

ANÁLISIS DE LAS REDES EMPRESARIALES Y SU INCIDENCIA TERRITORIAL. TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA, APRENDIZAJE E INNOVACIÓN¹.

BUSINESS NETWORK ANALYSIS AND ITS IMPACT TERRITORIAL. TECHNOLOGY TRANSFER, LEARNING AND INNOVATION.

Antonio Martínez Puche

Universidad de Alicante

antonio.martinez@ua.es

«¿De qué modo algunos territorios, enfrentados ya a la reestructuración pueden encontrar una dinámica propia en un contexto global en fase de profundo cambio? ¿Cómo pueden encontrar una nueva competitividad como territorio? En particular se trata de hacer que el territorio, resultante hasta ahora de una evolución inconsciente, sea el objeto de un proyecto de puesta en común de conocimientos, permitiendo a los hombres y mujeres que viven en el mismo el descubrimiento de las razones y de las ventajas de su vecindad para elaborar activamente su inteligencia colectiva». Rullani, E., «Transformazione productive e trasformazione delle istituzioni», in *Sviluppo locale*, vol. V, nº 8, 1998, p. 45.

Recibido: marzo, 2012.

Versión final aceptada: enero, 2013.

PALABRAS CLAVE: Innovación, desarrollo local, procesos de innovación territorial, conocimiento, capital social.

KEYWORDS: Innovation, local development, territorial innovation processes, knowledge, social capital.

RESUMEN

En el presente texto se trata de establecer la importancia de los procesos de innovación, que no sólo se establecen en la esfera de la producción y la empresa, sino también en la escala social y cultural. Sin duda el territorio deja de ser un elemento pasivo, donde se desarrollan las actividades socioeconómicas, para ser un actor proactivo más. De ahí que se establezca una evolución y evaluación epistemológica del

¹ El presente artículo procede de la ponencia presentada en las Jornadas de Estudios Regionales: *Redes y sus territorios: Incidencia en el desarrollo regional*. AGE. Sevilla, Junio de 2012.

concepto de innovación, donde los geógrafos, en colaboración con otras disciplinas como la economía, tenemos mucho que aportar desde el estudio y análisis empírico, validando no sólo teorías, sino también procesos cualitativos y procedimientos cuantitativos en materia de transferencia tecnológica, redes empresariales y factores para favorecer la innovación y el aprendizaje.

ABSTRACT

In the present text is to establish the importance of innovation processes, which not only established in the sphere of production and business, but also in the social and cultural level. No doubt the territory is not a passive element, which conducts socio-economic activities, to be a more proactive player. Hence, establishing a development and evaluation of the concept of innovation epistemological where geographers, in collaboration with other disciplines such as economics, have much to contribute from the study and empirical analysis, validating not only theories but also qualitative processes and procedures quantitative in technology transfer, business networks and factors to promote innovation and learning.

1. INTRODUCCIÓN.

El territorio ostenta un protagonismo indiscutible en el fenómeno de la globalización, puesto que obliga a pensar a gran escala en la dimensión espacial de los procesos de producción-innovación y en las estrategias que los agentes sociales y económicos despliegan a lo largo y ancho del mundo para satisfacer sus diversos intereses, así como de las repercusiones y sinergias que se establecen a nivel territorial. En efecto, la globalización se distingue precisamente por el uso intensivo que los agentes económicos hacen de las oportunidades que cada fragmento o parte de la superficie de la Tierra ofrece para la reproducción del sistema de producción y para la acumulación de capital, de modo que puede afirmarse que pocos procesos socioeconómicos y ambientales guardan una relación más estrecha con el territorio y sus cualidades. En el mismo análisis podríamos introducir los procesos de innovación. Por innovación se entiende «un conjunto específico de relaciones de producción y gestión basadas en una organización social que comparte de un modo general una cultura del trabajo y unos objetivos encaminados a generar nuevos conocimientos, nuevos procesos y nuevos productos. La proximidad espacial es condición material para la existencia de tales medios por la naturaleza de la interacción en el proceso de innovación (Castells, M., 1997, 131).

Según los datos del índice *Altran* (enero 2012), España invertía un 1,39% en I+D como porcentaje del PIB frente al 2,01% de la Unión Europea, quedando lejos del objetivo del 3% marcado por la Unión Europea para el año 2020. Nuestro país realizó un esfuerzo significativo para poder aumentar su inversión en los últimos diez años, incrementándola en un 53%. Aún así, en los últimos dos años España se ha estancado entorno al 1,4%, lo que ha hecho que se aumenten las distancias con respecto a otros países de la UE. En efecto, países como Irlanda, Dinamarca, Portugal, Noruega, Hungría o Irlanda han incrementado su inversión en I+D en más del 10% entre 2010 y 2011, gracias a su apuesta decidida tanto del sector privado como del sector público en la inversión en I+D.

