
Clusters y multinacionales



CLUSTERS, MULTINACIONALES Y PROCESOS DE MULTI- LOCALIZACIÓN UNA INTRODUCCIÓN NECESARIA

JOSÉ LUIS HERVÁS OLIVER

Universidad Politécnica de Valencia

GREGORIO GONZÁLEZ

Universitat de Valencia

FRANCISCA SEMPERE

Universidad Politécnica de Valencia

Los *clusters* son importantes instrumentos de desarrollo económico y potenciadores de la innovación. Los *clusters* industriales proporcionan un ecosistema de innovación fértil, especialmente para las pymes, quienes colaboran y aprenden conjuntamente con instituciones, proveedores, clientes y competidores en la misma área geográfica [European Commission] (1). Actualmente, los

clusters geográficos, definidos como concentraciones geográficas de empresas e instituciones en industrias relacionadas (Porter, 1990; 1998) son una prioridad para el programa de investigación Horizonte 2020 de la Unión Europea, que apunta que el 38% de los empleos en la Unión Europea se localizan en concentraciones regionales y locales. De la misma manera, España es el país de Europa, junto con Italia y Alemania, que más aglomeraciones o sistemas productivos locales presenta, sobre todo en la industria (Brenner, 2006; Boix y Trullen, 2010). En cuanto al turismo, también se ocupan posiciones relevantes (Boix, 2015). En la literatura actual sobre los *clusters* industriales destaca, cada vez en mayor medida, la necesidad de abrir los territorios y conectarlos con cadenas de valor globales (Bathelt, Malmberg y Maskell, 2004; Hervás-Oliver y Boix-Domènech, 2013; Iammarino y McCann, 2013), destacando el rol jugado por las multinacionales como elemento de conexión y coordinación de dichas cadenas de valor.

Esta conectividad entre *clusters* se basa en conexiones globales entre organizaciones (*global-based pipelines*), mayoritariamente subsidiarias de multinacionales y las interacciones de éstas últimas con los territorios en que se ubican. Sin embargo, como se discute en este artículo, las literaturas sobre los *clusters* y las multinacionales (MNEs) se presentan mayormente desconectadas. Dicha interacción competitiva entre las MNEs y

los territorios es clave, puesto que su análisis permite afrontar diversos fenómenos de estudio aun no resueltos en el debate académico. A título de ejemplo, podemos destacar un conjunto de cuestiones no resueltas o que presentan poca evidencia para ser concluyentes. Por ejemplo, ¿Qué efecto tiene la entrada de MNEs en los *clusters*: obstaculiza o desarrolla la aglomeración? En segundo lugar, ¿cuándo, en qué momento del *cluster*, entran las MNEs? ¿Qué ganancia obtienen las empresas entrantes? ¿Cuánto ganan las pymes y el tejido industrial del territorio? ¿Qué recursos específicos se buscan en la entrada? ¿Qué mecanismo de entrada utilizan las MNEs para acceder a los *clusters*? ¿Qué está pasando con la entrada de inversión extranjera en Europa proveniente de países emergentes? ¿Hay un fenómeno de reindustrialización en Europa caracterizado por la vuelta de actividades previamente deslocalizadas por razones de coste (*backshoring*)? Estas y muchas otras cuestiones se presentan como oportunidades de investigación en el fenómeno de estudio de los *clusters* y las multinacionales, aspectos que son tratados en el presente artículo y que se desarrollan a lo largo del presente monográfico dedicado a ello.

En particular, y dentro de este contexto, el objetivo del presente artículo consiste en poner sobre la mesa alguna de las cuestiones más importantes sobre el fenómeno de los *clusters* y su actividad internacional en un entorno de globalización y cadenas de valor globales,

analizando el papel clave que las multinacionales desarrollan en dicho proceso. Así, las multinacionales y la inversión extranjera (FDI) que representan se analizan como lo que son realmente: el principal motor de la globalización y de la conexión global entre territorios o *clusters* de diversos países. Dicho análisis de las mismas se realizan, principalmente, desde el punto de vista de su impacto en los territorios donde se ubican y, en especial, desde el punto de vista de sus relaciones e influencias sobre el tejido local de pymes que representan la mayoría de los *clusters* en España y Europa. Por último, el presente artículo también aborda el tema de la «vuelta a casa» o *backshoring*, un proceso por el cual observamos como ciertas empresas e industrias previamente deslocalizadas (*offshoring*) presentan relocalizaciones a sus lugares de origen tras haber pasado experiencias fracasadas o haber afrontado, con poco o ningún éxito, un aumento vertiginoso de costes laborales en países asiáticos, sobre todo en China, empezando a reconsiderar y a poner en relieve otros factores clave como la flexibilidad, calidad, disminución de costes de inventario o mayor respuesta a mercados locales, factores todos ellos disponibles en territorio nacional y, en mayor medida, en los *clusters* industriales de donde dichas empresas partieron. Resulta muy interesante el análisis de dicho fenómeno, una vez que se empieza a agudizar el problema de la desconexión de la producción y el mercado o del I+D y la producción, al tiempo que la presencia en China ya no se puede justificar sólo por los costes laborales: estar en China requiere de vender en dicho mercado para que las estrategias sean rentables (ver Portero, Hervás-Oliver y Puig, 2012). En otras palabras, la nueva tendencia de *offshoring* no solo va a estar centrada en eficiencia y costes sino en búsqueda de mercados y clientes emergentes para el futuro.

El presente artículo se divide como sigue. Después de esta introducción, el siguiente punto trata sobre el análisis de la literatura del fenómeno estudiado, a través de un breve análisis bibliométrico. A continuación, se revisan las cadenas de valor globales como elementos de conexión de *clusters*. Posteriormente se analiza la tipología de multinacionales existentes en los *clusters*, mientras que en el quinto punto se aborda cuál es la ganancia real, si existe alguna, de las multinacionales en los *clusters*. Por último, antes de concluir y discutir las implicaciones del análisis, se presentan las últimas evidencias sobre los procesos de *backshoring* o vuelta a casa de actividades previamente deslocalizadas, y se analiza la deslocalización inversa por la que multinacionales de países emergentes deslocalizan actividades en Europa.

