en contratos (Amin y Cohendet, 1999). En estos enfoques, se analizan diferentes efectos de los beneficios

indirectos de las inversiones externas en relación con los motivos de las empresas para realizar la inversión. Sin embargo, cuando el principal motivo de las inversiones externas es conseguir acceder a recursos naturales, como en el caso del clúster de procesado de pescado de North Cape, el resultado es más la estandarización de la producción local que la introducción de nuevos conocimientos en el clúster.

4. Dinámicas, coordinación y capacidades entre ámbitos

Por lo tanto, las empresas del clúster de North Cape han sido integradas en un ámbito corporativo a gran escala dominado por agentes externos. Esto parece haber hecho que las firmas estén más orientadas al mercado⁴. La ausencia de relaciones entre las empresas y proyectos corporativos en el ámbito comunitario reduce los beneficios indirectos locales y limita la divulgación de tecnología, competencia, y filosofía empresarial por parte de las empresas de propietarios externos a otros agentes de North Cape. Sin embargo, comparado con Båtsfjord, el clúster de North Cape está considerablemente más orientado al mundo exterior. Las corporaciones externas recién llegadas y sus normas de conducta han reducido la influencia del ámbito comunitario en el clúster. El hecho de ser propiedad de corporaciones externas ha introducido una

⁴ El ya mencionado debate del «impuesto sobre recursos» ilustra las normas de conducta derivadas externamente del clúster de procesado de pescado de North Cape. Los directivos de las empresas de North Cape rechazaron la sugerencia de tasar el pescado para exportar sin procesar desde Finnmark. Temían que esto pudiese tener efectos negativos en la mezcla de productos de North Cape, es decir, entre pescado salado y sin procesar. En el debate en la prensa local, los directivos señalaban los efectos positivos de la liberalización de la industria pesquera, como el acceso libre al pescado ruso, la abolición de los monopolios de exportación, y acceso más seguro a los mercados a través del acuerdo con la UE. Un directivo argumentaba que estos procesos globales habían incrementado la posibilidad de que las empresas se concentrasen en combinar la producción de pescado salado y la exportación de pescado fresco. Por esta razón, tienen la flexibilidad necesaria no sólo para preocuparse de otras especies diferentes al bacalao, sino también para usar la capacidad de descarga de sus plantas de producción más eficientemente. En una carta abierta en la prensa local al Ministro noruego de pesca, el directivo argumentaba que se debe permitir a las empresas concentrarse en productos rentables. Sólo de esa manera podría asegurarse el futuro de las empresas y el empleo en las zonas (rurales).

forma de gestión basada en normas formalizadas, en contraste con las normas informales de conducta que todavía dominan en otros clusters de la región de Finnmark —por ejemplo, Båtsfjord. Así, opinamos que *las principales ventajas competitivas del clúster de North Cape están relacionadas con las dinámicas del ámbito corporativo.*

VII. Debate y conclusión

Este informe ha explicado teóricamente por que los clusters industriales difieren en términos de organización y evolución económica, al centrarse en como las empresas locales se sitúan en diferentes ámbitos y normas de conducta sociales. Este método ha permitido la comprensión tanto de los factores locales (clúster-endémico) como externos que influyen en la evolución de la industria local.

Nuestro marco teórico se ha demostrado útil para propuestas empíricas. El informe usó el marco de tres casos de clusters noruegos, demostrando que las empresas pesqueras noruegas se encuentran en ámbitos sociales de diferentes escalas espaciales, donde las reglas de conducta muestran la pauta de las estrategias de gestión: ámbitos corporativos, ámbitos comunitarios y otros ámbitos sociales. Estos diferentes ámbitos sociales facilitan diferentes formas de coordinación interempresarial y crean diferentes tipos de capacidades, haciendo avanzar el desarrollo de los clusters estudiados en diferentes direcciones.

Nuestras conclusiones en lo referente a la relación entre los clusters industriales y el ámbito social se pueden resumir del siguiente modo:

□ *A pesar de ensanchar la comprensión tiempo-espacio, las prácticas económicas permanecen encuadradas en los ámbitos sociales.* En el clúster de Ellingsøy, especiales normas de conducta gobiernan la producción y comercialización de pescado

curado y salado, la información entre firmas y la ética de trabajo es fluida. En los clusters de Båtsfjord y North Cape, las normas de conducta y capacidades vinculadas al mercado ruso de pescado sin procesar tienen particular importancia. Las empresas de Båtsfjord siguen normas de conducta del ámbito comunitario, mientras que este enfoque se acabó en North Cape con la introducción de empresas externas.

