

1) *Las redes determinadas por una empresa organizadora.* En las redes en las que existe un agente coordinador, los elementos constitutivos son el tipo de relación que se establece entre las empresas núcleo y sus proveedores de origen local y el proceso de generación de competencias de las empresas involucradas. Por lo tanto, la caracterización del concepto de red implica (a) la existencia de una relación comercial proveedor-núcleo; (b) el desarrollo de capacidades competitivas en los proveedores; y (c) la generación y transmisión de conocimientos intra e inter empresas y con el núcleo.

El núcleo de la red es la unidad de producción que articula los distintos bienes y servicios intermedios adquiridos en el mercado. En primer lugar, la naturaleza de la relación núcleo-proveedor varía de acuerdo con la procedencia del bien intermedio (mercado local o internacional de bienes y servicios intermedios) y de la capacidad de generar interacciones que van más allá de las relaciones comerciales. Las redes productivas en la región latinoamericana manifiestan un aspecto común: lo más difícil de producir se hace afuera y las decisiones de inversión (y, aun más, las que se refieren a los procesos innovativos) se toman lejos.

La idea de *voice* Hirschmanniana puede ser útil para explicar que las sociedades progresan desde lo mínimo, cuando surgen los que “con una dinámica creativa, original, reclaman o se organizan con la intención de exigir o lograr una mejora en un servicio o un derecho que se había deteriorado”. Es el concepto de “voice” como “...actividad pública que no exige necesariamente organización, pero al menos una concertación con los otros” (Hirschman, 1996). En síntesis, significa valorar los segmentos de la sociedad donde las competencias de los agentes (empresas, investigadores) y sus interrelaciones permiten, al menos en potencia, equilibrar el poder en la red y que ese poder sea ejercido (gobernanza de la red), es decir, que los que tienen algo para decir, para hacer, para innovar, asuman esa capacidad de intervención.

2) *Los sistemas más auto organizados que no tienen coordinadores específicos.* Se pueden asimilar a los conformados por los sistemas territoriales donde las PyMES, cumplen un papel dinámico al asociarse en el proceso productivo con otras similares y con empresas más grandes. En algunos casos están fuertemente ligadas con el exterior para comercializar sus productos (y por ende, son muy permeables a lo que allí sucede en cuanto a gustos y modas). En este caso, es posible encontrar mayores niveles de cooperación y una cierta simetría en los flujos informativos y de conocimiento. Es importante el papel del contexto institucional, ya que son los acuerdos explícitos los que dan certidumbre a una serie de relaciones, donde no hay una clara dominación de una de las partes. El modelo italiano de los distritos industriales es un caso representativo de estas relaciones, planteadas en un contexto flexible y con capacidad para fomentar la innovación continua. Las redes de relaciones sociales son el capital social, y aportan señales de información necesarias para garantizar la transmisión eficiente del conocimiento tácito en el mercado laboral interno y externo (Saxenian, 1996; Lam, 2002).

Esto nos lleva a considerar que las ventajas competitivas de las empresas y de las instituciones dependen de su propia potencialidad para transformar conocimientos genéricos en específicos a partir de competencias estáticas y de su acumulación dinámica.

En la dinámica que explica la interacción entre los agentes integrantes de las redes productivas inciden los denominados planos micro, meta y mesoeconómicos. Allí es donde se construye el entorno. El *plano meta* alude al grado de valorización social de los procesos de aprendizaje, al grado de cohesión y a la importancia de la memoria colectiva, a la habilidad para formular un modelo de desarrollo, estrategias y políticas. El *plano mesoeconómico* involucra cuestiones tales como el grado de desarrollo de las instituciones, de la estructura productiva y de servicios, el tipo de regulación de los mercados, las políticas de competitividad, la importancia alcanzada por las interrelaciones formales e informales entre las empresas, y de éstas con otras instituciones.

Estos planos están fuertemente vinculados. El plano metaeconómico constituye el sustrato para las articulaciones meso y micro. Eso no significa que no puedan existir conductas microeconómicas virtuosas en ausencia de los elementos meso y metaeconómicos planteados. Una característica generalizable de estos casos es su carácter aislado, escasamente reproducible y poco sistémico. En una sociedad con escasa memoria colectiva, con débil valorización de los procesos de aprendizaje, y con escasa capacidad para generar interacciones continuadas entre los agentes, la capacidad de desarrollo es limitada. Parafraseando a Hirschman en estos casos (muy frecuentes en América Latina), es difícil mantener un grado mínimo de espíritu público en la ciudadanía en general y en la burocracia en particular que evite lo que Maquiavelo llamaba *corrruzione*, lo cual no significaba corrupción, sino la pérdida del espíritu público, y la presencia sólo de intereses privados e individuales.

Una mayor articulación social e integración en la estructura económica, que posibilite el aprovechamiento de los recursos humanos, no es un proceso automático que el mercado pueda desarrollar por sí mismo. Por el contrario, el desarrollo de la economía del conocimiento y la generación de nuevas ventajas competitivas es un arduo camino, que requiere romper con las antiguas formas y reelaborar nuevos acuerdos sociales que modifiquen las modalidades del aprendizaje individual y colectivo. Cualquier intento de incorporar nuevas relaciones sociales y competencias genera necesariamente cambios en la distribución del poder en la red, en las instituciones y en el territorio.

Autoorganización y jerarquías en la estructura de las redes

La difusión del conocimiento en las redes productivas y sistemas territoriales depende fundamentalmente del patrón de autoorganización y de la jerarquía que se establece entre los integrantes de la red. La simetría o asimetría en el acceso a los factores productivos (entre ellos el conocimiento) y el acceso a los mercados son dos elementos determinantes de la jerarquía y la interacción entre los agentes productivos.

En modo estilizado, de los análisis presentados en este libro, la configuración y los modelos de autoorganización de las redes productivas pueden definirse a partir de los siguientes patrones: