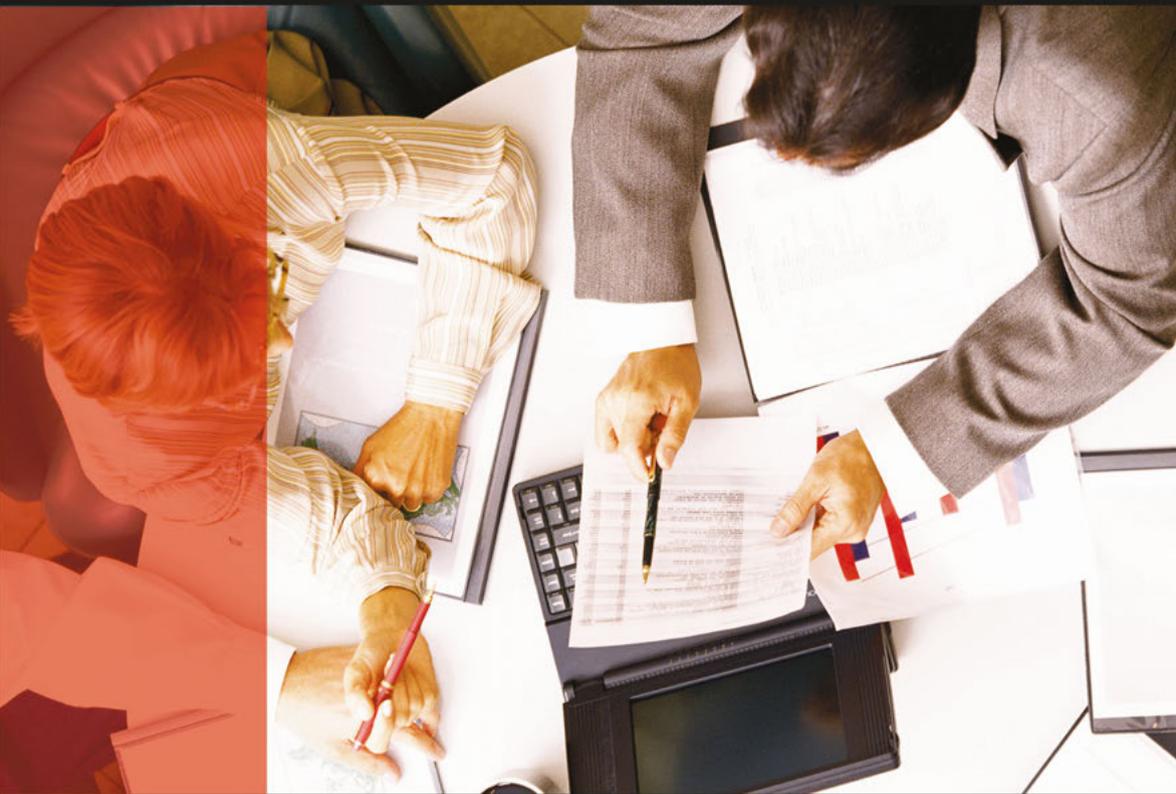


**Julia Salom,
Juan M. Albertos, eds.**

Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España



PUV

Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España

Julia Salom y Juan M. Albertos
(eds.)

Colección: Desarrollo Territorial. Serie Estudios y Documentos, 6
Director de la colección: Joan Romero
Cátedra de Geografía Humana. Universitat de València

Consejo editorial:

Inmaculada Caravaca	Universidad de Sevilla
Josefina Gómez Mendoza	Universidad Autónoma de Madrid
Oriol Nel·lo	Universitat Autònoma de Barcelona
Andrés Pedreño	Universidad de Alicante
Ricardo Méndez	Consejo Superior de Investigaciones Científicas
Rafael Mata	Universidad Autónoma de Madrid
Julia Salom	Universitat de València



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-
NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.

© Los autores, 2009

Publicacions de la Universitat de València
puv.uv.es
publicacions@uv.es

Composición, maquetación y corrección: Communico, CB
Diseño de la cubierta: Luis Gómez
Tratamiento gráfico: Celso Hernández de la Figuera

ISBN: 978-84-370-7421-4 (papel)
ISBN: 978-84-9134-982-2 (PDF)
DOI:<http://dx.doi.org/10.7203/PUV-OA-982-2>

Edición digital

Contenidos

Relación de autores	7
CAPÍTULO 1 El papel de las redes en el desarrollo territorial <i>Julia Salom Carrasco y Juan M. Albertos Puebla</i>	13
CAPÍTULO 2 La industria textil gallega ante los nuevos desafíos: La importancia de los agentes locales <i>M^a Pilar Alonso Logroño, Miguel Pazos Otón y Angel Miramontes Carballada</i>	43
CAPÍTULO 3 Las denominaciones de origen: ¿Una vía hacia el desarrollo territorial? El ejemplo de la D.O. Ribera del Duero <i>José Luis Sánchez Hernández, Javier Aparicio Amador, José Luis Alonso Santos y Valeriano Roderó González</i>	67
CAPÍTULO 4 Desarrollo territorial, redes institucionales y procesos de innovación socioeconómica. El caso del mueble en la Comunidad Valenciana <i>Julia Salom Carrasco y Juan Miguel Albertos Puebla</i>	99
CAPÍTULO 5 Gobernanza en red y cultura técnico-empresarial en los sistemas productivos locales de Aragón <i>Eugenio Climent López, Ana Isabel Escolano Orcao, Blanca Loscertales Palomar y Teresa Molina Fuster</i>	131
CAPÍTULO 6 Trayectorias de innovación, competitividad y desa- rrollo en tres ciudades de Andalucía <i>Inmaculada Caravaca, Gemma González, Aida Mendoza y Rocío Silva</i>	153
CAPÍTULO 7 Desarrollo territorial, redes institucionales y procesos de innovación socioeconómica en Castilla-La Mancha <i>Ricardo Méndez, Juan José Michelini, Patricia Romeiro y Simón Sánchez Moral</i>	173

1 El papel de las redes en el desarrollo territorial

Julia Salom Carrasco

Juan M. Albertos Puebla

*Instituto Interuniversitario de Desarrollo
Local, Universitat de València*

El desarrollo futuro y el bienestar de la población de un buen número de regiones dependen de su capacidad para transformarse en medios innovadores capaces de crear y movilizar los recursos necesarios para controlar el mercado a través de una constante introducción de innovaciones. Sin embargo, coronar con éxito este proceso no depende exclusivamente de variables económicas o empresariales, sino que es fundamental que exista una estrategia de desarrollo compartida por los diferentes agentes sociales, empresariales e institucionales, sustentada en un bloque social territorial determinado. Por tanto, a menudo la innovación económica no tiene posibilidades de fructificar a no ser que venga precedida y/o acompañada de una similar innovación en el ámbito socioinstitucional que permita la construcción de consensos y la formación de redes de cooperación en torno a estrategias conjuntas más o menos explícitas.

Por otra parte, la concreción de estos procesos en un verdadero desarrollo territorial depende del papel que desempeñan los distintos tipos de agentes en la construcción de este consenso y en la forma en que los distintos recursos territoriales (mano de obra, cualificación, recursos ambientales) son incorporados a esta estrategia. En ocasiones, el aumento de competitividad económica coexiste con un inadecuado o insuficiente desarrollo social y humano, o con efectos culturales, ambientales o territoriales negativos que condicionan la sostenibilidad a largo plazo del modelo.

Este libro presenta parte de los resultados de un proyecto de investigación coordinado financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia¹ cuyo objetivo es analizar el comportamiento innovador de distintos sistemas territoriales

1. *Desarrollo territorial, redes institucionales y procesos de innovación socioeconómica* (BSO2003-07603-C08), en el que participaron las siguientes universidades: Universidad de Salamanca, Universidad de Sevilla, Universidad de Zaragoza, Universitat de Lleida, Instituto de Economía y Geografía del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, y Universitat de València (coordinadora).

locales españoles en un marco metodológico y teórico que desplaza el foco de interés, habitualmente centrado en los procesos de innovación económico-empresarial, hacia los procesos de innovación socioinstitucional (bienestar, gobernabilidad, ordenación del territorio). Para cada uno de los territorios estudiados, se ha tratado de:

- a) identificar los agentes que intervienen en el proceso de innovación (instituciones públicas y privadas, redes de empresas);
- b) relacionar los procesos de innovación económico-empresarial con los procesos de innovación socioinstitucional (gobernabilidad, construcción de consensos y redes), y
- c) detectar las implicaciones que han tenido estos procesos en el desarrollo de los territorios entendido de forma amplia, esto es, no sólo en su crecimiento económico, sino también en los aspectos sociales, ambientales y territoriales.

Este planteamiento se sustenta en dos elementos centrales: la importancia de las redes socioinstitucionales en los procesos de innovación y desarrollo de los territorios y la necesidad de ir más allá del concepto de innovación empresarial habitualmente utilizado para acercarnos al planteamiento de desarrollo territorial integrado. En las páginas siguientes realizamos una reflexión, basada en la bibliografía reciente, sobre estos dos aspectos.

1. De la proximidad a las redes

Desde hace ya bastantes años, la bibliografía especializada asocia la construcción de territorios innovadores, caracterizados por procesos de interacción y aprendizaje colectivo (Maillat, 1995), con la presencia de:

1. un *capital territorial* bajo la forma de una cierta cantidad de *recursos y activos específicos*,
2. un conjunto de *actores locales* capaces de ponerlos en valor para responder de forma positiva al nuevo contexto que supone la globalización,
3. una forma de organización productiva caracterizada por la existencia de redes de empresas que llegan a formar un verdadero *sistema productivo local*, y
4. formas de organización institucional donde *redes sociales de cooperación* colaboran de forma activa en el impulso de las innovaciones.

El papel de las redes de relaciones aparece, pues, como un elemento estratégico. La metáfora de las redes puede ser contemplada desde tres perspectivas:

1. Redes de relaciones empresariales, entendidas como redes de colaboración que favorecen la especialización empresarial y el aprendizaje colectivo. Permiten alcanzar ventajas de escala, y mediante un incremento de la flexibilidad del sistema de empresas, responder de forma más rápida y eficiente a mercados cambiantes y más exigentes, movilizandolos recursos de forma variable.
2. Redes, tanto socioinstitucionales como empresariales, entendidas como elementos favorecedores de la innovación. Estas redes permiten alcanzar sinergias uniendo recursos públicos y privados, compartir conocimientos, reducir riesgos, alcanzar la escala necesaria para desarrollar proyectos y, en suma, aprender conjuntamente. Así entendido, es el territorio el que aprende, el que innova. Este funcionamiento de las redes no es automáticamente transferible a otra sociedad, a otro territorio, y por tanto, supone un freno importante a la deslocalización de actividades.
3. Redes socioinstitucionales como exponentes de nuevas formas de gobierno del territorio. Redes sociales en las que convergen agentes públicos y privados, sociales y económicos, que consensúan un proyecto de territorio sobre la base de objetivos compartidos y acuerdos sobre reparto de cargas y beneficios. Esta perspectiva resulta fundamental desde el punto de vista de la innovación socioinstitucional, en la línea de alcanzar nuevos estadios de gobernanza que garanticen, además de la competitividad económica, la cohesión social, el bienestar y la sostenibilidad ambiental.