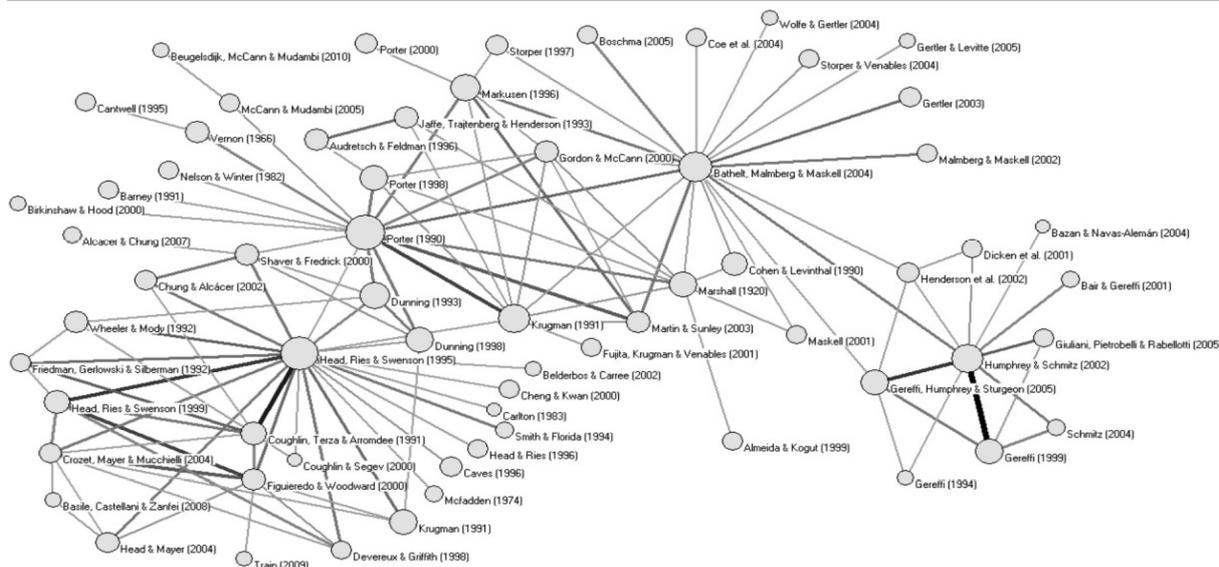
INTRODUCCIÓN Y NECESIDAD DE CONEXIÓN DE LAS LITERATURAS

Si bien las MNEs han estado tradicionalmente ligadas a la búsqueda de localizaciones concretas (Head, Ries y Swenson, 1995) y las aglomeraciones han estado presentes en la actividad económica internacional o internacionalización (Krugman, 1991; Porter, 1990),

en general, se evidencia una fragmentación de la línea de investigación entre la disciplina de la geografía económica (EG) y la estrategia/negocios internacionales (IB) que, de forma separada y con diversos paradigmas, abordan cuestiones similares siguiendo sus propios esquemas y conceptos de una manera paralela. Si bien Dunning (1998) apuntaba que es necesario entender la localización específica de la ubicación de las MNEs, esto es, el punto geográfico concreto para reducir los costes de transacción, más allá del país o nación de entrada como proxy para la localización de las MNEs, existe muy poca literatura de IB que haya profundizado en el tema, con alguna excepción (ver Beugelsdijk, Mudambi y Andersson, 2013, número especial de las MNEs en la *Journal of International Business Studies* sobre las MNEs y el espacio geográfico). Dicha falta de profundidad y estudio choca con la tendencia actual en la que prima la participación en cadenas de valor globales (GVC) y la generación de capacidad productiva doméstica a través de los *clusters* industriales para promover la atracción de MNEs externas y el aprendizaje o absorción de conocimiento de estas (UNCTAD, 2013:xvii). De hecho, como Beugelsdijk y Mudambi (2013) apuntan, la literatura de IB presenta unas debilidades serias debidas a la poco desarrollada idea de que el lugar y el espacio geográfico concreto importan, ya que tradicionalmente se ha asumido el país como unidad de análisis de localización de las MNEs (Beugelsdijk, McCann y Mudambi, 2010).

La literatura de IB, tradicionalmente, se ha referido a localización utilizando el ámbito nacional (por ejemplo, Dunning, 2009; McCann y Mudambi, 2004), desestimando así las especificidades y ventajas de las localizaciones geográficas concretas (*cluster* o regiones). Sin embargo, observamos como recientemente se da un giro hacia el concepto propio de territorio (por ejemplo, Beugelsdijk y Mudambi, 2013; Cantwell, 2009), reconociendo explícitamente el papel de los *spillovers* locales/regionales (beneficios basados en localizaciones concretas) y empezando a presentar especificidades y detalles de los espacios locales/regionales. Análogamente, si bien con notables excepciones (por ejemplo, Alcacer y Chung, 2014; Alcacer, Deszo y Zhao, 2013; Birkinshaw y Hood, 2000; Majocchi y Presutti, 2009; Meyer, Mudambi y Narula, 2011; Rugman, Verbeke y Yuan, 2011; Tallman y Chacar, 2011) la mayoría de la literatura de *offshoring* tampoco está relacionada con la localización geográfica concreta y la mayoría se sigue centrando en el país de origen/destino de las empresas internacionalizadas (Jensen y Pedersen, 2011). En consecuencia, también aparece desconectada con la literatura de los *clusters*. De manera similar, pero en sentido opuesto, y siguiendo a Beugelsdijk, McCann y Mudambi (2010), la literatura de los *clusters* o economía geográfica tampoco se ha basado en recoger cómo las características organizacionales de las empresas se relacionan con los espacios geográficos. Dicha desconexión se evidencia, fundamentalmente, en la separación de la literatura observada a través de un estudio bibliométrico que permite identificar y analizar el desarrollo de la investigación en el área.

FIGURA 1
NÚCLEO CON LOS PRINCIPALES DOCUMENTOS SOBRE CLUSTERS Y MULTINACIONALES IDENTIFICADOS A PARTIR DEL ESTUDIO BIBLIOMÉTRICO EFECTUADO.



FUENTE:

Partiendo del principio de que el conocimiento se difunde y se sanciona dentro de una comunidad académica fundamentalmente a través de publicaciones en las revistas científicas especializadas del área, la identificación, cuantificación y análisis de esas publicaciones permite, por tanto, realizar inferencias acerca de cuál es la orientación o las líneas temáticas de investigación más destacadas, las interrelaciones que mantienen entre sí e identificar a los investigadores y los trabajos de referencia para la comunidad de investigadores de la misma, entre otros aspectos (Moed, 2005; Price, 1965; 1980). Para caracterizar el desarrollo de la literatura científica sobre los *clusters* y las multinacionales, se efectuó una búsqueda bibliográfica de los documentos publicados sobre el tema recogidos en la base de datos *Social Sciences Citation Index* (SSCI) de Thomson Reuters, mediante el siguiente perfil de búsqueda ejecutado en el campo *topic* (título, resumen y palabras clave) que ha considerado diferentes sinónimos o términos relacionados con los conceptos de *cluster* y multinacional:

(*Cluster** OR *Agglomeration** OR *Industrial district**)
 AND (*Multinational** OR *Multi-national** OR *MNC** OR *MNE** OR «*global value chain*» or *offshor** or *transnational**)

Asimismo, con el propósito de centrar el análisis en relación con el propósito del estudio, los resultados fueron restringidos a los trabajos publicados en las revistas incluidas en las categorías temáticas *Economics*, *Management*, *Business*, *Geography*, *Planning development* and *Urban studies*. Se identificaron 447 artículos y 28 revisiones (475 documentos) que reunían 28.620 referencias bibliográficas, a partir de las cuales se efectuó un análisis de co-citas, metodología bibliométrica que trata de

realizar inferencias acerca del desarrollo del conocimiento en una disciplina o área de conocimiento a partir del estudio del grado o frecuencia de citación de las referencias bibliográficas y de su aparición conjunta asociada a otras referencias bibliográficas. Dos documentos son co-citados cuando mantienen vínculo de co-ocurrencia, es decir, cuando son citados simultáneamente en el listado de referencias bibliográficas de un tercer documento «citante». La base conceptual de esta metodología se basa en el hecho de que se considera que existe una afinidad temática entre ambos documentos co-citados, que será mayor cuanto mayor sea la frecuencia de aparición conjunta en otros trabajos de esos dos ítems (Small, 1973).