Por otra parte, economistas y geógrafos desde hace décadas, participan de la necesidad de encontrar puntos de encuentro (diferencias semánticas y conceptuales), en temas como los procesos de innovación y los sistemas productivos locales, llegando a la conclusión de que son necesarios los aspectos cuantitativos, enriquecidos con los factores cualitativos, y que todo ello se tiene que nutrir a través de los estudios de casos (Méndez, R. 2006, Jordá, R., 2007). Además, el simple hecho de estar localizado en un distrito industrial y/o sistema productivo local es condición necesaria pero no suficiente para poder aprovechar esos flujos de conocimiento, normalmente restringidos a subgrupos dentro del territorio en red. Sin duda se vincula la noción de trayectorias tecnológicas con el trabajo sobre la construcción social del conocimiento y el enraizamiento de innovaciones sociales en los territorios (Molina, X. *et al.*, 2012). Así, la atención se sitúa en los factores institucionales y culturales que ayudan a generar un fuerte sentido de confianza, propósitos comunes, desarrollo de habilidades

y de innovaciones tecnológicas, y esto ha conducido a nuevos conceptos de “economía del aprendizaje” (*Learning Economy* y *Learning Region*). En estos casos el conocimiento es el recurso, y el aprendizaje el proceso, más importante. Por último señalar que el sentimiento de pertenencia al distrito industrial, SPL, al medio innovador, al territorio inteligente, aunque difícil de medir (Becattini, G. y Rullani, E., 1993), no es por ello menos importante a la hora de inhibir la relocalización de actividades económicas en el contexto de la naturaleza productiva de los sistemas productivos locales.

2. EVOLUCIÓN EPISTEMOLÓGICA DE LA INNOVACIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA GEOGRÁFICO-ECONÓMICA DE LA EMPRESA AL TERRITORIO.

Una de las temáticas que mayor interés ha despertado en los últimos años en disciplinas como la economía, la sociología y la geografía ha sido la innovación, como instrumento que puede mejorar el funcionamiento de empresas e instituciones, elevar su capacidad competitiva y la de los territorios que las albergan, mejorar la calidad del trabajo y el desarrollo sostenible.

Hay que señalar que desde el punto de vista de la geografía social, ya en los años sesenta se utilizaba el término «Innovación»² (Maier, J.; Paesler, R.; Ruppert, K. y Schaffer, F., 1987, 77-78). La innovación desde la perspectiva geográfica implicaba su efecto espacial como fenómeno de expansión sometido a regularidades socioeconómicas. Atendiendo a esta acepción de fenómeno de expansión, la innovación parte de un centro y avanza por líneas o superficies hacia el exterior mediante su imitación por parte de cada grupo social según sus diferentes valoraciones, y en su avance debe superar la fuerza contraria que supone la «tradicción». Por tanto la innovación es un proceso de expansión muy estrechamente ligado a factores económicos, sociológicos y psicológicos, que surge en un lugar determinado por iniciativa individual o colectiva de varias personas, que introducen una práctica económica novedosa con respecto a su época, consiguiendo ventajas sustanciosas, y siendo su máximo impulsor la imitación.

Siguiendo la estela de la geografía social alemana, en la década de los noventa se establecen conceptos renovados sobre la innovación, que implica incorporar conocimiento al trabajo para obtener una renovación y todos los ejemplos locales de éxito identifican la presencia de ciertos pioneros que, en su momento posibilitaron el

² Según Borchardt (1961), el concepto de «innovación» procede de la botánica y allí expresa el empuje que ejercen los brotes. Más adelante fue utilizado por antropólogos, etnólogos y sociólogos en el sentido del fenómeno de expansión de una ideología y de los avances culturales resultantes de ella. A partir de comienzos de los cincuenta adoptaron el término los geógrafos suecos y lo aplicaron al ámbito de la geografía social en estudios sobre el tráfico y la comunicación (por ejemplo, expansión de las redes de abastecimiento, de técnicas y de instalaciones de infraestructuras). Wirth, E. (1979): «La polémica de la Geografía Social en Alemania (II): “La Geografía Social Alemana en su concepción teórica y en su relación con la sociología y la *Geographie des Menschen*», *Geocrítica*, nº22, Universidad de Barcelona.

despegue industrial, en relación a las estructuras y a la capacidad de cooperación de los agentes socioeconómicos, públicos y privados, de cada territorio para realizar proyectos comunes de desarrollo.

Pero desde el punto de vista teórico son los economistas los primeros en establecer aportaciones e interpretaciones con respecto a la «innovación». Así Schumpeter considera como innovaciones la introducción de un nuevo bien, la introducción de un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, la utilización de una nueva fuente de aprovisionamiento y la creación de una nueva organización en la industria (Vázquez, A., 1999, 125). Aunque Schumpeter constituye una de las primeras interpretaciones sobre los procesos de innovación, no es capaz de ver el proceso innovador en toda su dimensión, ya que entiende a la innovación como una actividad económica en el sentido más tradicional del término. Frente a Schumpeter (1943), destacan otros autores como Schmookler (1966), Freeman (1988), Davelaar (1991), donde se mantiene que las innovaciones (tecnológicas, de proceso, de producto, y de mercado) surgen como consecuencia de la pugna competitiva de las empresas, estimuladas por la necesidad de aumentar los rendimientos y de mejorar su posicionamiento en los mercados, y se realiza mediante la aplicación de recursos financieros. Todo ello deriva en la teoría moderna, que bajo la perspectiva económica, integra el cambio tecnológico con las visiones sociológicas, psicológicas y de teoría del conocimiento que conduce a reconocer que el proceso de innovación reside en el aprendizaje, que es fundamentalmente interactivo y está enraizado en el tejido productivo y social de un territorio, dando lugar a la teoría de los medios o entornos innovadores (Maillat, D., 1995, 44). La innovación surge como consecuencia de procesos de aprendizaje colectivo y se desarrolla en un contexto social, institucional y cultural específico que permite a las empresas y a los territorios, a través de su red de contactos y relaciones, acceder a las innovaciones.