De esta forma, el análisis de las redes se incorpora de una forma destacada al repertorio de herramientas disponibles para la investigación socioeconómica, convirtiéndose, además, en un nuevo «paradigma asociativo» que sostiene que la existencia de interrelaciones resulta decisiva para la competitividad de los territorios (Camagni, 1991; Cooke-Morgan, 1993; Casti, 1995; Morgan, 1997; Vázquez Barquero, 1999; Koschatzky, 2002; Subirats, 2002...).

Por una parte, este tipo de enfoques centra la atención en la existencia de individuos y organizaciones que, a partir de la toma de decisiones, ejercen un efecto determinante sobre la construcción y destrucción de las realidades socioespaciales. Identificar qué actores operan en un territorio concreto, conocer y comprender sus características, intereses y valores, los mecanismos que guían el proceso decisional, las estrategias que aplican para alcanzar sus objetivos y, sobre todo, sus posibles interacciones (de colaboración, competencia o conflicto) son aspectos que despiertan cada vez mayor interés.

Pero el papel de las redes no es sólo la creación de estrategias. Una de sus funciones más importantes en la construcción de un territorio innovador es la transmisión del conocimiento, factor fundamental del aprendizaje y la innovación. En este sentido, uno de los debates más intensos de los últimos años, de especial relevancia desde una perspectiva geográfica, es el relacionado con el papel que desempeña la proximidad física de los agentes que se produce en el entorno local en la transmisión del conocimiento. La importancia del factor proximidad aparece ligada, en principio, al peso que adquiere el conocimiento tácito en los procesos de innovación. El conocimiento tácito es aquel que, a diferencia del denominado *expreso* o *codificado*, no puede ser expresado de manera efectiva a través de formas simbólicas de representación (Ryle, 1949; Polanyi, 1958, 1966). Se considera que este tipo de conocimiento es un elemento central de la economía del aprendizaje, y una clave de la innovación y creación de valor. Como todos tienen acceso relativamente fácil al conocimiento explícito o codificado, la creación de capacidades y productos diferenciados depende de la producción y el uso del conocimiento tácito. El conocimiento tácito es un complemento imprescindible del conocimiento explícito, y un componente esencial de las rutinas, costumbres y convenciones que gobiernan una buena parte del comportamiento económico.

Por tanto, el conocimiento tácito es una clave determinante de la geografía de la actividad innovadora, ya que su papel central en los procesos de aprendizaje a través de la interacción tiende a reforzar lo local frente a lo global, lo que explica la perpetuación de la concentración geográfica (Gertler, 2003). La mejor manera de comunicar el conocimiento tácito es mediante la demostración y la práctica; por tanto, las formas tácitas de conocimiento sólo pueden adquirirse a través de la experiencia. Por otra parte, se asume que el conocimiento tácito sólo puede compartirse de forma efectiva entre dos o más personas que comparten un mismo contexto social en cuanto a valores, lenguaje y cultura. Por tanto, el conocimiento tácito no «viaja» fácilmente, ya que su transmisión se produce fundamentalmente a través de interacción cara a cara entre *partners* que comparten ya algunas características básicas (lenguaje, «códigos» comunes de comunicación, convenciones y normas compartidas, conocimiento personal, etc.). La existencia de estas características comunes permite a su vez la mutua comprensión y la construcción de confianza, lo que a su vez facilita el flujo local de conocimiento.

Vinculado con este planteamiento se encuentra otro concepto clave: el de *enraizamiento* o *anclaje* (*embeddedness*) territorial (Granovetter, 1985). Su origen se encuentra en la idea de que la actividad económica es un fenómeno social. Entre las características sociales de la actividad económica se encuentran los hábitos, las convenciones y las normas de comportamiento, aspectos que pueden desarrollarse por interacciones sociales de actores «enraizados» dentro de un contexto regional. La confianza, una de las más importantes relaciones sociales en este contexto, se construye a través de repetidos contactos

sociales personales; por lo que su creación se ve facilitada por la proximidad geográfica y su mayor probabilidad de contactos cara a cara. Como resultado, diferentes regiones se caracterizan por diferentes modos colectivos de hacer cosas y diferentes capacidades socioeconómicas y, por tanto, por sistemas tecnológicos y de innovación regionalmente específicos (Simmie, 2005).

Sin embargo, frente a esta preeminencia de la proximidad física y lo local, algunos autores (Brown y Duguid, 1996; Wenger y Snyder, 2000) resaltan la importancia de *la proximidad relacional u organizativa*. Desde esta perspectiva, el papel clave en la creación y difusión del conocimiento lo desempeñan grupos de trabajadores ligados informalmente entre sí por experiencias compartidas, cualificación similar y realización conjunta de iniciativas. Las denominadas *comunidades de práctica* son grupos de personas estrechamente relacionadas, basados en la costumbre, en los que las ideas y el conocimiento tácito se difunden rápidamente debido a que los miembros están rodeados por una comprensión y una identidad comunes. La mediación de estas comunidades puede permitir superar los límites locales en la producción y difusión/transmisión de conocimiento tácito. Por tanto, el aprendizaje no está sujeto a la fricción de la distancia, y el entorno social clave para la producción, identificación, apropiación, absorción y circulación de conocimiento no es el contexto local, sino el contexto organizativo. Las tendencias hacia la globalización aumentarían la irrelevancia de la proximidad geográfica, a través del efecto de las nuevas tecnologías sobre la comerciabilidad de los *outputs* (sobre todo en el sector servicios) y sobre el aumento de la codificación del conocimiento. Por tanto, la distancia no sería pues un impedimento en la adquisición y difusión del conocimiento, ya que la proximidad relacional y organizativa podría actuar como sustituto de la proximidad física o geográfica.

Este planteamiento ha sido contestado por Morgan (2004) utilizando varios argumentos. En primer lugar, este autor subraya que el hecho de que la información se difunda rápidamente a través de fronteras organizativas y territoriales no debe hacer suponer que la comprensión también lo hace, ya que existe una diferencia sustancial entre el alcance espacial (*spatial reach*) y la profundidad social (*social depth*). Esta última, que supone una más amplia oportunidad para la reciprocidad, constituye un prerrequisito para el aprendizaje más profundo. Por tanto, la proximidad virtual puede sustituir a la proximidad física en el contexto de transacciones estandarizadas, pero no en el caso de transacciones que sean altas en complejidad, ambigüedad y carácter tácito. Las tecnologías digitales pueden pues mantener comunidades que están ya formadas, pero difícilmente crearlas.

Un segundo factor relevante es el papel de la confianza en el aprendizaje: la creación de confianza ahorra costes y esfuerzos en las relaciones, reduce el riesgo y la incertidumbre, y acelera el aprendizaje, ya que las partes tienen flujos de información más ricos y profundos. Pero la creación de confianza también supone un coste, por lo que el esfuerzo necesario se realiza en mayor

medida cuando los participantes piensan que se van a encontrar otra vez, en un esfuerzo de reciprocidad; por tanto, este proceso es más fácil que ocurra en un contexto de proximidad física.

Finalmente, aunque un conocimiento en principio tácito pueda ser progresivamente convertido en conocimiento organizativo, más accesible, a través de un proceso de aprendizaje colectivo, este proceso también supone costes que debe valer la pena afrontar. Por tanto, la significación de la proximidad física depende en último término de la complejidad del proyecto (grado de «tacticidad»-*tacitiness*) y del contexto socioespacial (grado de distancia física y cultural implicada).

De toda esta discusión, sin embargo, resulta claro que no debemos considerar lo local como la única fuente de ventaja competitiva. Tampoco existe un paralelismo entre tácito/codificado y local/global. El conocimiento tácito no es inmóvil y está confinado a lo local, sino que está encarnado en personas, es dependiente del contexto, y socialmente accesible a través de interacción física directa (Morgan, 2004). Resulta pues discutible asumir la existencia de una dicotomía absoluta entre proximidad relacional y organizativa, por un lado, y proximidad geográfica por otro, así como suponer que en la llamada *proximidad geográfica* las interacciones sociales aparecen de forma natural, primordial o automática, cuando la realidad es que, como a cualquier otra escala, estas relaciones deben ser construidas de forma activa (Cooke y Morgan, 2000).

En este sentido, resulta significativa la aportación de Boschma (2005) que, al evaluar el impacto de la proximidad geográfica sobre el aprendizaje interactivo y la innovación, subraya la necesidad de ponerla en relación con otras dimensiones de proximidad que proporcionan soluciones alternativas al problema de la coordinación. En este sentido, y más allá de la proximidad geográfica, concebida como la distancia espacial entre los actores, tanto en términos absolutos como relativos, cabe distinguir entre los siguientes tipos de proximidad:

- Cognitiva, que caracterizaría la medida en que los actores comparten el mismo espacio de referencia y conocimiento.
- Organizativa, definida como la medida en que los actores comparten el mismo espacio de relaciones.
- Social, basada en el concepto de enraizamiento (*embeddedness*), que supone la interacción basada en la confianza entre actores. Las relaciones entre actores son socialmente enraizadas cuando incluyen confianza basada en amistad, parentesco y experiencia.
- Institucional, las interacciones entre actores se ven influidas, configuradas y constreñidas por el entorno institucional. Las instituciones, definidas como conjuntos de hábitos comunes, rutinas, prácticas establecidas, reglas o leyes que regulan las relaciones e interacciones entre individuos

o grupos, facilitan la acción colectiva porque reducen la incertidumbre y los costes de transacción.

Todos estos tipos de proximidad desempeñan un papel en la transmisión y creación de conocimiento; así, una *proximidad cognitiva* mínima es necesaria para absorber nuevo conocimiento, ya que sólo las personas que comparten la misma base de conocimiento y experiencia pueden aprender las unas de las otras. La capacidad de los actores o las empresas para absorber nuevo conocimiento requiere proximidad cognitiva, es decir, su propia base cognitiva debería ser próxima al nuevo conocimiento en orden a comunicarlo, comprenderlo y procesarlo con éxito. La creación de conocimiento también depende de la capacidad para coordinar el intercambio de fragmentos complementarios de conocimiento que poseen una variedad de actores en y entre organizaciones (*proximidad organizativa*). Por tanto, determinadas disposiciones organizativas (relaciones financieras o económicas entre organizaciones, entre núcleos de un grupo industrial o financiero, o dentro de una red) actúan como vehículos que permiten transferir e intercambiar información. Por otra parte, la capacidad de las organizaciones para aprender a innovar puede requerir *proximidad social*, ya que las relaciones sociales basadas en la confianza facilitan el intercambio de conocimiento tácito, que es, por naturaleza, mucho más difícil de comunicar y comercializar a través de los mercados; y la proximidad social reduce, aunque no elimina, el riesgo de comportamiento oportunista. Finalmente, las instituciones formales (leyes y reglas) e informales (normas culturales y hábitos) influyen en la intensidad y la forma en que los actores y las organizaciones coordinan sus acciones; y, por tanto, permiten o limitan los mecanismos que afectan al nivel de transferencia de conocimiento, aprendizaje interactivo e innovación. Los actores económicos que comparten las mismas reglas institucionales de juego así como un grupo de costumbres y valores culturales (*proximidad institucional*) tendrán más facilidad para transmitir la información, lo que proporciona condiciones para un aprendizaje interactivo.