La representación gráfica de las co-citas entre los documentos aporta una información adicional más allá de determinar cuáles son los documentos de referencia en tanto que más citados dentro de un área de conocimiento, ya que permite identificar las estructuras o agrupaciones que conforman los documentos, que cabe interpretar como diferentes líneas temáticas o ámbitos de investigación existentes así como las interrelaciones establecidas entre los mismos (Glänzel y Thijs, 2012; Small y Crane, 1979).

En la figura 1 se representan en forma de red los principales documentos y vínculos de co-citación identificados (≥ 10 co-citas conjuntas). Los círculos o nodos representan los documentos y las líneas o enlaces que los unen los vínculos de co-citación entre los mismos. El grosor de las líneas refleja la intensidad de co-citación y el tamaño de los nodos el grado de citación de los documentos. Se identificaron 65 destacados documentos con un elevado grado de vinculación entre sí, que constituirían los trabajos de referencia que han

aportado los principales fundamentos teóricos y conceptuales al ámbito estudiado.

Tal y como se muestra en la figura 1, existe evidencia de que Head, Ries y Swenson (1995) apuntaron ya hace 20 años que los niveles de aglomeración en las industrias influyen y benefician las decisiones de localización de las multinacionales. Además, Head, Ries y Swenson (1995) es un artículo que enlaza la literatura económica y regional (e.g. Krugman, 1991) con la literatura de IB (por ejemplo, Dunning, 1998) y estrategia (Porter, 1998; Shaver y Flyer, 2000), e incluso la economía geográfica (por ejemplo, Marshal, 1920). Asimismo, en la figura 1 se pueden apreciar las tres grandes literaturas en el tema que nos ocupa, desde la economía internacional (abajo a la izquierda; Krugman, 1991; Head, Ries y Swenson, 1995), la estrategia (centro-izquierda; Shaver y Flyer, 2000) o la economía geográfica (arriba central y derecha; Bathelt, Malmberg y Maskell, 2004; Humphrey y Schmitz, 2002). Dichos trabajos clave, que actúan como conectores, son representaciones de la diversidad de literaturas que aparecen, entrecruzadas, en el debate académico, mostrando como dicho fenómeno de estudio es complejo, fragmentado y diverso, aspectos todos que dificultan su integración.

CLUSTERS, MNEs Y CADENAS DE VALOR GLOBALES †

En la actualidad resulta manifiesto el creciente interés que se observa en el desarrollo de territorios para encadenarlos e insertarlos a cadenas de valor globales, tal y como se expresa en los informes sobre las inversiones directas extranjeras (FDI) por parte de los organismos internacionales. En este sentido, tal y como apunta la UNCTAD (2013:168) la aglomeración o *clusterización* facilita beneficios económicos de participar en GVC. Las empresas locales o domésticas desarrollan una mayor oportunidad de capturar los beneficios de las CVGs cuando están localizadas en *clusters*, debido a la eficiencia colectiva de la concentración geográfica y el aumento potencial de las interacciones y el aprendizaje. En este sentido, no solo basta con desarrollar los *clusters*, sino que tenemos que procurar su inserción en la cadenas de valor globales, como es el caso de éxito de la industria del automóvil de España, por ejemplo, representada con importantes aglomeraciones de ensambladores y proveedores localizados en diversos puntos geográficos nacionales.

La literatura sobre *clusters* reconoce la conexión de los mismos en cadenas de valor globales (Amin y Thrift, 1992; Harrison, 1994), en el sentido de que los *clusters* actúan como nodos locales en redes globales (Amin y Thrift, 1992). Estas conexiones o vínculos externos son fuentes de conocimiento externo a los *clusters* (Bathelt, Malmberg y Maskell, 2004; Gertler y Levitte, 2005; Hervás-Oliver y Albors-Garrigós, 2008; Hervás-Oliver y Boix-Domènech, 2013). Las aglomeraciones promueven la internacionalización. La evidencia empírica ha confirmado este aspecto debido a la mayor propensión exportadora de las empresas ubicadas en *clusters*, debido a los mejores flujos de conocimiento y experiencia en el área

en la internacionalización (Plá-Barber y Puig, 2009). Majocchi y Presutti (2009) evidencian que las MNEs entran a los distritos industriales, atraídos también por la presencia de otras MNEs que previamente han invertido en ellos, reduciendo los costes de transacción de la entrada (Mariotti et al., 2010).

Asimismo, existe evidencia empírica del papel de los *clusters*/distritos industriales atrayendo MNEs (Menghinello, De Propriis y Driffield, 2010; Nachum y Keeble, 2003a; 2003b; Zaheer, Lamin y Subramani, 2009). Menghinello, De Propriis y Driffield (2010) evidencian en el sector manufacturero italiano como los distritos industriales atraen MNEs. Dicha entrada de FDI genera aumentos de la productividad regional, generando de forma complementaria sinergias debidas a la interacción entre FDI de MNEs y las aglomeraciones locales que mejor más las regiones y *clusters*. Asimismo, existe evidencia empírica (Mariotti, Piscitello y Elica, 2014) de que las externalidades locales en los *clusters*/distritos industriales facilitan enormemente la entrada de multinacionales, ya que el alto conocimiento local facilita que las MNEs puedan acceder sin la necesidad de mantener un socio local: se entra por compra de empresa existente, pero no hace falta mantenerla tanto tiempo, comparada con una compra de una empresa fuera de dichas aglomeraciones. En este sentido, las aglomeraciones actúan como substitutivos de las capacidades que posee la empresa local adquirida en el proceso de entrada.

Además, las inversiones directas (FDI) conectan y transmiten conocimiento (R&D, marketing, buenas prácticas de gestión, etc.) entre *clusters*, a través de las MNEs que actúan como conductos de transmisión en el ámbito global (Branstetter, 2006; Hervás-Oliver y Albors-Garrigós, 2008; Lorenzen y Mudambi, 2012; Mudambi, 2002). Conocimiento que se transmite en diferentes direcciones a través de la conexión de diferentes espacios geográficos o *clusters* (Nachum y Keeble, 2003a ;2003b; Hervás-Oliver y Boix-Domènech, 2013). Tal y como apunta el estudio de Saha, Fikri y Marchio (2014), para el período 1991-2011 en EE.UU, tres cuartos de los empleos creados por la entrada de FDI de empresas extranjeras se concentra en aglomeraciones empresariales, lo que evidencia como los *clusters*/aglomeraciones no sólo atraen FDI sino que, además, dichas inversiones directas refuerzan y mejoran los *clusters* existentes.

