



## COMUNICACIÓN

### **Título: GOBERNANZA DE LAS RELACIONES INTERORGANIZATIVAS Y DE LA INNOVACIÓN EN DIFERENTES CONTEXTOS INSTITUCIONALES LOCALES**

#### **Autores y e-mails de todos:**

Jose Antonio Belso-Martínez\*

jbelso@umh.es

Isabel Díez Vial\*\*

idiezvia@ucm.es

#### **Departamento:**

\*Departamento de Estudios Económicos y Financieros

\*\*Departamento de Organización de Empresas

#### **Universidad:**

\*Universidad Miguel Hernández de Elche

\*\*Universidad Complutense de Madrid

**Área Temática:** *(indicar el área temática en la que se inscribe el contenido de la comunicación)*

#### **Resumen:** *(máximo 300 palabras)*

Las instituciones, descritas como "las reglas del juego" (Bathelt y Glückler, 2014; North, 1990a), han demostrado ser un aspecto clave de los clústeres para canalizar y proteger el conocimiento para la innovación (Haus-Reve et al., 2019; Naz et al., 2015; Rodríguez-Pose y Crescenzi, 2008). Las empresas locales combinan los diferentes inputs de conocimiento necesarios para innovar, y las instituciones determinan la forma

y las condiciones en que se puede acceder a estos inputs. Abundantes investigaciones han evaluado cómo las instituciones formales basadas en las normas legales, así como las instituciones informales transmitidas socialmente a través de la cultura facilitan el proceso de innovación en un contexto regional (Fitjar y Rodríguez-Pose, 2015; Patchell y Hayter, 2013; Trippel et al., 2018).

Pero junto con el contexto institucional, la capacidad innovadora de los clústeres depende de las relaciones interorganizativas (RIO) que las empresas y otras organizaciones desarrollan a nivel local. Las empresas establecen relaciones de cooperación bajo diferentes formas de gobernanza que también influyen en la creación, el intercambio y la protección del conocimiento. En este sentido, las empresas buscan mecanismos que las protejan de las fugas de conocimiento (Poppo y Zenger, 2002) al tiempo que fomentan el desarrollo de mecanismos colectivos de intercambio de conocimiento tácito con sus socios (Uzzi, 1997). En lo que respecta al contexto institucional, se ha desarrollado una corriente en la literatura que identifica los mecanismos de gobernanza, más formales o informales, como los mejores para la innovación (Gulati, 1995; Mellewigt et al., 2007). Pero se sabe poco sobre cómo el contexto institucional local afecta a la gobernanza de las RIO y sus consecuencias en la innovación local (Devarakonda et al., 2018). Las empresas pueden adaptar sus estrategias al contexto institucional e incluso pueden modificarlo emprendiendo progresivamente nuevas prácticas en sus relaciones que se extenderían a nivel local (Doh et al., 2017).

Este trabajo se basa en esta premisa de que el efecto de las instituciones sobre el comportamiento innovador de las empresas no es directo, sino que está moderado por los IOR de las empresas. En concreto, investigamos si los entornos institucionales formales e informales de los clústeres, junto con las opciones de gobernanza de los IOR, dan forma a la innovación. Esto nos lleva a abordar las siguientes preguntas: ¿Interactúa el contexto institucional con la gobernanza de las RIOs en el fomento de la innovación local? ¿Deben las empresas innovadoras cambiar la gobernanza de sus RIO para fomentar la innovación local mediante interacciones locales en función del contexto institucional? ¿Cuáles son las consecuencias de los contextos institucionales formales e informales en la eficacia de los mecanismos de gobernanza de las RIO?

Para ello, partimos de un análisis multinivel anidado de los procesos de innovación, que concilia la geografía más amplia del clúster y de la empresa (Asheim et al., 2019; Trippel et al., 2020). Mientras que el primero proporciona el marco institucional, las empresas son los actores cuyas prácticas determinan toda la innovación sistémica. Al analizar la influencia de las instituciones, nos centramos no solo en la dimensión formal/formal,

sino también en las interdependencias que podrían tener lugar entre ellas (Eesley et al., 2018; Farole et al., 2011; Fuentelsaz et al., 2019; Gherhes et al., 2018).