Estas distintas dimensiones de la proximidad están estrechamente relacionadas entre sí y con la proximidad geográfica. Así, la *proximidad social* puede reducir la distancia cognitiva entre *partners* en el tiempo. Por el contrario, la *proximidad organizativa* puede conllevar ausencia de proximidad social, porque las relaciones entre la gente no están basadas en la confianza. A su vez, la *proximidad organizativa* y la *social* pueden no ser suficientes si las organizaciones están localizadas en diferentes contextos institucionales. En el otro extremo, la *proximidad social* puede compensar mediante confianza la ausencia de proximidad institucional en las sociedades donde no hay entorno institucional de soporte.

En este contexto, ¿qué papel desempeña la proximidad geográfica? ¿Es esencial para permitir el aprendizaje interactivo y la innovación, o pueden otras formas de proximidad actuar como sustitutivos? ¿Es posible aislar su

efecto de otras formas de proximidad? Los estudios empíricos demuestran que, incluso en ausencia de interacción o coordinación explícita entre agentes, la mera localización conjunta de actividades similares en clústers puede asegurar que los experimentos de éxito de otras empresas locales, especialmente de las rivales, se difundan fácilmente casi sin coste. Por tanto, la proximidad geográfica podría ser suficiente, siempre que existiera una cierta proximidad cognitiva, para que tenga lugar un aprendizaje interactivo. Las distancias cortas favorecen los contactos de información y facilitan el intercambio de conocimiento, sobre todo de conocimiento tácito, pero también de conocimiento codificado, ya que en este último caso su interpretación y asimilación pueden requerir conocimiento tácito y, por tanto, cercanía espacial.

La proximidad geográfica puede también ser complementaria a otras formas de proximidad en el proceso del aprendizaje interactivo, ya que (Howells, 2002):

- facilita las relaciones informales estimulando de esta forma la *proximidad social*: la mayor frecuencia de contactos cara a cara permite construir más fácilmente la confianza y conduce a una relación entre empresas más personal y enraizada;
- puede estimular la formación y evolución de instituciones tales como normas y hábitos que afectan al aprendizaje interactivo y a la innovación, especialmente en el caso de instituciones informales (*proximidad institucional*);
- cuando el conocimiento requerido difiere considerablemente de la base de conocimiento interna de las empresas (*distancia cognitiva*), sólo la proximidad geográfica puede tener un papel en salvar esa distancia.

Sin embargo, otras formas de proximidad también pueden actuar como sustitutivos de la proximidad geográfica. La necesidad de proximidad geográfica es más débil cuando hay una clara división de tareas que son coordinadas por una autoridad central fuerte (proximidad organizativa) y los *partners* comparten la misma experiencia cognitiva (proximidad cognitiva). El intercambio de conocimiento tácito aún requiere contactos cara a cara, pero la necesidad de copresencia física puede obtenerse reuniendo a la gente mediante viajes, sin ser imprescindible la localización conjunta.

En conclusión, la proximidad geográfica puede facilitar el aprendizaje interorganizativo, pero no es condición necesaria ni suficiente, ya que para que éste se produzca es necesaria al menos proximidad cognitiva, al mismo tiempo que otras formas de proximidad pueden funcionar como sustitutivos. Sin embargo, puede potenciarlo de forma más indirecta, especialmente estimulando otras dimensiones de proximidad.

No obstante, Boschma subraya también que una excesiva proximidad en cualquiera de estos aspectos puede perjudicar el aprendizaje y la innovación.

Así, una excesiva proximidad cognitiva puede ser negativa, ya que la construcción del conocimiento requiere a menudo recurrir a campos de conocimiento diferentes, de carácter complementario. Por otra parte, demasiada proximidad organizativa puede suponer una ausencia de mecanismos de *feedback* y flexibilidad que dificulte la implementación de la innovación; mientras que una excesiva proximidad social puede llevar a subestimar el oportunismo cuando las relaciones se basan en lazos emocionales de amistad y parentesco, y encerrar a los miembros de las redes sociales en vías establecidas de hacer las cosas a expensas de su propia capacidad innovativa y de aprendizaje, negando la entrada a empresas y *outsiders* con nuevas ideas. Finalmente, la proximidad institucional puede llevar a la inercia, y dificultar el desarrollo de innovaciones que requieren la construcción de nuevas estructuras institucionales, o la reestructuración de las antiguas. En conjunto, una excesiva proximidad cognitiva, lo mismo que una excesiva proximidad organizativa, institucional o social pueden ser fuente de rigidez y conducir al *lock-in*, limitando el acceso a fuentes de nueva información.

Aunque las aglomeraciones pueden compensar los aspectos negativos de la proximidad social al ofrecer un amplio espectro de *partners* potenciales y nodos que proporcionan acceso a redes extrarregionales, el peligro de la excesiva proximidad puede también existir en el caso de la proximidad geográfica, especialmente en regiones altamente especializadas. Esta situación es lo que se ha denominado «*lock-in*» espacial, que consiste en un proceso en el que la habilidad de aprendizaje de los actores locales se debilita y no puede responder a nuevos desarrollos, debido a la ausencia de apertura al mundo exterior y al aumento de la proximidad cognitiva entre actores locales. En esta situación, los procesos de imitación y selección producen una convergencia de rutinas y competencias dentro de una industria en la región, lo que reduce la adaptabilidad de las empresas del clúster a nuevos desarrollos.

Este *lock-in* espacial puede resolverse y evitarse estableciendo enlaces no locales que proporcionen acceso al mundo exterior. Existe una opinión generalizada (Camagni, 1991; Oina, 1999; Asheim y Isaksen, 2002) de que la creación de conocimientos requiere un balance o mezcla de relaciones locales y no locales. También el trabajo empírico ha proporcionado evidencias de que la creación de nuevo conocimiento (aprendizaje) debería verse como resultado de una combinación de interacciones cercanas y lejanas. En este sentido, Bathelt, Malmberg y Maskell (2004) han distinguido entre, por una parte, los procesos de aprendizaje que tienen lugar entre actores enraizados en una comunidad sólo por el hecho de estar allí (un fenómeno que denominan *buzz*, zumbido o rumor)² y, por otra, el conocimiento que surge como consecuencia

2. El *buzz* local (rumor, ruido, difusión local) se refiere a la ecología de la información y comunicación creada por contactos cara a cara, copresencia y colocalización de gente y empresas dentro de la misma industria y lugar o región. Consiste en información específica

de una inversión dirigida a construir canales de comunicación (llamados *pipelines*, tuberías)³ que permiten seleccionar proveedores localizados fuera del medio local. Los autores argumentan que, para que las empresas tengan éxito, es necesario que existan ambos tipos de fuentes de información, ya que la identificación, elaboración y aplicación de conocimiento codificado ya existente exige altos costes, que sólo se ven compensados cuando el conocimiento codificado así obtenido se funde con conocimiento menos transitorio propietario o incrustado en un entorno local bajo forma tácita. Por otra parte, el conocimiento localmente enraizado sólo crea nuevo valor cuando se combina de forma novedosa con conocimiento externo codificado y accesible. Cuando existen simultáneamente los dos tipos de conocimiento se refuerzan mutuamente, ya que cuantas más empresas del clúster se embarquen en la construcción de *pipelines* translocales, más información y noticias sobre mercados y tecnologías son bombeados a las redes internas y más dinámico es el *buzz* del que se benefician los actores locales. Por tanto, la existencia de *pipelines* globales apoya la cohesión del clúster y aumenta los procesos de transacción interna entre actores. No obstante, la existencia de conexiones exteriores puede no ser suficiente para romper situaciones de *lock-in* porque la transferencia efectiva de conocimiento tácito a través de largas distancias requiere otras formas de proximidad, como la cognitiva: los actores locales deben tener capacidad de absorber el conocimiento externo. En resumen, la apertura geográfica potencia el aprendizaje interactivo y la innovación de forma indirecta, lo que proporciona oportunidades de romper el *lock-in* cognitivo y organizativo.

La cuestión de las relaciones internas/externas adquiere especial relevancia en las aglomeraciones industriales maduras, muchas de las cuales se enfrentan a problemas de *lock-in* espacial, ya que la importancia de las distintas formas de proximidad parece estar relacionada con las distintas fases del ciclo de vida de una innovación. Mientras que en las fases avanzadas de la innovación la proximidad geográfica genera sobre todo efectos positivos, en las etapas ini-

y continuas actualizaciones de esta información, procesos de aprendizaje no intencionados y no anticipados en reuniones organizadas y accidentales, la aplicación de los mismos esquemas interpretativos y comprensión mutua del nuevo conocimiento y tecnologías, así como tradiciones culturales compartidas y hábitos dentro de un campo tecnológico particular, que estimulan el establecimiento de convenciones y otras disposiciones institucionales. Participar en el rumor no requiere inversiones particulares, ya que este tipo de información es más o menos automáticamente recibido por aquellos que están localizados en la región y que participan en las distintas esferas sociales y económicas del clúster. No se puede evitar recibir información, rumores y noticias sobre otras empresas y sus acciones.

3. El nuevo conocimiento a menudo se adquiere a través de cooperación estratégica de alcance interregional e internacional. El establecimiento de los canales (*pipelines*) usados en tales interacciones globales con nuevos socios requiere la construcción sistemática y consciente de nueva confianza. Este proceso, que supone costes, puede conseguirse a través de una secuencia de transacciones e interacciones en la que se van asumiendo riesgos progresivamente mayores.

ciales puede tener tanto efectos positivos como negativos. Estos últimos son especialmente importantes cuando surge una innovación radical que requiere cualificaciones y conocimientos totalmente nuevos, nuevas disposiciones organizativas y nuevas instituciones. Por tanto, en los distritos industriales maduros que requieren una revitalización, la proximidad puede tener efectos especialmente negativos.