CLUSTERS Y LA TIPOLOGÍA DE MNEs †

Si bien el estudio de las multinacionales se ha limitado, mayormente, a las grandes empresas extranjeras con inversiones en otros países, un tema muy interesante que ha solido diluirse en el estudio de los *clusters* y las multinacionales es el papel de las «multinacionales de bolsillo», o empresas familiares, en ocasiones pymes, que actúan como empresas multinacionales. Son las llamadas *home-grown MNE* (Seditta, Caloffi y Belussi, 2013) o *indigenous MNEs* (Hervás-Oliver y Albors-Garrigós, 2008). Muchas de estas empresas se han desarrollado en los *clusters* industriales españoles, como por ejemplo Rebeca Sanver, Panama Jack o Pikolinos en el *cluster*

de calzado de Alicante, Cosentino en el *cluster* de mármol de Macael, Porcelanosa en el *cluster* cerámico de Castellón (junto con Pamesa, con inversiones directas en Brasil y otros países o *Torreid*, con presencia en más de 20 países, incluidas fábricas en China), Miniland o Injusa (que ha vuelto al *cluster* tras un paso por China), ambas en el sector juguete-plástico en Alicante (IBI-Onil). Dichas empresas, que en su día fueron pymes, son diferentes a las grandes multinacionales extranjeras y tienen un arraigo local mucho más intenso. Su característica esencial radica en que son un ejemplo para otras empresas locales, organizan las subcontrataciones con empresas pymes locales, transfieren conocimiento (en diseño, marketing, buenas prácticas de gestión e incluso I+D) al tejido productivo local y, normalmente, abanderan las exportaciones y prospecciones en mercados internacionales, aspectos estos que revierten en los tejidos locales donde dichas empresas se ubican.

En este punto de la interacción entre multinacionales y *clusters*, tal y como apuntan Sedita, Caloffi y Belussi (2013), en general, se evidencia que las MNEs pueden desencadenar la formación y el desarrollo de *clusters*, atraídas por bajos costes, como en el caso del *cluster* de zapatos en Pingzhou-China (600 empresas y 60.000 trabajadores); análogamente, las MNEs pueden hacer que los *clusters* se desarrollen, aportando capacidades y conocimiento atraídas por mano de obra cualificada, bajos costes y empresas auxiliares (*cluster* de zapatos en Timisoara, Rumania, con 300 empresas y 30.000 trabajadores, con las entradas de G&A, Cesare, Geox, etc.). Además, las MNEs pueden entrar en los *clusters* en fases posteriores (madurez del *cluster*), atraídas por el conocimiento, competencias, proveedores y trabajadores cualificados, como en el caso de el *cluster* de Montebelluna (Italia, productos y complementos deportivos de ski, trekking y equipación deportiva en general), con la entrada de Nike, Rossignol o Lange, así como el desarrollo de multinacionales locales (Geox, Stonefly, Nordica). También destaca el caso de Riviera del Brenta, *cluster* de zapatos, atrayendo importantes multinacionales en busca de conocimiento y habilidades (Armani, Prada, Louis Vuitton, etc.), en alianzas y adquisiciones con las multinacionales locales (Rossimoda, Corrado Maretti, etc.). Una característica general del proceso de entrada es que las empresas entrantes en el *cluster*, sobre todo en la fase de madurez, prefirieron la entrada por adquisición de empresas locales existentes, como manera de acceder rápidamente a los recursos y capacidades locales. Por ejemplo, en el *cluster* de Riviera del Brenta Prada adquirió Lamos, mientras que Luis Vuitton adquirió Corrado Maretti, Monique, Arcad y Rossimoda. De esta manera, la entrada a través de adquisición permite la absorción más rápida de los activos o recursos del territorio, accediendo de esta manera a las redes sociales inter-empresa e inter-personales.

CLUSTERS Y MNEs, ¿GANANCIA O PÉRDIDA EN LA ENTRADA? †

Si bien se reconoce que la entrada de MNEs en *clusters* beneficia al tejido empresarial local (Andersson,

Forsgren y Holm 2002; Malmberg y Waxell, 2007; Mariotti, Piscitello y Elia, 2014; Williams et al., 2008), no está del todo claro el beneficio de las MNEs entrantes que se localizan en determinadas concentraciones geográficas. En general, tenemos una inconclusa variedad de evidencias. Por una parte, se observa un patrón general de ganancias (por ejemplo, Birkinshaw y Hood 2000; Mariotti, Piscitello y Elia, 2014; Rugman y Verbeke, 2001) hasta el punto de que las aglomeraciones o beneficios locales pueden servir a las multinacionales para compensar su falta temporal de capacidades en la entrada.

Sin embargo, existe una importante evidencia empírica de las pérdidas o efectos negativos de la entrada de MNEs en *clusters*, debido a que existe una pérdida de conocimiento o recursos a favor del territorio o competidores (Cook et al., 2013), lo que se conoce como una «selección adversa» (Shave y Flyer, 2000). El proceso de selección adversa está enlazado con la evidencia empírica que demuestra que no existe una relación positiva entre las aglomeraciones y la performance empresarial (Canina, Enz y Harrison, 2005; Gilbert, McDougall y Audretsch, 2008; Kukalis, 2010; Stuart y Sorenson, 2003), debido sobre todo al hecho de que además de beneficios en las aglomeraciones existe un efecto negativo: una mayor competencia, con todos sus derivados (imitación, apropiabilidad, *spillovers*, etc.).

En este sentido, existen estudios que evidencian que las empresas débiles, en términos de recursos y capacidades, son las que más ganan en los *clusters*, debido a los *spillovers* que obtienen de las aglomeraciones y de las empresas fuertes (en términos de recursos y capacidades), por lo tanto la entrada de empresas fuertes presenta una pérdida competitiva (Canina, Enz y Harrison, 2005; Chung y Kalnins, 2001; Gilbert, McDougall y Audretsch, 2008; Kalnins y Chung, 2004; Shaver y Flyer, 2000). En contra, otra corriente de la literatura evidencia que son las empresas fuertes las que más se benefician en los *clusters* debido a su capacidad de absorción (McCann y Folta, 2011; Rigby y Brown, 2013).

El proceso de acceso a recursos locales, o cómo se gana o pierde en la entrada a un territorio está perfectamente recogido en Alcácer y Chung (2014). También en Alcácer, Deszo y Zhao (2013) se demuestra como ciertas aglomeraciones presentan un ajuste determinado a las empresas entrantes, distinto para cada empresa, al tiempo que cierto tipo de conocimiento es más transferible que otro. Por lo tanto, la entrada en *clusters* no favorece a todas las empresas por igual, dependiendo de sus recursos y capacidades, al tiempo que existe un proceso de interacción estratégica entre las empresas que entran y las que están previamente localizadas en los *clusters*. De esta forma, con el trabajo de Alcácer, Deszo y Zhao (2013) se abre la puerta a considerar las características específicas de las empresas entrantes (y existentes) y los *clusters*, de cara a determinar que los beneficios, si existen, no siempre son iguales para todas las empresas y situaciones (diversidad de *clusters*). En Alcácer y Chung

(2014) se refina el modelo y se demuestra, de forma empírica: (i) la concentración de factores en manos de pocas empresas (grandes en situaciones oligopolísticas en el *cluster*) dificulta la apropiación de recursos a los nuevos entrantes, con lo que se evita o modera la entrada de empresas nuevas en el *cluster*; (ii) las empresas sobre todo buscan aglomeraciones de trabajo y conocimiento, ambos poco móviles, al tiempo que los proveedores, aunque importantes, sí se pueden desplazar, por lo tanto estos atraen y fomentan menos la entrada de empresas nuevas, comparado con aquellos; (iii) ciertos activos son más transferibles y apropiables que otros. Con este marco teórico y evidencia empírica se demuestra que no todos los *clusters* atraen por igual, no todos los recursos son apropiables y no todas las empresas se van a localizar en *clusters* ni a ganar lo mismo, en caso de que existan beneficios económicos.