La experiencia empírica producto de las investigaciones en estos últimos años, ha llevado al convencimiento, cada vez más generalizado, de que los fenómenos de innovación (en los procesos de trabajo, productos o gestión) surgen y se desarrollan, la mayor de las veces, en territorios concretos, asociados a recursos humanos, de capital, conocimiento e infraestructurales suficientes y de calidad, así como a los agentes locales y/o regionales, tanto públicos como privados, que ponen en valor a esos espacios, dando lugar a *medios o entornos innovadores*. Estos territorios propicios al surgimiento de iniciativas innovadoras pueden albergar actividades muy diversas, desde el turismo y el ocio, a la agricultura y ganadería intensiva de exportación o la pesca, aunque la mayoría de casos conocidos y estudiados hasta el momento se relacionan con la industria, prestándose más atención a las áreas denominadas por las pequeñas y medianas empresas, especializadas en algún tipo de producto y que incorporan innovaciones de algún tipo (Méndez, R., 2001, 154-155).

En este sentido, en los años noventa del pasado siglo, se intenta formular una teoría más general sobre la organización territorial de los procesos productivos mediante la interpretación de los mecanismos y los procesos globales de la evolución del

capitalismo contemporáneo, caracterizado por la aplicación continua de tecnología y una expansión de los mercados por la vía de las grandes empresas, y el papel ejercido por algunos sistemas productivos locales, basados en pequeñas y medianas empresas y caracterizados por una organización productiva flexible. A partir de aquí las relaciones entre sistema productivo y los espacios innovadores, se analizan mediante las aportaciones teóricas y empíricas del medio innovador y de los medios de innovación tecnológica donde las variables técnicas, físicas, culturales y tecnológicas emergentes son fundamentales para explicar la capacidad de respuesta a la innovación de un territorio y su desarrollo socioeconómico (Ondategui, J., 2001, 31).

Si la teoría del distrito industrial (Sforzi, F., 2008), la referencia a los sistemas productivos localizados (Benko, G., y Lipietz, S., 2000) o las primeras propuestas sobre el desarrollo local (Friedman, J., 1992) ya apuntaban en esa dirección, aunque sin otorgar aún a la innovación un lugar prioritario, otras posteriores como la de las ventajas competitivas de naciones y regiones, o la del medio innovador y las redes de innovación (Maillat y Grosjean, 1999 y Maillat y Kebir, 1998), centraron su atención en esos objetivos. En buena medida, el marco teórico utilizado empleó las propuestas sobre el *milieu* existentes en la abundante bibliografía del GREMI (*Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*). Esto tuvo lugar incorporando además algunas propuestas propias, tanto en su caracterización como en la traslación del concepto a regiones periféricas y a sectores de actividad tradicionales (Alonso, J.L. y Méndez, R., 2000).

La Decisión 1639/2005/CE de la Unión Europea de 24 de octubre de 2006 estableció la puesta en marcha del *Programa Marco para la Innovación y la Competitividad*, es decir, la estrategia a seguir durante el periodo 2007-2013 para fomentar el crecimiento y el empleo a partir de la mejora de la competitividad y de la capacidad innovadora de las empresas. En este programa marco se define como innovación *“la estrategia empresarial que permite la renovación y la ampliación de la gama de productos y servicios, la instauración de nuevos métodos de diseño, producción, suministro y distribución, la introducción de cambios en la gestión, la organización del trabajo, las condiciones de trabajo y las cualificaciones de los trabajadores”*.

Por tanto, la innovación se está convirtiendo en un factor decisivo para explicar los desequilibrios interterritoriales, de modo que los espacios más dinámicos son también los más innovadores, a la vez que los espacios más regresivos se distinguen por su insuficiente capacidad innovadora, bien endógena o exógena. De hecho, la capacidad de innovación no depende en exclusiva de las habilidades tecnológicas, sino de la capacidad local-regional-nacional de aprovechamiento coordinado de competencias. Los factores institucionales y organizativos propios de cada unidad territorial son en realidad condicionantes decisivos de su permeabilidad a la recepción de innovaciones o de su capacidad de generarlas. En este sentido, los espacios innovadores se distinguen por un eficiente funcionamiento institucional, social y cultural que propicia su competitividad estructural. Esto explica la importancia adquirida durante los últimos años por las políticas de apoyo a la innovación y al desarrollo tecnológico.

3. INNOVACIÓN, TERRITORIO Y POLÍTICAS PÚBLICAS. REVISADOS CONCEPTOS, RENOVADAS ACTUACIONES.

Un complejo industrial se transforma en un medio de innovación cuando es capaz de generar un flujo continuo de elementos clave que constituyen la base para la producción de tecnologías de la información innovadoras, esto es, una nueva información científica y técnica, capital de alto riesgo y fuerza de trabajo técnicamente innovador.