Las alternativas a que se enfrentan los distritos industriales en esta situación han sido analizadas por Zucchella (2006). En los distritos industriales maduros, la presión de los mercados locales exige un proceso de renovación y reposicionamiento que a menudo se ve obstaculizado por el predominio de las relaciones internas. En este contexto, un elevado enraizamiento de las empresas favorece los mecanismos autorreforzantes, lo que puede ser negativo en un contexto de rápida transformación de las condiciones ambientales. En esta situación, los distritos pueden tomar distintas rutas alternativas, que dependen en parte de la respuesta dada por sus empresas líderes del distrito: desenraizamiento, reenraizamiento y enraizamiento múltiple.

El primer camino consiste en la formación de relaciones y alianzas con empresas de fuera del clúster, frecuentemente a escala global, lo que puede llevar a nuevas oportunidades para el crecimiento y ampliar la distancia cognitiva, fomentando la renovación de la base de conocimiento del distrito, pero también producir un gradual desenraizamiento de los lazos locales. Más allá de cierto límite, este proceso puede causar problemas de incorporación del nuevo conocimiento a la cultura del distrito. Las redes ampliadas desafían la supervivencia del capital social tradicional, que es geográficamente limitado, y el aumento de las relaciones a distancia podría ser el fin de las redes localmente enraizadas.

Dicho de otro modo, cuando se enfrentan a un cambio en las condiciones globales, los distritos industriales tienen dos alternativas principales: un camino de innovación/búsqueda de mercados, vía innovación del producto (sea moviéndose hacia productos de mayor valor añadido, sea desarrollando competencias tecnológicas); o un camino de búsqueda de eficiencia, vía deslocalización de la producción o innovación de proceso. En ambos casos, la evolución supone un cierto grado de desenraizamiento local: en el primer caso, se establecen lazos más fuertes con los consumidores finales, principalmente extranjeros; en el segundo, con los subcontratistas o unidades productivas. La consecuencia natural de este proceso puede ser la transformación estructural del distrito en un sistema menos localmente enraizado.

Zucchella subraya, no obstante, la existencia de otras posibles trayectorias, basadas en la posibilidad de rediseñar la red de lazos locales bajo la forma de nuevas estructuras, combinaciones de lazos locales y no locales, y en la reacción-proacción de algunas empresas clave que posean liderazgo tecnológico, estratégico y social, y que pueden actuar como *gatekeepers*, llevando infor-

mación externa al clúster. En este sentido, menciona dos posibles trayectorias alternativas: el «reenraizamiento» y el «enraizamiento múltiple».

En el caso del reenraizamiento, se trataría de la formación de un nuevo sistema, caracterizado por un cambio en la estructura de lazos enraizados locales y/o por una nueva mezcla de lazos enraizados locales/no locales. Esto podría suceder, por ejemplo, en el caso de que el distrito se moviera a una nueva especialización, surgiendo una estructura de lazos locales parcialmente diferente que puede incluir nuevos enlaces externos, o cuando, como consecuencia de la deslocalización de parte de la producción, algunos lazos enraizados localmente se vieran sustituidos por externos.

En el caso del enraizamiento múltiple, estaríamos hablando de un reenraizamiento orientado hacia contextos externos; los distritos se relacionarían con el espacio global creando sistemas locales similares en el exterior⁴ y/o estableciendo lazos con sistemas previamente existentes en otras regiones o países, de forma que cada clúster representaría simultáneamente una red local y un nodo en la red global. Se trataría aquí de recoger la potencialidad por parte de los clústers locales de establecer redes con otros sistemas locales situados en entornos lejanos, mediante un proceso de «transnacionalización» del distrito que permitiría preservar un sistema local de lazos enraizados, al mismo tiempo que se favorecería su apertura internacional a través de un sistema paralelo de enlaces lejanos y enraizados con organizaciones externas pertenecientes a otros clústers locales. Este proceso favorecería la innovación y la renovación de la cultura empresarial, aun cuando tendría que enfrentarse a la dificultad inherente a reproducir el capital social en entornos extraños.

En cualquier caso, nos encontramos en un contexto en el que sólo sobrevivirían formas de clúster renovadas y diferenciadas. El tiempo de los sistemas locales autosuficientes habría terminado y los clústers especializados necesitarían establecer formas de cooperación, compartir conocimiento recíproco y transferencia a escala global para superar el riesgo de sobre-enraizamiento, esterilización cognitiva, y consiguiente declive.

Pese a la importancia que todos los analistas parecen conferir a la combinación de relaciones locales y no locales, no existe ningún análisis sistemático de la cuestión de cómo la estructura de las relaciones interactivas y que amplían conocimiento entre empresas difiere entre los clústers. Pese a la importancia de las relaciones internas, los límites externos del clúster pueden estar a caballo de múltiples escalas espaciales, de lo local a lo global, ya que algunas de las empresas del sistema territorial son organizaciones multilocacionales. No se debería pues contraponer, como modelos alternativos de aprendizaje, las redes de empresas localizadas del modelo de distrito industrial con las redes más

4. Zucchella menciona el caso de distritos industriales del norte de Italia que se desplazan a Rumanía y replican allí la red de relaciones locales existentes en el lugar de origen.

formales y distanciadas de las grandes empresas. Más bien resulta importante analizar y comprender el papel de las relaciones interempresariales e interinstitucionales en el clúster. Un sistema territorial de innovación es algo más que un inventario de instituciones y las interacciones consideradas necesarias para el éxito. La «densidad institucional» no es el único factor en la innovación con éxito; es necesario conocer cómo se relacionan esas instituciones entre sí y con el resto de actores a distintas escalas, así como la información y el conocimiento que circulan a través de esa red. Esta perspectiva nos lleva a desplazar el análisis desde la mera proximidad hacia un enfoque que cruce las escalas y analice los flujos y los enlaces a través de las redes de innovación creadas y mantenidas por estos agentes (Bunnell y Coe, 2001). Lo importante no es que los actores estén juntos geográficamente, sino la forma como se relacionan, que puede estar favorecida por la proximidad geográfica y cultural, pero no la determina. La clave de la innovación puede estar en las distintas combinaciones de redes, operando a diferentes escalas espaciales desde lo local a lo internacional.

En este sentido, se ha criticado (Grahber, 2006) que la forma en que hasta el momento se ha incorporado el concepto de red a la geografía económica se ha basado principalmente en el concepto de enraizamiento (*embeddedness*) de Mark Granovetter (1985), que subraya el papel de las relaciones de personas concretas y las estructuras (o «redes») de tales relaciones al generar confianza. Esto ha centrado el foco en aspectos relacionados con contextos institucionales particulares en los que los actores están enraizados, y ha implicado el predominio de metodologías cualitativas de investigación basadas en casos de estudio. La red que se analiza es la formada por lazos duraderos, basados en la confianza, y el análisis se centra en sus características positivas, prestando mucha menos atención a las redes forjadas para contravenir las reglas jerárquicas, movilizar la conspiración u organizar el crimen.

Frente a esto, Grahber (2006) destaca el interés de otras tradiciones sociológicas que subrayan la importancia de la configuración de la red en el comportamiento social, centrándose en conceptos tales como posición y estructura (Burt, 1987). Este planteamiento parte de la asunción de que el comportamiento social no puede ser simplemente explicado por los atributos individuales de los actores, sino que es necesario analizar las pautas de relaciones, tener en cuenta el comportamiento de los elementos de la red (es decir, los nodos) y del sistema como conjunto, apelando a las formas específicas de interacciones entre los elementos. En este sentido, el sociograma o grafo, donde se representan grupos de actores relacionados a través de tipos específicos de conexiones, permite analizar con detalle las formas de relación.

Estos enfoques alternativos pueden permitir, una vez superada la dicotomía local/no local, avanzar hacia una comprensión topológica de los espacios que vea los emplazamientos individuales como nodos de múltiples conexiones de conocimiento de variada intensidad y distancia espacial, como lugares de

conexiones transescalares y no lineales y como puntos de retransmisión de conocimientos que circulan, identificados con un nivel territorial determinado. Frente al peso predominante de la densidad de enlaces intrarregionales en los modelos de innovación predominantes en la geografía económica, estos enfoques subrayan el papel de los lazos débiles en la difusión de las innovaciones, así como conceptos clave como el de *equivalencia estructural* o el de *tertius gaudens*.

La equivalencia estructural ocurre cuando dos actores ocupan posiciones similares en un sistema social y tienen idénticos lazos con otros miembros de la red. De acuerdo con este concepto, los actores que ocupan la misma posición en relación con el flujo de información relevante usarán al otro como modelo de referencia para los juicios subjetivos aunque no tengan con él comunicación directa. Es decir, no es a través de intenso intercambio como se produce la difusión, sino a través de la percepción de la acción apropiada para el que ocupa una posición específica en la red. Esto refuerza el papel del conocimiento mutuo y la observación, así como la imitación y los procesos miméticos como estímulo de la innovación regional.

Otro principio clave, el *tertius gaudens*, alerta de la importancia de la posición en la red de determinados actores individuales. Los actores que conectan con otros dos previamente desconocidos entre sí actúan como puentes sobre un «agujero estructural». Estos puentes representan lazos únicos, no redundantes, entre redes que de otra forma permanecerían separadas. Al abrir un puente sobre un agujero estructural, un actor puede acceder a una información más amplia y por esta razón se convierte en un contacto incluso más atractivo para otros actores, lo que le proporciona nuevas oportunidades para ampliar contactos de red de acuerdo con sus intereses particulares. Los actores que cierran agujeros estructurales «tienen alto riesgo de tener buenas ideas» (Ghraber, 2006).

Pero quizá lo más significativo sea el papel que se confiere a los lazos débiles en las dinámicas de innovación. Este tipo de relaciones supone menos tiempo, intensidad emocional, mutua confianza y servicios recíprocos que las relaciones fuertes, basadas en la confianza y la estabilidad, pero tiene un papel más importante en los modelos de difusión de la innovación, ya que la información recibida a través de las redes de lazos fuertes suele ser ya conocida, redundante con la obtenida a través de otros miembros de la red familiar y de amigos (Granovetter, 1985). Por el contrario, la información nueva y útil se alcanza básicamente a través de los lazos débiles y contactos esporádicos que cruzan y relacionan diferentes grupos sociales. En relación con esto, los actores marginales y los *outsiders* desempeñan un papel crucial en las primeras fases de la difusión de la información y la innovación. La importancia de los lazos débiles nos alerta de la necesidad no ya sólo de recuperar el papel de los lazos translocales, sino de superar la simplista dicotomía local/fuerte frente a global/débil a través de un planteamiento multiescalar más complejo.

En este sentido, el foco del análisis de redes sociales más reciente parece moverse desde la fuerza de los lazos a la densidad y el alcance de las relaciones de red, a través de la difusión de nuevos conceptos como el de *small world*, basado en la investigación sobre los seis grados de separación de Milgram (1967). Esta idea también tiene implicaciones interesantes para la comprensión de los mundos regionales, como la importancia que pueden tener algunos pocos enlaces externos en una red local densa al crear atajos entre clústers locales que minimizan la longitud media del camino y por tanto permiten que los recursos «salten» de clúster a clúster, o la vulnerabilidad de las redes que se articulan en torno a nodos que ocupan posiciones clave (*hubs*) que pueden proporcionar estabilidad y aumentar la eficiencia, pero que aumentan el riesgo de colapso en caso de que estos *hubs* centrales sean eliminados.