¿HACIA UN REINDUSTRIALIZACIÓN DE EUROPA Y USA? EL PAPEL DEL TERRITORIO EN UNA ECONOMÍA GLOBAL Y LA DESLOCALIZACIÓN INVERSA †

En general, la consideración de las MNEs y la búsqueda de localizaciones específicas que ofrezcan ventajas no deja de ser un proceso dinámico y cambiante y algunas de las actividades que han estado relocalizadas (*offshoring*) a países de bajo coste acaban volviendo al país de origen (*backshoring*) u otras localizaciones más cercanas a aquél (*reshoring*) (por ejemplo, Kinkel y Maloca, 2009). Tal y como se apunta, las decisiones puramente basadas en costes dejan de tener cierta utilidad, en el sentido de que las empresas deben de entender los desarrollos dinámicos de las diferentes localizaciones (Kinkel, 2012; Tate, Stewart y Daly, 2014) y, sobre todo, entender el papel cada vez más importante de los mercados de destino y sus clientes (Tate, Stewart y Daly, 2014). En un estudio sobre empresas manufactureras en Alemania, utilizándose el European Manufacturing Survey (EMS), Kinkel (2012) muestra como el fenómeno relevante de vuelta a casa de actividades que estaban deslocalizadas en terceros países (*backshoring*), sobre todo en situaciones de crisis. En particular, dicho estudio evidencia cómo, en promedio, alrededor de 570 empresas manufactureras alemanas traen de vuelta a casa parte de sus actividades deslocalizadas. Las razones que se apuntan para entender estos procesos de *backshoring* son, entre otras, la falta de flexibilidad y logística para atender correctamente a los clientes, los problemas de calidad en la producción y aumentos de costes laborales en el territorio de deslocalización. Dichos motivos chocan de frente con las razones que originalmente llevaron a las empresas a deslocalizar: proximidad a clientes y mercados y/o bajos costes laborales. Además, destinos de Europa del Este son menos atractivos, ya que además de tener costes similares a los de Asia, no presentan tasas interesantes de crecimiento ni de demanda potencial, sobre todo en el reciente período de crisis.

Al otro lado del Atlántico, observamos un fenómeno similar. En concreto, Tate, Stewart y Daly (2014) mues-

tran como las empresas americanas también revisan sus decisiones de localización, en concreto devolviendo a casa sus actividades previamente deslocalizadas o relocalizándolas a otros destinos más cerca de sus mercados. En particular, un 40% de las empresas del estudio manifestaban su percepción sobre la vuelta a los EEUU de actividades de producción previamente deslocalizadas, señalando como principal motivo su proximidad a sus clientes y mercados. En general se insiste en la flexibilidad de decisiones, en un modelo de múltiples estados (*multi-stage*) y escenarios que requiere de localizaciones también dinámicas y flexibles y, sobre todo, entendiendo que los destinos que una vez fueron eficientes en bajos costes cambian a ser demanda potencial, requiriendo diferentes enfoques y estrategias. Entre las empresas americanas, los motivos de cambiar decisiones y *backshoring* son fundamentalmente el auge de los costes laborales y de transporte (con la flexibilidad y costes de *stocks* incluidos). Alter nativamente, las potenciales ventajas de *backshoring* incluyen:

- Reducción de costes de inventario y transporte;
- Mejor atención de los consumidores locales;
- Reducción de potenciales pérdidas de propiedad intelectual, debido a la mayor protección en el mercado local;
- Reducción del riesgo de aumento de servicios debido a la alta competencia en los países de bajo coste;
- Mejorar la visibilidad y el arraigo social en el mercado (*made and sold in USA*);
- Reducir exposiciones a cambios de moneda y financiación excesiva para inventariar;
- Reducciones de coste potenciales por automatización.

Sin embargo, tal y como la literatura apunta, dichos cambios de patrón no implican que las relocalizaciones seguirán existiendo de manera persistente, sobre todo en Asia, si bien cada vez más por motivos de búsqueda de nuevos mercados y no tanto por ventajas de corto plazo de costes de producción. Siempre dependiendo de los sectores implicados.

Por otra parte, el Observatorio Europeo de Reestructuración (Eurofound) (2013) confirma la tendencia en Europa, señalando como la crisis ha rebajado el proceso de *offshoring*. En general, la deslocalización en Europa se ha dado sobre todo en manufacturas (con la excepción del Reino Unido, cuya tendencia es a deslocalizar servicios), concentrándose la mitad del proceso en la misma Europa y un tercio en los países asiáticos durante el período 2003-2013. ¿Qué ocurre con la entrada de FDI en Europa proveniente de países emergentes? En otras palabras, ¿existe una «deslocalización inversa», en el sentido de que los países

emergentes deslocalizan sus actividades en Europa, siguiendo el mismo patrón descrito pero al revés? La respuesta es sí. Crescenzi, Pietrobelli y Rabellotti (2015) analizan la siguiente pregunta ¿Cuál es la estrategia de localización de las multinacionales de países emergentes (EMNEs)? ¿Cómo difiere ésta de la estrategia de las multinacionales de los países avanzados, que es tradicionalmente la más estudiada? Analizando 22.065 proyectos de MNEs en la Unión Europea (UE27), los resultados sugieren lo siguiente:

- Las MNEs son atraídas por los mercados ricos de las regiones del centro de Europa (Alemania, Francia, Benelux, etc.);
- Cuando el motivo de entrada en Europa es la búsqueda de activos o conocimiento, entonces las aglomeraciones sectoriales son las que toman más fuerza, mientras que los motivos de eficiencia se diluyen más en los efectos nacionales o de país.
- Las EMNEs buscan sobre todo activos (conocimiento) y se localizan en zonas donde las aglomeraciones a nivel sectorial son intensas;
- las MNEs Europeas invirtiendo en Europa buscan regiones menos concentradas y más por motivos de mercado;

En esta línea, resulta interesante un caso particular a título de ejemplo: tal y como reportan Lazzaretti y Capone (2014), el *cluster* textil del Prato ha recibido de forma incesante inversión directa extranjera China desde el período 1990 hasta la actualidad, comprando empresas y buscando conocimiento y activos, revitalizando el *cluster* y conectándolo con las cadenas de valor globales y, especialmente, con China. Un patrón similar al propuesto por Crescenzi, Pietrobelli y Rabellotti (2015).