Por ello no es de extrañar que se considere el concepto de sistema productivo local como marco teórico para abordar el estudio del comportamiento y los resultados de las empresas, así como las correspondientes estructuras organizativas para la gestión de los procesos productivos y sus implicaciones territoriales a partir de las investigaciones ligadas a los distritos industriales, desarrollo endógeno y medios innovadores (Boyer, R. y Fryssenet, M., 1996; Climent, E., 1997). En este sentido se entiende como sistema productivo local al conjunto de procesos de *«producción-reproducción endógena de recursos y activos contextuales especializados, articulado por estructuras orgánicas en forma de red que se configuran por la trayectoria histórica de asentamiento evolutivo de un determinado sector industrial en una comunidad específica»* (Cividanes, J.L., 2001, 181). Esta organización sistémica en forma de red de los diferentes procesos y agentes que posibilitan una dinámica continuada de generación y acumulación de los recursos y activos requeridos para el mantenimiento de estrategias competitivas, explica que los procesos productivos sean propios de un determinado espacio. Pero en una organización de la producción como son los sistemas productivos locales, en los que predominan las innovaciones incrementales, las medidas para estimular la innovación (producción, diseño, comercialización, etc.) deberían ajustarse a la estructura industrial y empresarial específica de la zona y en función de la dinámica económica de la zona. *«Cada distrito se enfrenta a los desafíos que presentan la globalización de los intercambios y el aumento de la competitividad con estrategias muy diferentes. La respuesta local está muy relacionada con las especificidades y el nivel de desarrollo del sistema local»* (Vázquez Barquero, A. y Sáez Cala. A., 1995).

En los últimos años se acelera la aparición de nuevos referentes teóricos que sitúan la innovación económica, particularmente industrial, y sus relaciones con el territorio como centro de atención, si bien en algunos casos parecerían detectarse ciertos síntomas de rendimientos decrecientes en el plano teórico (Vázquez A., 1999; Alonso, J.L., Aparicio, J., Sánchez, J.L., 2004). No obstante, este tipo de trabajos avanza bastante por delante de la aparición de estudios empíricos, aún claramente insuficientes y realizados con metodologías tan dispares que hacen casi imposible su contrastación. La propuesta surgida en la llamada *Economía del Conocimiento* y trasladada al plano territorial con conceptos como región inteligente, *learning región* o territorios que aprenden (Florida, S., 1995; Antonelli, V. y Ferrão, R., 2001 y Jambes, J.P., 2001), todos ellos ligados al actual protagonismo del conocimiento y el

aprendizaje colectivo como recursos específicos, es la que parece haber alcanzado una mayor difusión. El grupo francés sobre *Dinámicas de Proximidad* (Gilly, J. y Torre, A., 2000) que centra su atención en la importancia ejercida por la proximidad física - además de la funcional y cultural- en la creación de redes capaces de transmitir saberes tácitos, no formalizados y difícilmente codificables pero que siguen siendo esenciales para la generación y difusión de innovaciones, aporta una atención específica sobre una temática de tradicional interés geográfico, ahora reinterpretada. Finalmente, los estudios sobre *Sistemas Nacionales y Regionales de Innovación* (Lundvall, A., 1999; Cooke, R. y Morgan, S., 1998) proponen una visión integrada de los procesos innovadores en los que participan actores diversos, desde los que producen conocimiento y lo transmiten a quienes lo utilizan, junto a una serie de instituciones e infraestructuras que regulan ese flujo, lo que permite la elaboración de diagnósticos sobre la estructura del sistema de innovación (o ciencia-tecnología-industria) existente en cada territorio, identificando las características de sus componentes y la existencia o no de relaciones entre ellos y con el exterior (Méndez, R., 2002). En este sentido las políticas de promoción de la actividad innovadora no han quedado relegadas sólo al campo académico, sino que han saltado al territorio, siendo atención preferente en las actuaciones públicas (González, G., 2006, 122).

La relación establecida entre innovación y territorio no lleva aparejada una liberación de los condicionantes geográficos, como consecuencia de la proximidad física ya señalada anteriormente, por el proceso de globalización. Ya hemos visto la desconcentración productiva y el reequilibrio de raíz tecnológica consecuencias ambas de la globalización, no van a dar fin a la Geografía como ciencia del espacio y la distancia. Lo que ha sucedido es todo lo contrario, es decir, la globalización, quizás como producto no esperado, está reforzando el papel de los sistemas productivos locales y regionales. «*La proximidad se ha convertido en un elemento clave para reducir los costes de transacción y aumentar los ingresos*» (Sánchez, J.E., 1998, 58). De hecho los espacios de alta tecnología, en concreto, presentan rasgos que los diferencian de otros espacios productivos y explican su tendencia a la concentración espacial en pocos países y regiones. De hecho, tomando las variables que miden el llamado esfuerzo tecnológico desarrollado por países o regiones (gasto en I+D, número de investigaciones, infraestructuras tecnológicas, patentes de especialización tecnológica, publicaciones científicas), se aprecia que su tendencia a la concentración supera a la de magnitudes como el empleo, la producción o la riqueza (Buesa, M. y Molero, J., 1998; Caravaca, I., 1999). Ello tiene mucho que ver con el carácter inmóvil y acumulativo del conocimiento, que favorece el dinamismo de los territorios que disponen de este recurso en mayor cantidad y calidad.