Contribuimos llevando a cabo una aportación teórica sobre la influencia mutua de estos dos niveles de análisis, estableciendo una hipótesis de alineación. Bajo un contexto institucional formal, las empresas que siguen una forma contractual formal en sus RIO tendrían menores costes de negociación y los jugadores serían fiables siguiendo las reglas. Un contexto institucional informal con ROI relacionales favorece una rutinización individual de las sanciones colectivas y el desarrollo de rutinas compartidas para aumentar la capacidad de absorción. Por el contrario, el desajuste entre el contexto institucional del clúster y la gobernanza de las RIO dificulta la coordinación entre los socios, ya sea por la escasa atención a la regulación en el marco de las relaciones o por los costes innecesarios de la negociación y los efectos adversos sobre la reputación.

Además, considerar estos dos niveles de análisis simultáneamente permite comprender mejor cómo las empresas de los clústeres pueden emprender cambios para fomentar la innovación. En un contexto institucional formal, las empresas pueden introducir cambios mediante la modificación del contrato, al haber desarrollado una experiencia colectiva en la redacción de contratos cada vez más completos; o un nuevo entorno legal que se traduce en nuevas normas. Por el contrario, el contexto institucional relacional se basa en rutinas y procedimientos basados en la confianza, las sanciones colectivas y los supuestos, que deben ser introducidos por las empresas y organizaciones de forma progresiva. Cuando hay un desajuste entre el contexto institucional y la elección de la gobernanza, la eficacia de ambos queda en entredicho. A las empresas les resultaría más difícil aplicar nuevos regímenes contractuales en un entorno de confianza, aparece la desconfianza y aparece el riesgo de encerrarse en el entorno institucional de salida.

Además, contribuimos a la investigación existente sobre la gobernanza de las RIO al revisar la relación entre los aspectos formales y relacionales de las relaciones incorporando el contexto institucional (Kim, 2014). La cuestión de si los mecanismos informales de gobernanza son sustitutos o complementarios de los mecanismos formales ha sido objeto de abundantes investigaciones interorganizacionales firmes (Carson et al., 2012; Gulati, 1995; Mellewigt et al., 2007). Mientras que algunos estudios señalan que el gobierno relacional reduce la necesidad de los formales, siendo incluso contraproducente para el desarrollo de relaciones de confianza (Dyer y Singh, 1998; Uzzi, 1997), otros defienden su papel de refuerzo mutuo (Poppo y Zenger, 2002).

Este trabajo se sitúa en un distrito industrial español del calzado en Elche (en adelante EFID). Como clúster abierto de primer orden, ha sufrido profundos cambios estructurales impulsados por el creciente peso de las multinacionales y los grupos de moda globales que controlan el acceso al mercado e imponen nuevos modelos

relacionales basados en normas escritas, contratos y sanciones (Belso-Martínez, 2015). Estas relaciones formalizadas conviven con las tradicionales dinámicas relacionales basadas en la confianza propias del modelo marshalliano (Beccatini, 1990; dei Ottati, 1994). Así, la EFID sirve de ejemplo paradigmático para examinar el papel de las diferentes dimensiones institucionales en los clústeres.