¿Y qué ocurre cuando las EMNEs adquieren conocimiento de *clusters* y regiones? En un estudio sobre 55 EMNEs en Italia y Alemania en el sector de maquinaria y equipamiento, Giuliani et al. (2014) demuestran que las EMNEs localizadas en países avanzados (Italia y Alemania) buscando activos y conocimiento, (i) se involucran en el ámbito local (comportamiento pro-activo y emprendedor, colaborando con empresas locales de manera formal e informal, desarrollan sus propias redes locales) y, (ii) se orientan en el ámbito global transfiriendo conocimiento y activos por el conducto interno hacia sus *head quarters*, esto es, depredando conocimiento del *cluster* hacia la matriz; (iii) contribuyen al desarrollo local, en el sentido que son autónomos en su proceso de decisión y, además, localizan en los *clusters* unidades de desarrollo de producto y I+D de cara a aprovechar las competencias locales disponibles.

CONCLUSIONES

El propósito del presente artículo ha consistido en realizar una revisión exhaustiva de la literatura al objeto de presentar las líneas de investigación seminales del fenómeno de la multi-localización, los *clusters* y

las multinacionales en su conjunto. Como se ha puesto de manifiesto, dicha interacción competitiva entre las MNEs y los territorios es clave, puesto que su análisis permite afrontar diversos fenómenos de estudio no resueltos que representan retos futuros para la investigación. A título de ejemplo, podemos resumir las cuestiones no resueltas que representan temas emergentes en la literatura: ¿Qué efecto tiene la entrada de MNEs en los *clusters*: obstaculiza o desarrolla la aglomeración? En segundo lugar, ¿cuándo, en qué momento del *cluster*, entran las MNEs? ¿Qué ganancia obtienen las empresas entrantes? ¿Y las pymes locales? ¿Qué recursos específicos se buscan en la entrada? ¿Qué mecanismo de entrada utilizan para acceder a los *clusters*? ¿Qué está pasando con la entrada de inversión extranjera en Europa proveniente de países emergentes? ¿Hay un fenómeno de reindustrialización en Europa caracterizado por la vuelta de actividades previamente deslocalizadas por razones de coste?

Tal y como hemos evidenciado, existe una manifiesta desconexión y fragmentación de las literaturas que, de manera individual y compartimentada, analizan nuestro fenómeno de estudio. Su integración y la formación de equipos multidisciplinares que abarquen geografía económica y negocios internacionales es muy necesaria, tal y como apuntan Beugelsdijk y Mudambi (2013) o Hervás-Oliver y Boix-Domènech (2013), entre otros.

La entrada de las MNEs, en general, presenta un efecto muy positivo para el territorio y el tejido de pymes industriales (por ejemplo, Menghinello, De Propriis y Driffield, 2010), ya que permite la conexión del territorio con las cadenas de valor globales, inyecta nuevo conocimiento y tecnología y estimula el mercado local en recursos como la innovación, la producción o la formación y capacitación de recursos humanos. Asimismo, cabe también apuntar que los *clusters* atraen a las MNEs (Menghinello, De Propriis y Driffield, 2010; Nachum y Keeble, 2003a; 2013b), ya que facilitan su inserción debido al conocimiento local existente (Mariotti, Nicolini y Piscitello, 2013). Las MNEs entran a los *clusters* en diferentes momentos del ciclo de vida (Sedita, Caloffi y Belussi, 2013), si bien es en el periodo de madurez el preferido para adquirir conocimiento, mientras que en la fases iniciales destaca la motivación de eficiencia, ya que durante la madurez los recursos se encarecen y la eficiencia baja.

Las empresas entrantes, en general, suelen ganar conocimiento en las áreas en las que el *cluster* es fuerte (Menghinello, De Propriis y Driffield, 2010; Wang et al., 2014), si bien también pueden existir pérdidas por aumentos de competencia, imitación o *spillovers* involuntarios (Hervás-Oliver y Boix-Domènech, 2013; Shaver y Flyer, 2000). Sin embargo, tenemos evidencias muy diversas (Cook et al., 2013). Lo que es totalmente aceptado es la ganancia de las empresas locales que se ven revitalizadas y positivamente arrastradas por las actividades de las multinacionales, que en ocasiones las compran en el proceso de entrada para aprovechar las redes de conocimiento locales y las capacidades del territorio.

Finalmente, cabe realizar una reflexión sobre la inversión extranjera o deslocalización inversa de países emergentes en toda Europa, así como la vuelta o backshoring de muchas actividades previamente deslocalizadas. Habrá que estar muy atento a todos estos procesos en los próximos años, ya que van a determinar el futuro de nuestras industrias.

NOTAS

- [1] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/clusters/index_en.htm

BIBLIOGRAFÍA

- ALCÁ CER, J. & CHUNG, W. (2014). «Location strategies for agglomeration economies». *Strategic Management Journal*, 35(12), 1749-1761. doi:10.1002/smj.2186
- ALCÁ CER, J.; DESZO, C. y ZHAO, M. (2013). «Firm rivalry, knowledge accumulation, and MNE location choices». *Journal of International Business Studies*, 44(5), pp. 504-520. doi:10.1057/jibs.2013.18
- AMIN, A. y THRIFT, N. (1992). «Neo-Marshallian nodes in global networks». *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(4), 571-587. doi: 10.1111/j.1468-2427.1992.tb00197.x
- ANDERSSON, U.; FORSGREN, M. y HOLM, U. (2002). «The strategic impact of external networks: subsidiary performance and competence development in the multinational corporation». *Strategic Management Journal*, 23(11), pp. 979-996. doi: 10.1002/smj.267
- BATHELT, H.; MALMBERG, A. y MASKELL, P. (2004). «Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation». *Progress in Human Geography*, 28(1), pp. 31-56. doi:10.1191/0309132504ph469oa
- BEUGELSDIJK, S.; MCCANN, P. y MUDAMBI, R. (2010). «Introduction: place, space and organization- economic geography and the multinational enterprise». *Journal of Economic Geography*, 10 (4), pp. 485-493.
- BEUGELSDIJK, S. y MUDAMBI, R. (2013). «MNEs as border-crossing multi-location enterprises: The role of discontinuities in geographic space». *Journal of International Business Studies*, 44 (5), pp. 413-426. doi:10.1057/jibs.2013.23
- BEUGELSDIJK, S.; MUDAMBI, R. y ANDERSSON, U. (2013). «Special Issue: The Multinational in Geographic Space». *Journal of International Business Studies*, 44(5). Disponible en: <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v44/n5/index.html>. [Fecha de consulta: 12 de mayo de 2015].
- BIRKINSHAW, J. y HOOD, N. (2000). «Characteristics of foreign subsidiaries in industry clusters». *Journal of International Business Studies*, 31(1), pp. 141-154.
- BOIX, R. (2015). Micro-geographies of tourist clusters in Europe. En: Capone, F. (ed.). *Tourist clusters, destinations and competitiveness in Tourism*. Routledge (en prensa).
- BOIX, R. y TRULLÉN, J. (2010). Industrial districts, innovation and I-district effect: territory or industrial specialization? *European Planning Studies*, 18(10), 1705-1727. doi: 10.1080/09654313.2010.504351
- BRANSTETTER, L. (2006). Is foreign direct investment a channel of knowledge spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States. *Journal of International Economics* 68(2), pp. 325-344.
- BRENNER, T. (2006). Identification of Local Industrial Clusters in Germany. *Regional Studies*, 40(9), pp. 991-1004.
- CANINA, L.; ENZ, C.A. y HARRISON, J. (2005). «Agglomeration effects and strategic orientations: Evidence from the U.S. lodging industry». *The Academy of Management Journal*, 48(4), 565-581. doi:10.2307/20159679