No obstante, los enfoques más recientes van aún más allá de la idea de que es la mera estructura de la red la que determina la acción, e intentan reincorporar el contenido social que subyace en esta estructura, para analizar lo que fluye a través de los enlaces, quién decide sobre aquellos flujos a la luz de qué intereses, y qué acción corporativa o colectiva fluye de la organización de los enlaces. Nos encontramos, por tanto, ante la necesidad de yuxtaponer, contraponer e incluso combinar el enfoque de red social con el de gobernanza. En este sentido, existen ámbitos de análisis prometedores todavía sin explorar, enfoques que van más allá de la imagen topológica básica de los lazos que unen nodos, de las relaciones que conectan actores sociales, sin considerar si son individuos, grupos u organizaciones: la representación de la red como rizoma, influida por las últimas aportaciones de la *actor-network theory*, una metáfora para una telaraña múltiple, heterogénea, y robusta de relaciones, así como los planteamientos que subrayan el carácter polimorfo de las relaciones sociales y la capacidad de los actores de maniobrar a través de múltiples contextos sociales, estrechando y aflojando lazos relacionales (Ghraber, 2006).

2. De la innovación al desarrollo territorial

El segundo eje sobre el que ha pivotado nuestra investigación es la necesidad de ampliar el concepto clásico de innovación, para aproximarnos a planteamientos más complejos del desarrollo local que tengan en cuenta el desarrollo social y humano, así como los efectos culturales, ambientales o territoriales que pueden condicionar la sostenibilidad a largo plazo del modelo.

En este contexto, es relevante traer a colación la crítica de Boisier a los programas de promoción del desarrollo impulsados durante el período 1941-2000, cuyo fracaso achaca al apego al paradigma positivista y al método analítico, que, llevado al plano de la acción, se ha traducido en un «incrementalismo disjunto». Éste consiste en la idea de que el desarrollo se logra mediante la «suma» de numerosos proyectos de muy diferente naturaleza, relacionados más que con un objetivo global, con la solución de problemas inmediatos y

acuciantes. Este planteamiento se deriva tanto de la mayor facilidad de conseguir apoyo social para proyectos concretos como de la disyunción cartesiana, principal arma del método analítico (dividir las dificultades en partes). Si se cree que un «estado de desarrollo» es una totalidad a la cual se llega acumulando realizaciones, nada mejor que una acción paso a paso; como tales realizaciones parciales deben someterse a conocidos y aceptados criterios propios de la lógica y racionalidad económicas —eficacia y eficiencia—, aparecerá como recomendable perfeccionar las técnicas de identificación, preparación y evaluación de proyectos, y preparar en ellas a los cuadros técnicos (Boisier, 2004).

Para Boisier, la causa del fracaso radica en una deficiencia cognitiva: el objetivo que se deseaba alcanzar nunca fue definido de manera clara y excluyente. No se sabía en qué consiste el desarrollo, como estado y como proceso; y ante un objetivo difuso, los instrumentos se demuestran poco eficaces y los procedimientos errados. La ausencia de reflexión en torno al concepto de desarrollo condujo a su asimilación con el de crecimiento económico, utilizando los mismos indicadores y otorgando a los economistas el monopolio del tema.

Frente a esto, Boisier reclama un esfuerzo por crear un pensamiento nuevo sobre desarrollo, basado en un paradigma científico diferente al hasta ayer dominante (el positivismo) y ahora estrechamente imbricado con valores. En este contexto, el crecimiento económico desempeña un papel decisivo en el desarrollo, es un medio que provee una base para satisfacer las necesidades materiales de las personas, pero no un fin en sí mismo. La atención intelectual debe centrarse en el desarrollo: cómo se define, cuál es su estructura, cómo se explica su dinámica, cuáles son los grados de libertad para intervenir en el proceso y cuál es la relación entre el todo (el desarrollo) y las partes (el crecimiento económico, entre otras). En relación con esto, realiza dos aportaciones principales:

Por un lado, la idea de desarrollo sólo existe en la mente de los seres humanos; es una abstracción, una utopía y existe sólo en relación con el género humano. Por tanto, las políticas de promoción del desarrollo deben en primer lugar apuntar al fortalecimiento del tejido social, a la inserción de todos los individuos en un tejido tan denso que permita hablar de una comunidad. El desarrollo es un logro que puede ser el resultado de la autoorganización de un sistema social o, más frecuentemente, el resultado de un esfuerzo colectivo deliberado y, por tanto, consciente.

Por otro lado, el desarrollo es sólo observable en territorios complejos, complejos no sólo por el número de elementos presentes en el sistema, sino por las interacciones entre tales elementos o subsistemas; en este contexto, el desarrollo sería una emergencia sistémica o una propiedad emergente de tal sistema complejo, y como tal, no obtenible mediante suma de proyectos o realizaciones. Por tanto, un aspecto fundamental es la identificación de los

subsistemas cuya interacción define el grado de complejidad del sistema. Boisier identifica seis de estos subsistemas:

- El subsistema axiológico, conformado por el conjunto de valores, tanto universales como singulares, siendo éstos los que definen la pertenencia a un territorio y los que lo distinguen de otros territorios.
- El subsistema de acumulación, que incluye el modelo de crecimiento subyacente y sus elementos: acumulación de capital, de progreso técnico y de capital humano. A escala subnacional, hay que tener en cuenta el proyecto político nacional, el efecto sobre cada territorio del cuadro de la política económica nacional y la demanda externa.
- El subsistema decisonal, configurado por los agentes individuales, corporativos y colectivos. Interesa no sólo su identificación y enumeración, sino también conocer el proyecto del cual es portador cada agente y evaluar el poder relativo de cada uno de los actores, ya que para que se produzca el desarrollo es necesario compatibilizar las visiones no coincidentes.
- El subsistema organizativo, compuesto por el universo de organizaciones públicas y privadas. En este aspecto, interesa no sólo la identificación y densidad de este subsistema, sino también detectar el clima de relaciones entre organizaciones prevaleciente en el pasado reciente, a fin de establecer una especie de coeficiente de cooperación o de conflicto.
- El subsistema procedimental, referido a los procedimientos de la administración pública en el territorio. Tales procedimientos tienen que ver con la prestación de servicios a las personas, el manejo del flujo de información y la ayuda al territorio para optimizar su posicionamiento en la globalización. El enorme flujo de información disponible tiene como efecto inmediato elevar los costes de transacción y la incertidumbre, convirtiéndose en un escollo para el desarrollo económico. Sólo el gobierno local puede recoger este flujo de información y reestructurarlo en función de la propia propuesta de desarrollo en gestación, para devolverlo a los usuarios, reduciendo la incertidumbre y los costes de transacción.
- El subsistema subliminal, configurado por nueve categorías de capitales intangibles: cognitivo, simbólico, cultural, social, cívico, institucional, psicosocial, mediático, humano. Es el más difícil de manejar en la práctica dada la dificultad de cuantificar varios de sus componentes.

Para conseguir el desarrollo, estos seis subsistemas deben ser interconectados al máximo posible, aplicando el concepto de sinapsis neuronal o sincronía neuronal, en paralelo a las más contemporáneas teorizaciones sobre la inteligencia, que la conciben como emergencia neuronal. Sin una sinapsis de alta densidad no es posible que surja la emergencia buscada. La emergencia

del desarrollo, si bien puede ocurrir mediante la autoorganización del propio sistema, requiere, si se quiere que suceda en un horizonte temporal socialmente aceptable, introducir energía externa al sistema (*neguentropía*). Boisier denomina a esta energía *sinergia cognitiva*, y la define como la capacidad latente o real de toda comunidad para actuar en forma colectiva y democrática, construyendo un futuro a partir de un conocimiento compartido acerca de la naturaleza, estructura y dinámica de los procesos de cambio social en su propio territorio.

En el ámbito más estricto de los sistemas territoriales de innovación, Moulaert y Sekia (2003), tras revisar los distintos modelos existentes en la literatura económica, concluyeron también que, para que los modelos de análisis de la innovación territorial sean verdaderamente útiles para el desarrollo de las comunidades locales, es imprescindible ampliar la discusión en todas sus dimensiones. En particular, constataron una insatisfacción creciente en relación con el fuerte sesgo tecnológico y la visión del desarrollo impulsado por el mercado y la competencia que presentan estos modelos. Aunque la mayoría subraya la importancia instrumental de las instituciones para la reestructuración económica y para la mejora de la competitividad de regiones y municipios, ninguno hace referencia a mejorar y modernizar las dimensiones no económicas o los sectores económicos locales no pertenecientes a la economía de mercado ni impulsados por ésta, a no ser que dichas mejoras pudiesen contribuir a la competitividad de una localidad determinada. La calidad de vida en las comunidades locales se identifica con una creciente prosperidad económica, y ambas son consecuencias externas y positivas (externalidades positivas) de un fuerte crecimiento económico (Moulaert y Nussbaumer, 2005).

Esta insuficiencia conceptual no ha podido ser subsanada hasta ahora por ninguno de los múltiples puntos de vista alternativos sobre desarrollo (desarrollo sostenible, *stakeholder*, gobernanza, administración cooperativa, economía de redistribución social), ya que éstos, o permanecen al margen los unos de los otros, o, en el caso de las propuestas multidimensionales u holísticas, tienden a evitar consciente o inconscientemente los conflictos y las diferencias que surgen a la hora de poner en común planes de trabajo, lógicas y agentes diferentes. La integración de las diversas dimensiones del desarrollo en síntesis teóricas y políticas equilibradas sigue siendo pues un reto científico, que requiere una ontología diferente de la sociedad humana, algo que Moulaert y Nussbaumer (2005) denominan *desarrollo comunitario*. Este término, asociado en su origen con la economía del desarrollo y la sociología, aparece hoy relacionado con el desarrollo económico local y vecinal, con la teoría y la práctica del desarrollo urbano y con la lucha por la supervivencia en las grandes ciudades.

El modelo de Desarrollo Territorial Integrado se presenta como una alternativa de desarrollo regional basada en este nuevo planteamiento multidimensional (Moulaert, 2000). Como el distrito industrial, el medio innovador o la

región de aprendizaje, reconoce el papel clave de las dinámicas institucionales en la innovación y el desarrollo territorial, pero rechaza la instrumentalidad estrechamente definida de la dinámica institucional para la mejora de la competitividad del mercado de un territorio, y arguye que el desarrollo territorial debería estar basado en una visión multidimensional de la innovación, la dinámica económica y la gobernanza comunitaria. El desarrollo territorial no sólo significa ampliar la economía de mercado local y regional, sino también impulsar otras partes de la economía (sector público, economía social, sector cultural, producción artesana de baja productividad), así como la vida comunitaria (dinámica sociocultural como un nivel de existencia humana por sí misma, gobernanza política y social de las secciones no económicas de la sociedad, vida cultural y natural). En este modelo, el aspecto económico es sólo una dimensión más de la dinámica general del desarrollo comunitario.