**Palabras Clave:** (*máximo 6 palabras*) *clústeres, calzado, instituciones, análisis multinivel*

**Clasificación JEL:** L67, O30; O18

## Referencias

- Asheim, B.T., Isaksen, A., Trippel, M., 2019. The role of regional innovation system approach in contemporary regional policy: Is it still relevant in a globalised world? *Pap. Econ. Geogr. Innov. Stud.* 20, 1–30.
- Bathelt, H., Glückler, J., 2014. Institutional change in economic geography. *Prog. Hum. Geogr.* 38, 340–363. <https://doi.org/10.1177/0309132513507823>
- Beccatini, G., 1990. The Marshallian Industrial District as a Socio Economic Notion, in: Pyke, F., Becattini, G., Sengenberger, W. (Eds.), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*. International Institute for Labor Studies, Geneva, pp. 37–51.
- Belso-Martínez, José Antonio, 2015. Resources, Governance, and Knowledge Transfer in Spanish Footwear Clusters: Can Local Firms be Locked Out by Their Crucial Partner? *Int. Reg. Sci. Rev.* 38. <https://doi.org/10.1177/0160017612450709>
- Carson, S.J., Madhok, A., Tao, W., 2006. Uncertainty, opportunism, and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting. *Acad. Manag. J.* 49, 1058–1077. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2006.22798187>
- dei Ottati, G., 1994. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district. *Cambridge J. Econ.* 18, 529–546. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035289>
- Devarakonda, S. V., McCann, B.T., Reuer, J.J., 2018. Marshallian forces and governance externalities: Location effects on contractual safeguards in research and development alliances. *Organ. Sci.* 29, 1112–1129. <https://doi.org/10.1287/orsc.2018.1221>
- Doh, J., Rodrigues, S., Saka-Helmhout, A., Makhija, M., 2017. International business responses to institutional voids. *J. Int. Bus. Stud.* 48, 293–307. <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0074-z>
- Dyer, J.H., Singh, H., 1998. The Relational View: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Acad. Manag. Rev.* 23, 660–679.
- Eesley, C.E., Eberhart, R.N., Skousen, B.R., Cheng, J.L.C., 2018. Institutions and Entrepreneurial Activity: The Interactive Influence of Misaligned Formal and Informal Institutions. *Strateg. Sci.* 3, 393–407. <https://doi.org/10.1287/stsc.2018.0060>
- Farole, T., Rodríguez-Pose, A., Storper, M., 2011. Human geography and the institutions that underlie economic growth. *Prog. Hum. Geogr.* 35, 58–80. <https://doi.org/10.1177/0309132510372005>
- Fitjar, R.D., Rodríguez-Pose, A., 2015. Networking, context and firm-level innovation: Cooperation through the regional filter in Norway. *Geoforum* 63, 25–35. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.05.010>
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J.P., 2019. Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institutions. *BRQ Bus. Res. Q.*

- 22, 5–24. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2018.06.002>
- Gherhes, C., Vorley, T., Williams, N., 2018. Entrepreneurship and local economic resilience: the impact of institutional hysteresis in peripheral places. *Small Bus. Econ.* 51, 577–590. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9946-7>
- Gulati, R., 1998. Alliances and Networks. *Strateg. Manag. J.* 19, 293–317. <https://doi.org/10.2307/3094067>
- Gulati, R., 1995. Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. *Acad. Manag. J.* 38, 85–112. <https://doi.org/10.2307/256729>
- Haus-Reve, S., Fitjar, R.D., Rodríguez-Pose, A., 2019. Does combining different types of collaboration always benefit firms? Collaboration, complementarity and product innovation in Norway. *Res. Policy* 48, 1476–1486. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.02.008>
- Kim, J., 2014. Formal and informal governance in biotechnology alliances: Board oversight, contractual control, and repeated deals. *Ind. Corp. Chang.* 23, 903–929. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt045>
- Naz, A., Niebuhr, A., Peters, J.C., 2015. What’s behind the disparities in firm innovation rates across regions? Evidence on composition and context effects. *Ann. Reg. Sci.* <https://doi.org/10.1007/s00168-015-0694-9>
- North, D.C., 1990a. Institutions, institutional change, and economic performance, *Economic Perspective*.
- North, D.C., 1990b. Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge University Press, New York.
- Patchell, J., Hayter, R., 2013. Environmental and evolutionary economic geography: Time for EEG2? *Geogr. Ann. Ser. B Hum. Geogr.* <https://doi.org/10.1111/geob.12012>
- Poppo, L., Zenger, T., 2002. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? *Strateg. Manag. J.* 23, 707–725. <https://doi.org/10.1002/smj.249>
- Rodríguez-Pose, A., Crescenzi, R., 2008. Mountains in a flat world: Why proximity still matters for the location of economic activity. *Cambridge J. Reg. Econ. Soc.* 1, 371–388. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsn011>
- Trippl, M., Baumgartinger-Seiringer, S., Frangenheim, A., Isaksen, A., Rypestøl, J.O., 2020. Unravelling green regional industrial path development: Regional preconditions, asset modification and agency. *Geoforum.* <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2020.02.016>
- Trippl, M., Grillitsch, M., Isaksen, A., 2018. Exogenous sources of regional industrial change. *Prog. Hum. Geogr.* 42, 687–705. <https://doi.org/10.1177/0309132517700982>
- Uzzi, B., 1997. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Adm. Sci. Q.* 42, 35–67.
- Zenger, T.R., Lazzarini, S.G., Poppo, L., 2002. Informal and formal organization in new institutional economics. *Adv. Strateg. Manag.* 19, 277–305. [https://doi.org/10.1016/S0742-3322\(02\)19009-7](https://doi.org/10.1016/S0742-3322(02)19009-7)