□ *Los ámbitos sociales relacionados con los clusters pueden ser tanto locales como globales.* Todos los casos demuestran que las normas de conducta importantes para la coordinación y capacidades de los clusters se encuentran en ámbitos próximos geográficamente —o sea, ámbitos comunitarios (todos los casos), ámbitos familiares (Ellingsøy), y ámbitos cooperativos (Båtsfjord)— y en ámbitos que superan las fronteras geográficas del clúster —es decir, el ámbito del bacalao (Ellingsøy), el ámbito regional de Barents (Båtsfjord y North Cape), y el ámbito corporativo nacional noruego (North Cape).

□ *Los ámbitos sociales influyen en la competitividad de los clusters.* En los clusters de Ellingsøy y North Cape, las empresas locales podían crear capacidades en base a su establecimiento en diferentes ámbitos sociales, mientras que el clúster de Båtsfjord está dominado por un ámbito social que llevó al estasis, lo que a largo plazo probablemente minará la competitividad de las empresas.

□ *Por lo tanto, las normas de conducta pueden convertirse en obstáculos para el desarrollo del clúster.* En el clúster de Båtsfjord, las normas de conducta del ámbito comunitario dominante afectan significativamente a la coordinación de las redes locales, influyendo para que los dirigentes de las empresas mantengan estrategias de producción de trabajo intensivo (considerado por los locales como método de desarrollo sostenido para la comunidad local).

Así, el clúster está al borde del aislamiento a causa de las normas de la organización económica. En cambio, en los clusters de Ellingsøy y North Cape, los sistemas de ámbito social facilitan la reestructuración.

Nuestras conclusiones sobre la importancia de la proximidad geográfica para el clustering industrial son las siguientes:

□ *Los clusters dominados por ámbitos sociales próximos geográficamente son vulnerables al estancamiento*, ya que las normas de conducta locales pueden facilitar la coordinación en las redes locales, pero también pueden llevar a la colusión y reticencia a aceptar la reestructuración.

□ *Los clusters que se encuentran en ámbitos sociales de diferentes escalas geográficas obtienen mejores resultados al generar capacidades de red y a nivel de empresa*, ya que se ven estimulados por procesos de aprendizaje y entradas de conocimiento del exterior. Esto incrementa su capacidad para ajustarse a la creciente competitividad global.

En suma, nuestro estudio ha ejemplificado la complejidad geográfica del clustering. El grado en el que se interrelacionan los ámbitos sociales y la importancia de la proximidad varían claramente entre clusters, y esto influye en su organización económica.

Bibliografía

AMIN, A. & P. COHENDET (1999): «Learning y Adaptation in Decentralised Business Networks». *Environment y Planning D: Society y Space*, vol. 17, págs. 87–104.

AMIN, A. & N. THRIFT (1994): «Living in the Global». In *Globalization, Institutions, y Regional Development in Europe*, ed. A. Amin & N. Thrift. Oxford: Oxford University Press.

APPOLD, S. J (1995): «Agglomeration, Interorganizational Networks y Competitive Performance in the U.S. Metalworking Sector». *Economic Geography*, vol. 71, págs. 27–54.

ARBO, P. & B. HERSOUG (1997): «The Globalization of the Fishing Industry y the Case of Finnmark». *Marine Policy*, vol. 21, págs. 121–42.

ASHEIM, B. (1992): «Flexible Specialization, Industrial Districts y Small Firms: A Critical Appraisal». In *Regional Development y Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization*, ed. H. Ernste & V. Meier. London: Belhaven.

BARNEY, J. B (1991): «Firm Resources y Sustained Competitive Advantage». *Journal of Management*, vol. 17, págs. 99–120.

BECCATINI, G. (1992): «The Marshallian Industrial Districts y Small Firms: A Critical Appraisal». In *Regional Development y Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization*, ed. H. Ernste & V. Meier. London: Belhaven.

BRUSCO, S. (1982): «The Emilian Model: Productive Decentralisation y Social Integration». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, págs. 167–84.

BRUSCO, S. (1986): «Small Firms y Industrial Districts: The Experience of Italy». In *New Firms y Regional Development in Europe*, ed. D. Keeble & E. Wever. London: Croom Helm.

CREVOISIER, O. & D. MAILLAT (1991): «Milieu, Industrial Organization, y Territorial Production System: Toward a New Theory of Spatial Development». In *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, ed. R. Camagni. London: Belhaven Press.

DiMAGGIO, P. J & W. W POWELL (1991): «The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism y Collective Rationality in Organizational Ámbitos». In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, ed. W. W Powell & P. J DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.