La filosofía del enfoque del Desarrollo Territorial Integrado se basa en la satisfacción de las necesidades básicas mediante la combinación de varios procesos:

- La revelación de las necesidades, y de las potencialidades para conocerlas, por parte de movimientos sociales y dinámicas institucionales, dentro y fuera de la esfera del Estado, centrándose, pero no de forma exclusiva, en la escala local. La movilización de las fuerzas políticas que sean capaces de promover un desarrollo integrado se basa en el aumento de poder («empoderamiento» o *empowerment*) de los ciudadanos que no tienen acceso a los bienes materiales y servicios esenciales, que carecen de derechos políticos y sociales. Tal movilización supondría sacar a la luz las necesidades mediante un proceso distinto al de mercado, que revela sólo las necesidades expresadas a través de una demanda sustentada por el poder de compra, la única demanda que reconoce la economía ortodoxa.
- La integración de grupos de ciudadanos desfavorecidos en el mundo laboral y en los sistemas de producción de la economía social local (en relación con actividades tales como construcción inmobiliaria, actividades de producción ecológicas o servicios sociales).
- Una educación y formación profesional que lleve a la integración en el mercado de trabajo, pero también a una participación más activa en la consulta y toma de decisiones sobre el futuro del territorio. Las dinámicas institucionales deben continuamente enriquecer la democracia local, las relaciones con las autoridades locales y otros sectores públicos; así como con los *partners* privados situados fuera de la localidad, pero que forman parte del desarrollo local. La comunidad local podría, de esta forma, intentar recuperar el control de su propia gobernanza, y poner sus propios movimientos y activos en el centro de este proceso de renacimiento.

Estos procesos están estrechamente relacionados con la creación de instituciones «desde abajo» para la participación y la toma de decisiones, así como para la producción y asignación de bienes y servicios.

Este punto de vista más amplio del desarrollo territorial tiene consecuencias epistemológicas, incluyendo la reconceptualización de algunos conceptos básicos en los modelos de desarrollo regional, como son la innovación social y el aprendizaje, la cultura como modo de integración socioeconómica, la formación de redes comunitarias y la gobernanza, etc.

El concepto central de este planteamiento es el de *innovación social*. La innovación social se define como la satisfacción de las necesidades humanas alienadas a través de la transformación de las relaciones sociales, y amplía así la lectura económica y tecnológica del papel de la innovación en el desarrollo para abarcar una transformación social más comprensiva de las relaciones y prácticas humanas (Moulaert y Nussbaumer, 2008). Por tanto, desde la perspectiva del desarrollo comunitario, la innovación social tiene un doble significado:

- Por un lado, concierne a la satisfacción de las necesidades humanas, en el sentido adoptado en la economía social y en la literatura sobre desarrollo alternativo. Muchas necesidades son insuficientemente cubiertas por la estrategia de crecimiento de la economía de mercado propuesta por los modelos de innovación territorial, ya que la medida en que los mecanismos del mercado son capaces de satisfacer las necesidades humanas depende de la distribución de la riqueza y de la renta. Cuando existe gran disparidad, los grupos menos favorecidos tendrán que depender del comercio e intercambio local basado en la reciprocidad, de la autosuficiencia o de la redistribución llevada a cabo por el Estado. El acceso y la calidad de estos sistemas varían significativamente entre países, regiones y municipios.
- Por otro lado, la innovación social también se refiere a la innovación en las relaciones sociales entre individuos y grupos de personas existentes en las comunidades. Dentro de un municipio, vecindad o comunidad, existen varios tipos de relaciones sociales, entre y dentro de distintos grupos: relaciones étnicas, relaciones sociales profesionales, relaciones laborales, relaciones de mercado, relaciones de gobernanza.

Bajo la creciente presión de las fuerzas de mercado y sus protagonistas políticos, las dos dimensiones de la innovación social se desconectan cada vez más, y consecuentemente la satisfacción de las necesidades más básicas no puede ser garantizada ni por medio de los mecanismos de asignación de recursos del mercado competitivo ni por los de la democracia de libre mercado. Las necesidades básicas de una población formada por barrios y vecindades desintegradas no son reveladas ni a través de los mecanismos de mercado ni

de los procedimientos de participación y elección política de los sistemas democráticos. Por tanto, es necesario abordar una nueva ontología de gobierno comunitario y una forma diferente de satisfacer las necesidades.

En este marco, también los «agentes» susceptibles de ser analizados se amplían para incluir a todos aquellos, privados o públicos, que actúan o pueden actuar de acuerdo con una lógica comunitaria. Estos agentes, públicos o comunitarios,⁵ tienden a satisfacer tanto las necesidades privadas cuando el mercado es incapaz de revelarlas porque los agentes privados no tienen el poder adquisitivo para expresar su demanda y hacerla efectiva, como las necesidades colectivas (educación, cultura, seguridad, transporte, sanidad), es decir, aquéllas que están enraizadas en la vida comunitaria y tienen una dimensión social.

Estas «inversiones colectivas» son en la mayoría de los casos hechas por «otros» tipos de agentes diferentes de los que se retrata en los modelos territoriales de innovación: departamentos públicos para la integración social, agencias colectivas de vivienda, promotores inmobiliarios con motivaciones sociales, administradores de parques naturales y agencias de desarrollo comunitario. Cuando un sistema territorial sigue una lógica comunitaria, no sólo amplía su variedad de agentes, sino que también las agendas estratégicas estarán más orientadas hacia el desarrollo y la innovación sociocultural, socioeconómica y sociopolítica.

Finalmente, el modelo de desarrollo territorial integrado requiere la reformulación del concepto de *capital*, para incluir varios tipos de capital existentes correspondientes a las esferas diversas de la humanidad; natural, biológica, sociocultural... El *capital* no incluye sólo, como en los modelos territoriales de innovación, el capital físico y el humano, así como el social, cultural, etc., en la medida en que contribuyen a alcanzar el comportamiento exigido por las normas de eficiencia económica, productividad e innovación organizativa y tecnológica que impone el mercado, sino que tiene en cuenta también otras actividades económicas que no son eficientes en el ámbito del mercado.

En este sentido, se distinguen cuatro tipos de capital (Moulaert *et al.*, 1999; Moulaert y Nussbaumer, 2005): ecológico, social, humano y empresarial. Un análisis basado en el modelo de desarrollo territorial integrado debería tener en cuenta la interacción entre estos distintos tipos de capital, tanto en relación con

5. Ante la insuficiencia actual de una distinción entre agentes públicos y privados basada exclusivamente en la propiedad o el control del capital, se opta por hablar de capital público como una combinación de capital estatal y capital privado designado para satisfacer necesidades privadas y colectivas por medio de un sistema de asignación distinto del mercado, o para controlar o redirigir funciones de asignación de mercado. Por su parte, el capital colectivo será aquel que sigue una lógica comunitaria, tanto desde el punto de vista de su composición como de su inversión racional, que puede incluir capital estatal, así como una asociación de capitales privados basada en principios de reciprocidad y solidaridad (Moulaert y Nussbaumer, 2006).

las sinergias que puedan crearse, como en cuanto a la destrucción y sustitución posibles entre distintos tipos de capital (por ejemplo, cómo la innovación de capital privado ha destruido gran parte del capital medioambiental). Una estrategia de innovación para una comunidad local o regional es sólo parcialmente una estrategia de innovación del capital empresarial, ya que las otras formas de capital necesitan sus propios procesos de regeneración e innovación.

Por tanto, cambia también el concepto de lo que significa *invertir*: se puede invertir en cualquiera de los cuatro tipos de riqueza o capital con el propósito de reproducir el capital propio o los otros modos de capital. Los capitales deberían reinvertirse no sólo para reproducirse, sino también para establecer sinergias creativas con otros tipos de capital. Por lo tanto, las decisiones sobre inversión deben incluir los diversos tipos de capital, y es imprescindible realizar evaluaciones de la medida en que se realiza su uso combinado o movilización conjunta. En particular, la inversión en capital humano debería ser una estrategia colectiva y pública, en la que se desarrollaran mediante planes y acciones individuales y colectivas las diferentes capacidades técnicas necesarias de acuerdo con la diversidad de lógicas de capital. Esta misma lógica debería aplicarse en el resto de ámbitos de inversión; así, es necesario invertir en capital institucional y humano tanto para la buena gobernanza de comunidades y empresas, como para la preservación y reproducción del capital ecológico.

En consecuencia, el análisis de los *procesos de innovación* debería realizarse a la luz de cada una de estas categorías. Debería haber una visión de la innovación multilógica y multiagente, así como orientada a la comunidad, que se tradujera en sistemas de innovación visionarios a todos los niveles espaciales, que inspirara nuevos enfoques para las estrategias de innovación, redes y políticas.

Por tanto, los procesos de innovación de los diferentes tipos de capital deberían responder no sólo a la lógica competitiva del mercado, sino a la lógica más amplia del desarrollo comunitario. Así, en el caso de la innovación social e institucional, hay que tener en cuenta que las instituciones surgen para cubrir necesidades humanas que no son satisfechas por el mercado; por tanto, la innovación social es innovación en las relaciones sociales de gobernanza, combinada con la satisfacción de necesidades básicas tal y como han sido reveladas a su vez por las nuevas relaciones de gobernanza. Deberíamos pues analizar la innovación en procesos reveladores de necesidades, formas de cooperación, comunicación y buen gobierno. Las decisiones sociales y los procesos institucionales deben adaptarse para revelar mejor las necesidades básicas y adoptar los procesos que podrían satisfacerlas. Por su parte, el capital humano no sólo debe ser considerado a la luz de su productividad potencial, sino que también sirve para gobernar, asistir, ser artísticamente creativo, coordinar servicios sociales, etc., a fin de mejorar la cohesión social (capital institucional) de comunidades locales y regionales.

En este marco, el capital ecológico queda revalorizado. La reproducción del capital ecológico ya no se considera como un límite inevitable para la supervivencia de la sociedad y la economía, sino como un componente completamente esencial del desarrollo comunitario. El capital ecológico forma parte de la riqueza colectiva de una comunidad que busca la salud individual y colectiva y un entorno que fomente la interacción social creativa.

3. Estudios de casos

Los estudios de casos recogidos en este volumen abarcan un amplio abanico de situaciones, y comprenden tanto espacios rurales u organizados en torno a pequeñas ciudades (Ribera del Duero, Cariñena, Illueca, Lalín, Ordes o El Baix Maestrat-El Montsià) como pequeñas ciudades (El Ejido, Lucena, Alcazar de San Juan) e, incluso, espacios metropolitanos (Alcalá de Guadaira, L'Horta Sud).