CANTWELL, J. (2009). «Location and the multinational enterprise». *Journal of International Business Studies*, 40, pp. 35-41. doi:10.1057/jibs.2008.82

CHUNG, W. y KALNINS, A. (2001). «Agglomeration effects and performance: a test of the Texas lodging industry. *Strategic Management Journal*, 22(10), pp. 969-988. doi: 10.1002/smj.178

COOK, G.; PANDIT, N.; LOOF, H. y JOHANSSON, B. (2013). «Clustering, MNEs and Innovation: Who Benefits, and How?». *International Journal for the Economics of Business*, 20(2), pp. 203-227. doi:10.1080/13571516.2013.782980

CRESCENZI, R.; PIETROBELLI, C. y RABELLOTTI R. (2015). The location strategies of multinationals from emerging countries in the EU regions. UNU-MERIT Working Paper 2015-009. Disponible en: <http://www.merit.unu.edu/publications/wppdf/2015/wp2015-009.pdf> [Fecha de consulta: 12 de mayo de 2015].

DUNNING, J.H. (1998). «Location and the multinational enterprise: A neglected factor?». *Journal of International Business Studies*, 29, pp. 45-66. doi: 10.1057/palgrave.jibs.8490024

DUNNING, J. H. (2009). «Location and the multinational enterprise: John Dunning's thoughts on receiving the JIBS 2008 decade Award». *Journal of International Business Studies*, 40(1), pp. 20-34. doi: 10.1057/jibs.2008.75

EUROFOUND (2013). *Monitoring and managing restructuring in the 21st century*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

GERTLER, M.S. y LEVITTE, Y. M. (2005). «Local nodes in global networks: the geography of knowledge flows in biotechnology innovation». *Industry and Innovation*, 12(4), pp. 487-507.

GILBERT, B.A.; MCDUGALL, P.P. y AUDRETSCH, D.B. (2008). «Clusters, knowledge spillovers and new venture performance: an empirical examination». *Journal of Business Venturing*, 23(4), pp. 405-422. doi:10.1016/j.jbusvent.2007.04.003

GIULIANI, E.; GORGONI, S.; GÜNTHER, C. y RABELLOTTI, R. (2014). «Emerging versus advanced country MNEs investing in Europe: A typology of subsidiary global-local connections». *International Business Review*, 23(4), pp. 680-691. doi: 10.1016/j.ibusrev.2013.06.002

GLÄNZEL, W. y THILJS, B. (2012). «Using 'core documents' for detecting and labeling new emerging topics». *Scientometrics*, 91(2), pp. 399-416. doi:10.1007/s11192-011-0591-7

HARRISON, B. (1994). *Lean and Mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility*. New York: Basic Books.

HEAD, K.; RIES, J. y SWENSON, D. (1995). «Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese manufacturing investments in the United States». *Journal of International Economics*, 38(3-4), pp. 223-247.

HERVÁS-OLIVER, J.L. y ALBORS GARRIGÓS, J. (2008). «Local knowledge domains and the role of MNE affiliates in bridging and complementing a cluster's knowledge». *Entrepreneurship and Regional Development*, 20(6), pp. 581-598. doi:10.1080/08985620802462231

HERVÁS-OLIVER, J.L. y BOIX-DOMÈNECH, R. (2013). «The Economic Geography of the meso-global spaces: integrating multinationals and clusters at the local-global level». *European Planning Studies*, 21(7), pp. 1064-1080. doi: 10.1080/09654313.2013.733853

HUMPHREY, J. y SCHMITZ, H. (2002). «How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?». *Regional studies*, 36(9), 1017-1027.

IAMMARINO, S. y MCCANN, P. (2013). *Multinational and Economic Geography: location, technology and innovation*. Cheltenham: Edward Elgar.

JENSEN, R.D.Ø. y PEDERSEN, T. (2011). «The economic geography of offshoring: the fit between activities and local context». *Journal of Management Studies*, 48(2), 352-272. doi:10.1111/j.1467-6486.2010.00967.x