- FISHERY STATISTICS (1997–1998): NOS C 683, Statistics Norway.
- FLØYSAND, A. & S-E JAKOBSEN (Winter 2001-2002): «Clusters, Social fields, and Capabilities. Rules and Restructuring in Norwegian Fish-Processing Clusters». *International Studies of Management & Organization*, vol. 31, págs. 36-57.
- FLØYSAND, A. & S-E JAKOBSEN (2001): «Regional Diversification in the Norwegian Fish-Processing Industry». *Norwegian Journal of Geography*, vol. 55, págs. 17–25.
- FLØYSAND, A. & K. B LINDKVIST (2001): «Globalisation, Local Capitalism, y Fishery Communities in Change». *Marine Policy*, vol. 25, págs. 113–21.
- GLASMEYER, A. K (1988): «Factors Governing the Development of High Tech Industry Agglomerations: A Tale of Three Cities». *Regional Studies*, vol. 22, págs. 287–301.
- GRANOVETTER, M. (1973): «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology*, vol. 78: 1360–80.
- GRANOVETTER, M. (1992): «Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis». *Acta Sociologica*, vol. 35, págs. 3–11.
- GRABHER, G. (1993): «Rediscovering the Social in the Economics of Inter-Firm Relations». In *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, ed. G. Grabher. London: Routledge.
- GRØNHAUG, R. (1978): «Scale as a Variable in Analysis: Ámbito in Social Organization in Herat, Northwest Afghanistan». In *Scale y Social Organization*, ed. F. Barth. Oslo: Universitetsforlaget.
- HARVEY, D. (1989): *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.
- HERSOU, B. (1996): «Social Considerations in Fisheries Planning y Management: Real Objectives or a Defence of the Status Quo?». In *Fisheries Management in Crisis*, ed. K. Crean & D. Symes. Oxford: Blackwell.
- JAKOBSEN, S-E (1999): «Development of Local Capitalism in Norwegian Fish Farming». *Marine Policy*, vol. 23, págs. 117–30.
- JEPPERSON, R. L (1991): «Institutions, Institutional Effects, y Institutionalism». In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, ed. W. W Powell & P. J DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- JULIUS, D. (1990): *Global Companies y Public Policy*. London: RIIA/Pinter.
- KRUGMAN, P. (1991): *Geography y Trade*. Cambridge: MIT Press.
- LINDKVIST, K. B (1996): «Norwegian Fisheries y the Basis of Regional Development». *Norwegian Journal of Geography*, vol. 50, págs. 171–86.
- LORENZEN, M. (Winter 2001-2002): «Ties, Trust, and Trade. Elements of a Theory of Coordination in Industrial Clusters». *International Studies of Management & Organizatin*, vol. 31, págs. 14-35.
- MALMBERG, A. (1997): «Industrial Geography: Location y Learning». *Progress in Human Geography*, vol. 21, págs. 573–82.
- MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*. London: Macmillan.
- MASKELL P., ESKELINEN H., HANNIBALSON I., MALMBERG A. & E. VATNE (1998): *Competitiveness, Localised Learning y Regional Development: Specialisation y Prosperity in Small Open Economies*. London: Routledge.
- MASKELL, P. & A. MALMBERG (1999): «Localised Learning y Industrial Competitiveness». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, págs. 167–85.
- METCALFE, J. S & A. JAMES (2000): «Knowledge y Capabilities: A New View of the Firm». In *Resources, Technology, y Strategy: Explorations in the Resource-Based Perspective*, ed. N. Foss & P. L Robertson. London: Routledge.

NEUBAUER, F. & A. G LANK (1998): *The Family Business: Its Governance for Sustainability*. London: Macmillan.

OHMAE, K. (1990): *The Borderless World*. London: Collins.

PIORE, M. J & C. F SABEL (1984): *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.

PORTER, M. E (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan.

PORTER, M. E (1998): «Clusters y the New Economics of Competition». *Harvard Business Review* (November–December), págs. 77–90.

PORTER, M. E (2000): «Location, Competition, y Economic Development: Local Clusters in a Global Economy». *Economic Development Quarterly*, vol. 14, págs. 15–34.

PUTNAM, R. D (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

ROSENFELD, S. A (1997): «Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development». *European Planning Studies*, vol. 5, págs. 3–23.

SCOTT, A. J (1988): *New Industrial Spaces*. London: Pion.

SCOTT, A. J (1995): «The Geographic Foundations of Industrial Performance». *Competition y Change*, vol. 1, págs. 51–66.

WERNERFELT, B. (1984): «A Resource-Based View of the Firm». *Strategic Management Journal*, vol. 5, págs. 171–80.

WILLIAMSON, O. E (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.