A la hora de determinar el dinamismo económico e innovador de los territorios, en algunos de los trabajos se pone más el acento en aquellos sectores considerados básicos, mientras que en otros se toma una perspectiva que considera el conjunto de actividades; sin embargo, en todos los casos se plantea la necesidad de trascender el análisis de la innovación económica o empresarial para pasar a evaluar el desarrollo territorial, lo que precisa considerar aspectos relacionados con el bienestar, la cohesión, la sostenibilidad o la gobernanza. Este giro conceptual supone situar en el centro de los análisis la innovación de carácter social e institucional, ligada a menudo a la participación de los agentes locales en redes de relaciones que permiten la circulación de información, la generación y transmisión de conocimiento, el desarrollo de dinámicas de colaboración basadas en la proximidad y la confianza, así como la articulación de estrategias colectivas de desarrollo.

En el aspecto metodológico, esta nueva orientación ha llevado a los diferentes equipos de investigación a combinar la recolección de indicadores e información cuantitativa con el desarrollo de técnicas de análisis, de corte más cualitativo, basadas en la realización de entrevistas en profundidad a los diferentes agentes locales. Se trata, a través del estudio de casos, de identificar la presencia y el funcionamiento de círculos virtuosos en los que la innovación empresarial y la innovación socioinstitucional se explican y refuerzan mutuamente en territorios determinados. Estas dinámicas de innovación son las que, en última instancia, explican el desarrollo territorial. El enraizamiento local de los agentes —sociales, económicos o institucionales— participantes, las dinámicas de proximidad que éstos desarrollan, o los procesos de creación y refuerzo de las identidades y culturas locales, son todos ellos elementos que confieren al desarrollo su calificativo de territorial; desde esta lógica, la dimensión territorial del desarrollo es algo más que un mero adjetivo, puesto que explica su misma aparición, carácter o profundidad.

El análisis cualitativo de las entrevistas a los agentes se completó en la mayor parte de los casos con el cálculo de una serie de índices derivados de la teoría de grafos que han permitido aproximarnos a medir la estructura, densidad y conectividad de las redes de cooperación. La identificación de los agentes locales relevantes en el proceso de innovación y de su red de interrelaciones ha utilizado como marco de referencia la tipología y los planteamientos desarrollados en trabajos anteriores por el mismo grupo de investigación (Méndez, 2000; Albertos *et al.*, 2004). Por otra parte, para cada una de las áreas se ha analizado el nivel alcanzado en relación con distintos componentes del desarrollo territorial (crecimiento económico y competitividad, formación y cultura técnica, cultura empresarial, cohesión social, gobernanza, bienestar y sostenibilidad ambiental), utilizando una batería de indicadores seleccionados tanto por su significación como por su disponibilidad a distintas escalas.

Algunos de los casos de estudio corresponden a espacios de clara impronta rural, aunque normalmente giran en torno a pequeñas ciudades, en los que en las últimas décadas se ha producido, por lo general, un notable desarrollo de las actividades industriales: las villas de Lalín y Ordes en Galicia, marcadas por el desarrollo reciente de la industria textil; la Ribera del Duero en Castilla y León, que ha conocido una importante expansión de las bodegas y la actividad vitivinícola; los sistemas productivos locales de Cariñena (también con una fuerte tradición vitivinícola), de Illueca (basado en la industria del calzado) o del Baix Maestrat y el Montsià (industria del mueble). El carácter marcadamente rural común a estos espacios no impide que existan importantes diferencias entre ellos.

La densidad de las redes es en algunos de estos casos muy baja, especialmente en los casos gallegos y aragoneses, en los que además están ausentes localmente muchos de los agentes posibles. Esta pobreza de las redes socio-institucionales establecidas contrasta a menudo con redes interempresariales de carácter local cohesionadas y densas. La dinámica beneficiosa del funcionamiento en red no trasciende del ámbito empresarial y dificulta la generación de consensos y proyectos de desarrollo colectivo.

La preeminencia de la posición ocupada por los agentes públicos resulta también característica, especialmente en lo que se refiere al papel central desarrollado por las administraciones local y regional. Como consecuencia, en aquellos casos en los que se detectan carencias o disfunciones por parte de la administración local (Ordes), o en los que empresas locales y administración protagonizan un cierto desencuentro en relación con las políticas de promoción local (Cariñena), las posibilidades de desarrollo quedan seriamente perjudicadas.

Por ello, la falta de instituciones que faciliten la gobernanza a la misma escala territorial a la que están teniendo lugar los procesos de innovación socioeconómica es percibida en términos generales como una clara debilidad. Éste sería el caso de la Ribera del Duero, que en otros aspectos aparece como

una región insertada en dinámicas globalmente positivas. Esta falta es percibida como una debilidad en tanto que se carece de instrumentos para facilitar un desarrollo más equilibrado y sostenible en los aspectos sociales, territoriales o ambientales. Los consejos reguladores de las denominaciones de origen (Ribera del Duero, Cariñena) son vistos así como foros de encuentro en los que estas insuficiencias pueden salvarse. En otras ocasiones, estos foros supramunicipales pueden empezar a generarse a partir de las necesidades sentidas en el territorio, lo que constituye sin duda, por sí misma, una innovación institucional de primer orden (Taula de la Sènia en El Baix Maestrat-El Montsià).

Tabla 1. Resumen comparativo de indicadores del análisis de las redes de relaciones socioinstitucionales a partir de los casos de estudio

<i>Caso de estudio</i>	<i>Índice de conectividad absoluta</i>	<i>Índice de conectividad relativa</i>	<i>% de relaciones en que participan agentes privados</i>
Ordes (Galicia)	1,55	38,9%	33,3%
Lalín (Galicia)	1,44	36,1%	66,7%
Ribera del Duero (Castilla y León)	2,22	55,6%	47,5%
L'Horta (Comunidad Valenciana)	2,56	63,9%	46,0%
El Montsià-El Baix Maestrat (Cataluña-Comunidad Valenciana)	2,88	72,2%	42,0%
Illueca (Aragón)	—	25,0%	61,1%
Cariñena (Aragón)	—	25,0%	38,9%
Lucena (Andalucía)	—	58,0%	—
El Ejido (Andalucía)	—	64,0%	—
Alcalá de Guadaíra (Andalucía)	—	47,0%	—

Fuente: Estudios de casos presentados en este volumen.

Índice de conectividad absoluta: n.º de relaciones / n.º de agentes.

Índice de conectividad relativa: n.º de relaciones presentes localmente / Máximo n.º de relaciones posible.

Bien es cierto que el mayor dinamismo económico aparece asociado a valoraciones positivas por parte de la sociedad local de la propia trayectoria de desarrollo, a la asunción más o menos tácita de que la innovación permanente protege el sistema productivo local de dinámicas indeseadas (deslocalización, pérdida de mercados...) y a la presencia de un grupo de empresarios emprendedores con un reconocido papel de liderazgo local (Ribera del Duero, Lalín). La existencia de dinámicas de colaboración interempresariales aparece como un punto de inflexión hacia dinámicas más positivas; estas relaciones de colaboración interempresarial están claramente presentes en la Ribera del Duero o Cariñena como parte necesaria de los procesos de creación y gestión de la correspondiente «Denominación de Origen», o en El Baix Maestrat-El Montsià e Illueca en el caso de sistemas productivos locales basados en la industria; sin embargo, parecen ausentes en los casos de estudio gallegos.

La cohesión y el correcto funcionamiento de las redes interempresariales locales, aun siendo un paso positivo, no determinan la continuidad del proceso de desarrollo ni su dirección en términos de alcanzar los (deseables) objetivos en cuanto a cohesión y sostenibilidad.

En este orden de cosas resulta necesaria, aunque no sea suficiente, la integración de las empresas y del resto de agentes económicos en redes más amplias —socioinstitucionales—, donde compartan espacio (relacional) y proyectos con otros agentes sociales e institucionales locales (administración pública, sindicatos, centros de formación e investigación, asociaciones ciudadanas...). En estos casos, la red de relaciones es mucho más densa y compleja, y las empresas o sus organizaciones desempeñan un papel más central. Allí donde esta integración es más clara, acompañada frecuentemente por una valoración positiva del tejido empresarial como elemento coadyuvante al bienestar de la población, ha sido posible encontrar proyectos colectivos concebidos y asumidos localmente. Este es el caso, en distintos grados y con diferentes perspectivas, de El Baix Maestrat-El Montsià, Lucena, El Ejido, Illueca o Alcázar de San Juan. En cualquier caso, es preciso alejarse de todo determinismo. Cuando la red existe, la dirección dada al proceso de desarrollo puede ser más o menos afortunada, con un resultado que en cada caso dependerá de los recursos existentes, de la capacidad local para movilizarlos y cualificarlos, de los intereses del bloque social-territorial hegemónico, de las dinámicas territoriales globales en que está inmerso el espacio local y de las dinámicas de los mercados en los que compiten las empresas locales. Entre los casos de estudio presentados, algunos parecen conjugar el éxito económico con la consolidación de un modelo de desarrollo territorial sostenible social y ambientalmente (Alcázar de San Juan), mientras que en otros casos la innovación económica y la competitividad en los mercados aparecen asociadas a profundas fracturas y deficiencias sociales y ambientales (El Ejido).

El papel estratégico que tiene la administración local en la generación de dinámicas positivas es difícil de exagerar. La administración local es siempre

uno de los nodos que presenta una mayor centralidad, estableciendo relaciones con la práctica totalidad de los restantes agentes locales. Aunque en ocasiones estas relaciones no sean de una intensidad elevada, la posición que ocupa la administración local le permite realizar funciones de intermediación y alcanzar un conocimiento completo de la situación y las necesidades de la economía y la sociedad locales. Su capacidad como elemento organizador y catalizador del desarrollo local queda plenamente patente en el caso de estudio de Alcázar de San Juan. El devenir de esta ciudad manchega durante las dos últimas décadas está marcado por el fuerte *shock* negativo que supuso el desmantelamiento de los talleres que mantenía la compañía Renfe en la localidad y la pérdida de centralidad ferroviaria de su estación, que podría haber desencadenado una espiral negativa para la que no faltaban argumentos: fuerte desempleo, historia económica en la que primaba la gran empresa, fuerte tasa de salarización y escasa cultura empresarial... Sin embargo, el gobierno municipal fue capaz de plantear al conjunto de los agentes locales un «proyecto de ciudad» compartido e implicarlos en él. Es importante señalar que, a pesar del liderazgo ejercido en ciertos momentos por la administración local, se ha ido avanzando hacia la cogestión con los restantes agentes de los diferentes proyectos, de forma que el conjunto de la sociedad local ha ido haciendo suyas las iniciativas y ha ido fortaleciéndose y vertebrándose.