- KALNINS, A. y CHUNG, W. (2004). «Resource-seeking agglomeration: a study of market entry in the lodging industry». *Strategic Management Journal*, 25(7), pp. 689-699. doi: 10.1002/smj.403
- KINKEL, S. y MALOCA, S. (2009). «Drivers and antecedents of manufacturing offshoring and backshoring: a German perspective». *Journal of Purchasing & Supply Management*, 15(3), pp. 154-165. doi:10.1016/j.pursup.2009.05.007
- KINKEL, S. (2012). «Trends in production relocation and backshoring activities: changing patterns in the course of the global economic crisis». *International Journal of Operations & Production Management*, 32(6), pp. 696-720. doi: 10.1108/01443571211230934
- KRUGMAN, P. (1991). «Increasing returns and Economic Geography». *Journal of Political Economy*, nº 99, pp. 483-499.
- KUKALIS, S. (2010). «Agglomeration Economies and Firm Performance: The Case of Industry Clusters. *Journal of Management*, 36(2), 453-481. doi: 10.1177/0149206308329964
- LAZZERETTI, L. y CAPONE, F. (2014). *Cluster evolution in mature industrial cluster. The case of Prato Marshallian ID after the entrance of Chinese firm populations (1945-2011)*. ERSA Conference Papers number ersa14p745. Disponible en: <http://www.sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa14/e140826aFinal00745.pdf> [Fecha de consulta: 12 de mayo de 2015].
- LORENZEN, M. y MUDAMBI, R. (2012). «Clusters, connectivity, and catch-up: Bollywood and Bangalore in the global economy». *Journal of Economic Geography*, 13(3), pp. 531-534. doi: 10.1093/jeg/lbs017
- MAJOCCHI, A. y PRESUTTI, M. (2009). «Industrial clusters, entrepreneurial culture and the social environment: the effects on FDI distribution». *International Business review*, 18(1), pp. 76-88. doi:10.1016/j.ibusrev.2008.12.001
- MALMBERG, A. y WAXELL, A. (2007). «What is global and what is local in knowledge-generating interaction?: The case of the biotech cluster in Uppsala, Sweden». *Entrepreneurship and Regional Development*, 19 (2), pp. 137-159. doi: 10.1080/08985620601061184
- MARIOTTI, G.; FAGHERAZZI, S.; WIBERG P.L.; McGlathery, K.J.; CARNIELLO, L. y DEFINA, A. (2010). «Influence of storm surges and sea level on shallow tidal basin erosive processes». *Journal of Geophysical Research*, 115(C11). doi: 10.1029/2009JC005892
- MARIOTTI, S.; NICOLINI, M. y PISCITELLO, L. (2013). «Vertical Linkages between Foreign MNEs in Service Sectors and Local Manufacturing Firms». *Structural Change and Economic Dynamics*, 25, pp. 133-145. doi:10.1016/j.strueco.2012.07.001
- MARIOTTI, S.; PISCITELLO, L. y ELIA, S. (2014). «Local externalities and ownership choices in foreign acquisitions by multinational enterprises». *Economic Geography*, 90(2), pp. 187-211. doi: 10.1111/ecge.12039
- MARSHALL, A. (1920). *Principles of Economics* (revised ed.). London: Macmillan.
- MCCANN, B.T. y FOLTA, T.B. (2011). «Performance differentials within geographic clusters». *Journal of Business Venturing*, 26(1), pp. 104-123. doi:10.1016/j.jbusvent.2009.04.004
- MCCANN, P. y MUDAMBI, R. (2004). «The location decision of the multinational enterprise: some theoretical and empirical issues». *Growth & Change*, 35(4), pp. 491-524.
- MENGHINELLO, S.; DE PROPRIIS, L. y DRIFFIELD, N. (2010). «Industrial districts, inward foreign investment and regional development». *Journal of Economic Geography*, 10(4), 539-558.
- MEYER, K.E.; MUDAMBI, R. y NARULA, R. (2011). «Multinational enterprises and local contexts: the opportunities and challenges of multiple embeddedness». *Journal of Management Studies*, 48(2), pp. 235-252. doi: 10.1111/j.1467-6486.2010.00968.x
- MOED, H.F. (2005). *Citation analysis in research evaluation*. Dordrecht, Netherlands: Kluwer.
- MUDAMBI, R. (2002). «Knowledge management in multinational firms». *Journal of International Management*, 8, pp.1-9.
- NACHUM, L. y KEEBLE, D. (2003a). «Neo-Marshallian clusters and global networks: the linkages of media firms in central London». *Long Range Planning*, 36(5), pp. 459-580. doi: 10.1016/S0024-6301(03)00114-6
- NACHUM, L. y KEEBLE, D. (2003b). «MNE linkages and localised clusters: foreign and indigenous firms in the media cluster of Central London». *Journal of International Management*, 9(2), pp. 171-192. doi:10.1016/S1075-4253(03)00007-3
- PLA-BARBER, J. y F. PUIG (2009). «Is the influence of industrial district on international activities being eroded by globalization? Evidence from a traditional manufacturing industry». *International Business Review*, 18(5), pp. 435-445. doi: 10.1016/j.ibusrev.2009.04.003
- PORTER, M.E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
- PORTER, M.E. (1998). «Clusters and the new economics of competition». *Harvard Business Review*, 76(6), pp. 77-90.
- PORTERO, B.; HERVÁS-OLIVER, J.L. y PUIG, F. (2012). «Critical intangible factors for SME multi-location strategy in China». *International Journal of Transitions and Innovation Systems*, 2(3-4), pp. 266-282. doi: 10.1504/IJITS.2012.051533
- PRICE, D.J.S. (1965). «Networks of scientific papers: the pattern of bibliographic references indicates the nature of the scientific research front». *Science*, 149(3683), pp. 510-515. doi: 10.1126/science.149.3683.510
- PRICE, D.J.S. (1980). *The citation cycle*. En: Griffith B.C., *Key Papers in Information Science*. White Plains, NY, USA: Knowledge Industry Publications, 195-210.
- RIGBY, D.L. y BROWN, W. M. (2013). «Who benefits from agglomeration?» *Regional Studies*, 49(1), pp. 28-43. doi: 10.1080/00343404.2012.753141
- RUGMAN, A.M. y VERBEKE, A. (2001). «Subsidiary-specific advantages in multinational enterprises». *Strategic Management Journal*, 22(3), pp. 237-250.
- RUGMAN, A.; VERBEKE, A. y YUAN, W. (2011). «Re-conceptualizing Bartlett and Ghoshal's classification of national subsidiary roles in the multinational enterprise». *Journal of Management Studies*, 48(2), 253-277. doi: 10.1111/j.1467-6486.2010.00969.x
- SAHA, D.; FIKRI, K. y MARCHIO, N. (2014). «FDI in U.S. Metro Areas: The Geography of Jobs in Foreign-Owned Establishments. Washington: Brookings Institution. Disponible en: <http://www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2014/06/20-fdi-us-metro-areas/metrofdi.pdf> [Fecha de consulta: 12 de mayo de 2015].
- SEDLTA, S.; CALOFFI, A. y BELUSSI, F. (2013). *Heterogeneity of MNEs entry modes in industrial clusters: an evolutionary approach based on the cluster life cycle model*, DRUID 2013. Barcelona (Spain), available at www.druid.dk
- SHAVER, M. y FLYER, F. (2000). «Agglomeration economies, firm heterogeneity, and foreign direct investment in the United States». *Strategic Management Journal*, 21(12), pp. 1175-1193.
- SMALL, H. (1973). «Co-citation in the scientific literature: a new measure of the relationship between two documents». *Journal of the American Society for Information Science*, 24(4): pp. 265-269. doi:10.1002/asi.4630240406
- SMALL, H. y CRANE, D. (1979). «Specialties and disciplines in science and social science: an examination of their structure using citation indexes». *Scientometrics*, 1(5-6), pp. 445-461. doi: 10.1007/BF02016661
- STUART, T.E. y SORENSON, O. (2003). «The geography of opportunity: Spatial heterogeneity in founding rates and the performance of biotechnology firms». *Research Policy*, 32(2), pp. 229-253. doi:10.1016/S0048-7333(02)00098-7
- TALLMAN, S. y CHACAR, A.S. (2011). «Knowledge accumulation and dissemination in MNEs: a practice-based framework». *Journal of Management Studies*, 48(2), pp. 278-304. doi: 10.1111/j.1467-6486.2010.00971.x

TATE, K.; STEWART, A.J y DALY, M. (2014). «Influencing green behaviour through environmental goal priming: the mediating role of automatic evaluation». *Journal of Environmental Psychology*, 38, pp. 225-232. doi: 10.1016/j.jenvp.2014.02.004

UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013: Global value chains: investment and trade for development*, Unctad (www.unctad.org).

Wang, H.; Yan, J.; Kourtit, K.; Nijkamp, P. y Poot, J. (2014). «Spatial-temporal differentiation of the carrying capacity of

cities: a case study of Hunan province». *Regional Science Policy & Practice*, 6(4), pp. 383-394. doi:10.1111/rsp3.12054

WILLIAMS, D.; MCDONALD, F.; TÜSELMANN, H.J. y TURNER, C. (2008). «Domestic sourcing by foreign owned subsidiaries. Environment and Planning C». *Government and Policy*, 26(1), pp. 260-276. doi:10.1068/c0643

ZAHEER, S.; Lamin, A., y Subramani, M. (2009). «Cluster capabilities or ethnic ties location choice by foreign and domestic entrants in the services offshoring industry in India». *Journal of International Business Studies*, 40(6), pp. 944-968.