En este contexto, en la década de los años noventa del siglo XX, y en la actual, la importancia concedida al entorno empresarial ha favorecido también una reorientación de las políticas públicas tendentes a sustituir la asistencia a las empresas y otras actividades productivas, en forma de subvenciones, por una mayor atención a la creación de externalidades positivas en el territorio que potencien las iniciativas existentes en el mismo y la cooperación entre los actores, otorgando con ello un

creciente protagonismo a las propuestas de desarrollo local (Velázquez, L.R., 2004, 25). Los procesos de descentralización productiva y la formación de redes constituidas por PYMEs especializadas, encuentran su mejor expresión en ciertos territorios donde, a lo largo del tiempo, se ha generado un efecto de condensación capaz de favorecer el surgimiento de iniciativas locales, acompañadas a veces por la llegada de inversiones exógenas, junto con unos crecientes vínculos entre las empresas y de éstas con las instituciones, apoyadas en un contexto social determinado, conocidas con la denominación genérica de sistemas productivos locales. Hay que potenciar el sistema de atracción de empresas a ciertos lugares, ya que pueden suponer una serie de ventajas competitivas, con respecto a otras zonas; es lo que Garofoli denomina «territorialización», es decir, el que un territorio cuente con una serie de recursos intrínsecos a ese espacio (en ocasiones intangibles), y que no son transferibles a otros territorios (Garofoli, S., 1996)³. Así, las nuevas políticas de fomento de la innovación que ahora se están perfilando, persiguen objetivos más ambiciosos que sus predecesoras, requiriendo, por tanto, de la planificación integrada de aspectos que van más allá de los meramente económicos o tecnológicos, como los culturales, sociales y político-administrativos.

Hay que señalar que las medidas iniciales de innovación, acometidas por las administraciones públicas, estuvieron encaminadas al fomento de políticas de investigación e incremento de nuevas tecnologías. Estas políticas se diseñaron bajo una concepción lineal del proceso de generación de innovaciones según la cual éste respondía a una secuencia ordenada de etapas desde la dotación de recursos a la investigación y el desarrollo de resultados. A partir de los años setenta tendrá más fuerza el modelo evolutivo en la interpretación de la generación de innovaciones dentro del sistema productivo, de forma que se consideraba que aquéllas no sólo procedían de la investigación básica, sino que también eran fruto de cambios acumulativos y adaptaciones. Hasta esos años las intervenciones públicas en materia de innovaciones se limitaron a políticas de oferta, emitidas desde los gobiernos centrales, constituidas por meras acciones destinadas a la construcción de infraestructuras físicas, la creación de incentivos para atraer la investigación externa y el fomento de la innovación interna de la empresa, siempre concibiendo como individuales las capacidades de las firmas y excluyendo al entorno de cualquier tipo de responsabilidad en el proceso innovador (González, G., 2006, 124).

³ Se establece una interacción continua entre actividad económica y «cultura social», es decir el conjunto de variables económicas, sociales y culturales que en base a un proceso de implementación progresiva y de su posterior sedimentación histórica en el ámbito local, condicionan las características de la estructura productiva y social, las relaciones entre los seres humanos, las articulaciones entre empresas, los comportamientos de los sujetos, las capacidades profesionales del área, los procesos de socialización y las expectativas de las nuevas generaciones. Garofoli, G. (1996): «Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux: un modèle difficilement transférable aux pays en voie de développement» in Abdelmaki, L.-Courlet, C. (edits.), *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, París, pp. 367-375.

En los años ochenta, se generaliza una nueva concepción teórica del proceso de generación de innovaciones, rechazando el carácter lineal y centrándose en los enlaces interactivos que tienen lugar entre las instituciones y los agentes que crean o difunden conocimiento y lo transforman en nuevos productos y procesos. A lo largo de esta trayectoria también se destacan los componentes sociales (bienestar), ambientales (sostenibilidad), políticos (gobernabilidad y partición local), culturales (defensa de la identidad y patrimonio) y geográficos (ordenación del territorio), con el objetivo de lograr mayores cotas en los niveles de calidad de vida que disfrutaran las sociedades, para la consecución de un desarrollo territorial integrado (Méndez, R., 2002).

Pero si importante es que los procesos de innovación se hagan de forma integral y a nivel territorial, también lo es que haya un compromiso por parte de las administraciones públicas. En este sentido el documento *La gobernanza europea. Un libro blanco* (Comisión Comunidades Europeas, 2001), busca una mayor apertura institucional a través de consultas y audiencias públicas para facilitar la participación de todos los actores sociales en la elaboración de políticas, intentando sistematizar el proceso en la toma de decisiones. Las políticas supramunicipales, cualquiera que sea el origen (europeo, estatal, regional, comarcal o mancomunada), ha de ser capaces de adaptarse a las condiciones locales y, en este sentido, se requerirá de legislaciones y programas más flexibles. También se hace preciso la búsqueda de políticas coherentes que valoren y evalúen los posibles impactos territoriales de su puesta en marcha. Así, todas las reformas en el ámbito político-institucional no pueden hacerse posibles si no se consigue una mayor cooperación entre las diferentes administraciones, a través de un consenso y de un proceso más participado.