En estos casos de estudio en los que encontramos redes socioinstitucionales fuertes y funcionales, se ha detectado una clara preeminencia de las relaciones de proximidad y estables, lo que por otra parte resulta coherente con su carácter local. Sin embargo, este tipo de redes pueden resultar vulnerables, especialmente en la medida en que los espacios locales que gobiernan están insertados en mercados, territorios y estructuras de gobierno de escala superior, sobre los que no se ejerce prácticamente ningún control. Es importante, al menos para controlar parcialmente los riesgos que pueden derivarse de esta posición, el que se establezcan algunas relaciones de escala superior que permitan, al menos, la llegada y diseminación de información relevante. La administración local puede desempeñar también aquí un papel importante, así como la administración regional, las empresas líderes o determinadas instituciones especialmente preeminentes (en formación, investigación...).

Finalmente, los casos de estudio que tratan sobre territorios metropolitanos (L'Horta Sud, Alcalá de Guadaíra) muestran características hasta cierto punto peculiares. Las redes socioinstitucionales son relativamente densas, si bien parecen mostrar una diferente naturaleza: las relaciones que se establecen tienen un carácter menos estable y a menudo se establecen a escalas supralocales (a menudo, internacionales). El carácter metropolitano marca así su impronta: abundancia de relaciones externas, así como una riqueza y variedad del medio local que permite combinaciones y relaciones coyunturales de agentes que se van construyendo a medida que cambian y se detectan las necesidades. No obstante, ello no garantiza un desarrollo territorial equilibrado y sostenible: las

fracturas sociales y ambientales son aquí especialmente graves. Y lo que quizá es más significativo: el funcionamiento de las redes socioinstitucionales como instrumento de generación y gestión de proyectos colectivos resulta deficitario. Ello es lo que se desprende al menos del caso de estudio sobre L'Horta Sud, donde los intentos de generar diagnósticos y proyectos compartidos no han calado entre el conjunto de los agentes. De nuevo aquí, como elemento definitorio de la falta de funcionalidad de las redes socioinstitucionales, encontramos la escasa integración de las empresas dentro de aquéllas; al igual que en los espacios semirurales o basados en pequeñas ciudades, también en el espacio metropolitano la posición periférica y poco activa de las empresas dentro del entramado socioinstitucional local permite explicar la ausencia de dinámicas de desarrollo positivas.

En resumen, el conjunto de estudios de caso presentados en este volumen ofrece, hasta donde ha sido posible en el marco del Proyecto Coordinado de I+D del que surgen, formas de validación empírica de las elaboraciones teóricas reseñadas al comienzo de este capítulo. Con ello se intenta cubrir un cierto déficit en cuanto a estudios empíricos que, en ocasiones, no acompañan de forma adecuada a los desarrollos teóricos. Los resultados obtenidos, aunque parciales, permiten seguir avanzando en la comprensión de los procesos de desarrollo local, si bien parece claro que es necesario seguir dedicando esfuerzos a la validación empírica a través del estudio comparado de casos.

Bibliografía

- ALBERTOS, J. M.; I. CARAVACA; R. MÉNDEZ y J. L. SÁNCHEZ (2004): «Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales», en J. L. Alonso, L. J. Aparicio y J. L. Sánchez (eds.): *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 15-60.
- ASHEIM, B. T. y A. ISAKSEN (2002): «Regional innovation systems: the integration of local “sticky” and global “ubiquitous” knowledge», *Journal of Technology Transfer*, 27, pp. 77-86.
- BATHELT, H.; A. MALMBERG y P. MASKELL (2004): «Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation», *Progress in Human Geography*, 28, 1, pp. 31-56.
- BOISIER, Sergio (2003): «¿Y si el desarrollo fuese una emergencia sistémica?», *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 138, Madrid, pp. 565-568.
- BOISIER, Sergio (2004): «Una (re)visión heterodoxa del desarrollo (territorial): un imperativo categórico, enero-junio», *Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica*, vol. 12, n.º 23, CIAD, México, pp. 9-36.
- Boschma, R. A. (2005): «Proximity and Innovation: A Critical Assesment», *Regional Studies*, vol. 39, 1, pp. 61-74.

- BROWN, J. S. y P. DUGUID (1996): «Organizational learning and communities-of-practice», en M. Cohen y L. Sproull (eds.): *Organizational Learning*, Sage, Londres.
- BUNNELL, T. y N. COE (2001): «Spaces and scales of innovation», *Progress in Human Geography*, 25, pp. 569-589.
- BURT, R. S. (1987): «Cohesión versus structural equivalence as basis for network sub-groups», *Sociological Methods and Research*, 7, pp. 189-212.
- CAMAGNI, R. (ed.) (1991): *Innovation networks. Spatial perspectives*, GREMI-Belhaven Press, Londres.
- CASTI, J. L. (1995): «The theory of networks», en D. Batten, J. L. Casti y R. Thord (eds.): *Networks in Action. Communication, Economies, and Human Knowledge*, Springer, Berlín, pp. 3-24.
- COOKE, Ph. y K. MORGAN (1993): «The network paradigm. New departures in corporate and regional development», *Society and Space*, 11, pp. 543-564.
- COOKE, Ph. y K. MORGAN (2000): *The Associational Economy: Firms, Region and Innovation*, Oxford University Press, Oxford.
- GERTLER, M. S. (2003): «Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there)», *Journal of Economic Geography*, 3, pp. 75-99.
- GRABHER, G. (2006): «Trading routes, bypasses, and risky intersections: mapping the travels of “networks” between economic sociology and economic geography», *Progress in Human Geography*, 30, 2, pp. 163-189.
- GRANOVETTER, M. (1985): «Economic action and social structure. The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- HOWELLS, J. R. L. (2002): «Tacit knowledge, innovation and Economic Geography», *Urban Studies*, 39, pp. 871-884.
- KOSCHATZKY, K. (2002): «Fundamentos de la economía de redes. Especial enfoque a la innovación», *Economía Industrial*, 346, pp. 15-26.
- MACKINNON, D.; A. CUMBERS y D. CHAPMAN (2002): «Learning, innovation, and regional development. A critical appraisal of recent debates», *Progress in Human Geography*, 26, pp. 296-311.
- MAILLAT, D. (1995): «Les milieux innovateurs», *Sciences Humaines*, 8, pp. 41-42.
- MÉNDEZ, R. (2000): «Procesos de innovación en el territorio: los medios innovadores», en J. L. Alonso y R. Méndez (coords.): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Ed. Civitas, Madrid, pp. 23-59
- MILGRAM, S. (1967): «The small-world problem», *Psychology Today*, 1, pp. 61-67.
- MORGAN, K. (1997): «The learning region: institutions, innovation, and regional renewal», *Regional Studies*, 31.5, pp. 491-503.
- MORGAN, K. (2004): «The exaggerated death of geography: learning, proximity and territorial innovation systems», *Journal of Economic Geography*, 4, pp. 3-21.

- MOULAERT, F. *et al.* (2000): *Globalization and Integrated Area Development in European Cities*, Oxford University Press, Oxford.
- MOULAERT, F. y J. NUSSBAUMER (2008): *La logique spatiale du développement territorial*, Sainte-Foye: Presses Universitaires du Québec.
- MOULAERT, F. y J. NUSSBAUMER (2005): «The Social Region: Beyond the Territorial Dynamics of the Learning Economy», *European Urban and Regional Studies*, 12, 1, pp. 45-64. Hay traducción española en *Ekonomiaz*, n.º 58, 2005, pp. 96-127.
- MOULAERT, F. y F. SEKIA (2003): «Territorial innovation models: a critical survey», *Regional Studies*, 37, pp. 289-302.
- MOULAERT, F.; F. SEKIA y J. B. BOYABÉ (1999): *Innovative Region, Social Region? An Alternative View of Regional Innovation*, Lille, Ifresi.
- OINAS, P. (1999): «Activity-specificity in organizational learning: implications for analysins the role of proximity», *Geo Journal*, 49, pp. 363-372.
- POLANYI, M. (1958): *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*, Routledge and Keegan Paul, Londres.
- POLANYI, M. (1966): *The Tacit Dimension*, Routledge, Londres.
- RYLE, G. (1949): *The Concept of Mind*, University of Chicago Press, Chicago.
- SALOM, J. (2003): «Innovación y actores locales en los nuevos espacios económicos: un estado de la cuestión», *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 36, pp. 7-30.
- SALOM, J. y J. M. ALBERTOS (2004): «Crecimiento económico y sostenibilidad del modelo de desarrollo en un espacio innovador: La Plana de Castellón», en Alonso, Aparicio y Sánchez (eds.): *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial*, Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 245-270.
- SALOM, J. y J. M. ALBERTOS (2006): «Redes institucionales y servicios a las empresas en el clúster cerámico de Castellón», *Geocrítica. Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y de Ciencias Sociales*, vol. X, n.º 213, en línea <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-213.htm>>.
- SIMMIE, J. (2005): «Innovation and Space: A Critical Review of the Literature», *Regional Studies*, vol. 39, 6, pp. 788-804.
- SUBIRATS, J. (coord.) (2002): *Redes, territorio, y gobierno. Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización*, Universidad Internacional Menéndez y Pelayo-Centre Ernest Lluch, Barcelona.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación*, Pirámide, Madrid.
- WENGER, E. y W. H. SNYDER (2000): «Communities of practice: the organizational frontier», *Harvard Business Review*, 78, pp. 139-145.
- ZUCHELLA, A. (2006): «Local cluster dynamics: trajectories of mature industrial districts between decline and multiple embeddedness», *Journal of Institutional Economics*, 2, 1, pp. 24-44.

DESARROLLO TERRITORIAL



En los últimos años se ha difundido con fuerza en la literatura económica el paradigma de las redes (redes empresariales, redes sociales, redes institucionales) como elemento básico para el desarrollo de los territorios. Sin embargo, existen pocos estudios empíricos que se dirijan a contrastar las hipótesis que habitualmente se manejan sobre el comportamiento de las redes socioinstitucionales y su impacto en el bienestar de la población y el desarrollo territorial. En esta obra, investigadores de siete universidades y centros de investigación españoles aplican una combinación de técnicas cualitativas y cuantitativas al estudio de casos de toda España con una perspectiva teórica y metodológica que desplaza el foco de interés desde los procesos de innovación económico-empresarial hacia los procesos de innovación socioinstitucional (bienestar, sostenibilidad, gobernabilidad, ordenación del territorio). Los resultados obtenidos ofrecen una interesante panorámica que permite seguir avanzando en la comprensión de los procesos de desarrollo local.



PUV PUBLICacions
UNIVERSITAT
DE VALÈNCIA

iidl
INSTITUTO
INTERUNIVERSITARIO
DE DESARROLLO LOCAL