En efecto, la consecución de un territorio innovador exige intervenir en aspectos que van más allá de los meramente económicos o tecnológicos, como los culturales, sociales y político-institucionales, ya que son en última instancia las personas quienes innovan y éstas no pueden disociarse de la sociedad, las instituciones, la cultura y en definitiva de los elementos, tangibles e intangibles, que conforman los territorios a los que pertenecen. Por tanto, una política que persiga como objetivo la conformación de un territorio innovador, supone una renovación de la actitud de una comunidad ante la innovación, determinada en gran parte, por su capacidad y cualificación para competir en un contexto global, porque la innovación es, también y antes que nada, un proceso socio-cultural (González, G., 2006: 131; Albertos, J.M., 2002, 234). La innovación en las relaciones sociales, y en la aplicación de cualquier proyecto donde haya una implicación y participación directa de la administración pública, necesita de una importante labor de cooperación, concertación, compromiso y concreción (Martínez, A. y Prieto, A., 2008, 242).

4. DE LA INNOVACIÓN TECNOECONÓMICA Y EMPRESARIAL A LOS MODELOS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL.

El creciente interés que hoy despierta «la innovación» como revalorización de los «recursos locales» e instrumento que puede mejorar el funcionamiento de empresas e instituciones, elevar su capacidad competitiva y la de los territorios que las albergan, mejorar la calidad del empleo y la sostenibilidad ambiental, ha convertido su estudio en una de las líneas prioritarias que en los últimos años desarrolló el grupo de Geografía Industrial de la Asociación Geógrafos Españoles, actualmente grupo de Geografía Económica desde 2002 (Sánchez, J.L., 2008). De esta forma se comenzó en España la investigación geográfica sobre los modelos territoriales de innovación, ya a finales de los años 1990, tras una década dedicada al examen de la industrialización rural. Los trabajos de Climent. (1997) y Sánchez (2005) sintetizan los resultados principales de esta etapa previa que sirvió a muchos geógrafos españoles para familiarizarse con los procesos de innovación territorial, vinculados sobre todo a los sistemas productivos locales, sin olvidar una de las principales aportaciones que los integraban de lleno en el desarrollo local (Alonso, J.L., Méndez, R., 2000). El punto de partida metodológico fue la constatación de que hay empresas innovadoras que tienden a concentrarse en ciertos ámbitos, pero sin excluir las áreas rurales y pequeñas ciudades. La información ya disponible sobre esos procesos de innovación ha llevado al convencimiento de que éstos surgen y se desarrollan mayoritariamente en territorios con un substrato cultural, económico, laboral y social, que se transforma en el establecimiento de redes de cooperación y aparición de sistemas de fuerzas entre los agentes económico-sociales. Ello se materializó en la realización de investigaciones empíricas referidas a la progresiva importancia que adquieren hoy las políticas de «innovación» en nuestro país, entendidas no sólo desde el sesgo tecnológico, sino también destacando la importancia del entorno empresarial, con una mayor atención a la creación de externalidades positivas en el territorio que potencien las iniciativas existentes en el mismo y la cooperación entre los actores económicos y sociales, públicos y privados, otorgando con todo ello un creciente protagonismo a las propuestas de desarrollo local. En este sentido, el desarrollo local y los procesos de innovación, desde la tradición de algunos sistemas productivos locales, y con especial incidencia en las repercusiones territoriales, también se puso de manifiesto en las V Jornadas del grupo de trabajo de desarrollo local de la Asociación de Geógrafos Españoles, celebradas en Alicante (2005) y que llevaron por título *Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: evolución y perspectivas en un contexto globalizado* (Sforzi, F., 2008 y Climent, E., 2008).

Cada vez es más común que las ciencias sociales reconozcan que los procesos de crecimiento, desarrollo y cambio estructural de las economías se producen como consecuencia de la introducción de innovaciones en el sistema productivo y de las decisiones de inversión para mejorar su competitividad en los mercados. Sin embargo, sus efectos dependen de «cómo se difunden en el tejido productivo» y de cómo estas innovaciones surgen de las relaciones entre las empresas con su entorno, siendo una

respuesta social e institucional ante las necesidades y demandas de mejora de esa competitividad (Vázquez, 1999b, 20 y 121). Pero cabe destacar también «conocer los impactos derivados del proceso de innovación, tanto desde el punto de vista de la competitividad empresarial y la calidad de vida en ese territorio, como en el plano laboral (cantidad de empleo generado y calidad del mismo), ambiental o institucional» (Méndez, R., 2001, 166). Por tanto, frente al concepto de Schumpeter, donde la empresa actúa de forma aislada y en competencia con sus rivales, destaca la empresa que opera en un entorno concreto, formado por una red de empresas con las que realizan intercambios comerciales y técnicos y un conjunto de instituciones y organizaciones que les prestan todo tipo de servicios (Maillat, D., 1995, 40). Por tanto, un tipo importante de política de innovación sería aquella dirigida a estimular y mejorar el sistema de innovación regional (basada en una estructura de producción, una infraestructura institucional y la interacción entre ambas) en el sistema productivo local, fomentando la cooperación local y un conocimiento no codificado e informacional (Silva, J., y Ruiz, M., 1995, 138; Yeung, H.W., 1994, 475).

De esta forma el «sistema local», se contrapone a los sistemas productivos foráneos, que intentan reproducir unas dinámicas empresariales en otros lugares buscando una serie de ventajas de carácter fiscal y locacional (mano de obra poco cualificada y barata, precios de suelo asequibles, vulnerabilidad ambiental, etc.); pero se encuentran con la sorpresa que no tienen esos «valores» que se pueden encontrar en otros espacios cercanos o de características aparentes. Por tanto, hay que desconfiar del éxito que puede suponer el emplazamiento de un polo industrial artificial allí donde no existe una base previa, en especial si esta no guarda una relación con la estructura productiva preexistente. No consiste sólo en la mayor inversión económica, en tecnología y en abaratar y conseguir la mayor rentabilidad posible, sino que hay otra serie de elementos, identificados con anterioridad, propios de un territorio, y estos elementos en ocasiones no se valoran lo suficiente a la hora de acometer procesos de diversificación económica, productiva y de innovación. Esto ha llevado al fortalecimiento de los sistemas productivos locales y los cambios en la organización de las grandes empresas y grupos industriales que propician la recuperación de las relaciones entre empresas y territorio, lo que permite redefinir las economías de escala de las organizaciones productivas (Karsten, K., 2000 y Trullen, J., 2006)

Las nuevas interpretaciones socioeconómica en el que el subsistema territorial interactúa con el subsistema industrial han revalorizado el papel del territorio, generador de recursos activos contextuales especializados, en su mayor parte de carácter público, fruto de la organización social y no del mercado (Ponce, G. y Martínez, A., 2003, 51). De esta forma se toman como insumos propios del sistema productivo las infraestructuras, la formación profesional, las políticas locales de fomento económico y oferta de suelo industrial, y en definitiva la cultura empresarial y la atmósfera emprendedora fruto de la condensación histórica de iniciativas.

No obstante todavía hay autores que coinciden en reclamar más estudios empíricos, comparativos y evolutivos para una mejor comprensión de los procesos de innovación

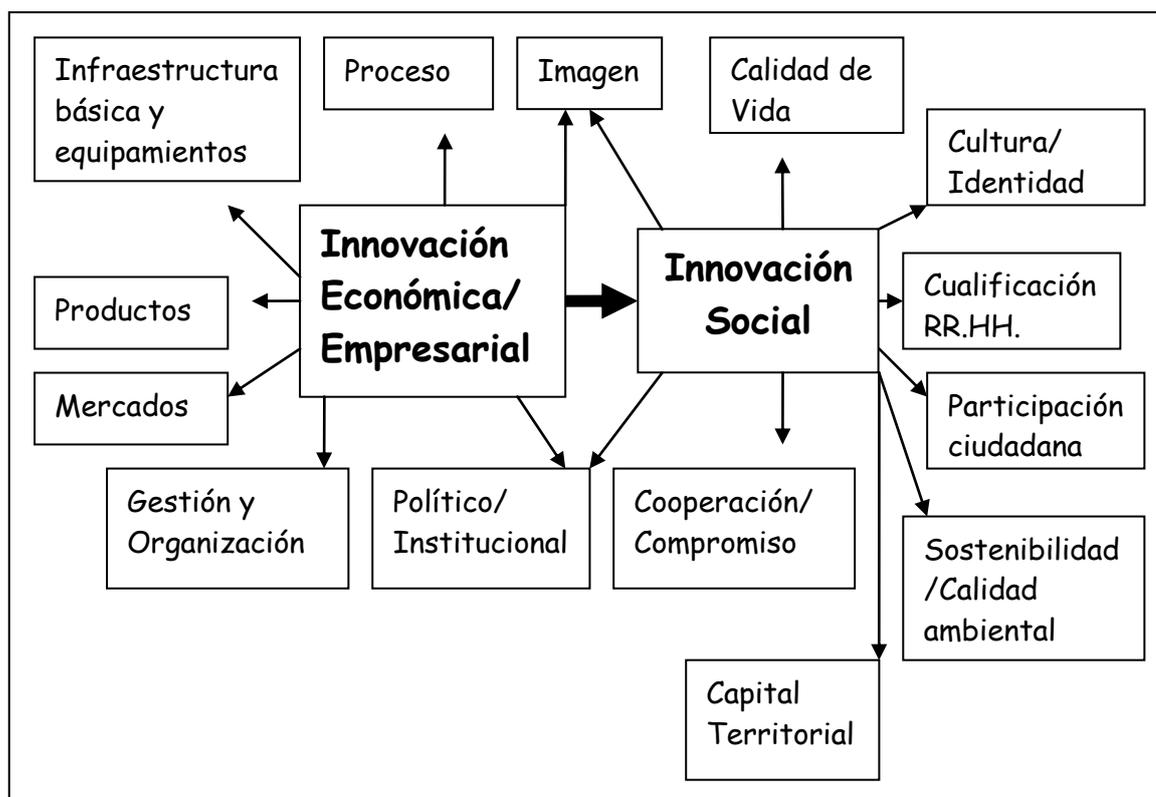
(Sánchez, J.L., 2008, 269). Faltan evidencias sobre la conexión entre proximidad física, capacidades locales y redes supralocales en la producción y distribución de conocimiento. Se necesitan comparaciones precisas para identificar mejor los factores que justifican el éxito o el fracaso del esfuerzo innovador emprendido en tantos lugares. Y los estudios evolutivos deberían de explicar la desigual capacidad innovadora de las regiones para responder a los retos cambiantes de la coyuntura económica internacional. También hay autores que reivindican una concepción de la innovación, y particularmente de los modelos de innovación territorial, menos económica y tecnológica, donde la cultura, la capacidad de aprendizaje y otros elementos del territorio se tengan en cuenta en relación a la contribución del éxito (Moulaert, F. y Nussbaumer, J., 2005, 48). Así, Moulaert y su equipo mantienen que los *Modelos Territoriales de Innovación* (MTI) neoliberales deberían ser sustituidos por una concepción multidimensional de la innovación territorial orientada a la mejora de las condiciones de vida de las personas en la escala local. Así, proponen una “región social” como alternativa conceptual, tanto a los *Modelos Territoriales de Innovación* (MTI), como al *Desarrollo Territorial Integrado* (DTI). En efecto, la innovación *tecnoeconómica* dejaría de ser un objeto en si misma, para formar parte de una “ontología comunitaria” más amplia. Las instituciones locales y los servicios públicos ya no estarían al servicio de los fines económicos, sino que incorporarían propósitos sociales, culturales y ambientales acordes con una lógica inclusiva que concede prioridad a los intereses comunes y se propone solventar las necesidades individuales y colectivas no satisfechas por el mercado.

La innovación social sustituye pues a la innovación económica, o como afirma Ricardo Méndez (2002), a la innovación empresarial, como proceso principal de satisfacción de las necesidades humanas, que incluyen la producción y el consumo, pero también la solidaridad, la creatividad, la comunicación, la imagen o la participación pública (figura 1). Esta innovación social debe aprovechar el capital productivo o empresarial, pero también otras formas de capital (ecológico, ambiental, cultural-identitario o político-institucional). Desde un enfoque territorial del desarrollo, el capital empresarial debería ponerse al servicio del bienestar colectivo, devolviendo al vocabulario clásico de los MTI (aprendizaje, redes, cultura, gobernanza, etc.) su auténtico sentido comunitario, tejiendo lazos de coordinación efectiva con los otros tipos de capital que aporta un territorio, y propiciando la imprescindible integración local en escalas geográficas superiores.

En el transcurso de las cuatro últimas décadas, las economías y sociedades de los países desarrollados y en vías de desarrollo, vienen conociendo, a distinta escala y con diferente intensidad, procesos de cambio estructural de amplitud y profundidad considerables, que intentan superar las estructuras “capitalistas tradicionales”. Dicha fase de reestructuración *tecnoeconómica* y organizativa constituye un profundo proceso de cambio social, institucional y cultural, en el que hay que identificar la introducción de innovaciones tanto incrementales como, sobre todo, de carácter radical, que abren nuevos horizontes en lo relativo a los óptimos de producción y funcionamiento competitivo, con movimientos de desestructuración y

reestructuración del tejido productivo y empresarial preexistentes, de desinversión y reinversión de capitales, de destrucción neta de empleos, etc. Todo ello con efectos desiguales en cada territorio. Los ritmos y la amplitud de estos cambios, así como la secuencia temporal en que son advertidos, son diferentes en cada caso, pero constituyen exigencias y retos que caracterizan la actual fase de transición tecnológica y organizativa a escala mundial, con efectos diferenciados según las circunstancias y localización de cada economía, lo cual obliga a un inteligente y complejo diseño de políticas para encarar estos retos desde la especificidad de cada territorio (Albuquerque, F., 2002, 11). En este sentido Juan Miguel Albertos (2002, 234) analiza

Figura 1. Componentes en los procesos de innovación empresarial y social.



Fuente: Adaptación de R. Méndez (2002). Elaboración propia.

una posible vía de integración de los factores culturales, considerando su papel en los procesos de innovación y desarrollo local. Para ello se trata el papel de la cultura local en la generación de relaciones de confianza o en la transmisión de información y conocimiento; asimismo analiza específicamente el papel de la cultura técnica y de la cultura empresarial como componentes cualificados de la cultura local. Por otra parte, según Storper (1998, 20), la comprensión del desarrollo local pasa necesariamente por tratar de forma conjunta tres diferentes dimensiones de la realidad:

- La tecnología, y el cambio tecnológico, como principal motor del crecimiento y el desarrollo económico.

- Las organizaciones, sobre todo empresas, redes de empresas, sistemas de producción, así como todo tipo de instituciones más o menos formales o informales.
- Los territorios, entendidos no sólo como soporte físico, sino como un entramado de relaciones sociales y empresariales basadas en la proximidad.

Estos tres elementos componen la tríada básica del paradigma heterodoxo del desarrollo local. Sobre ellos construyen las regiones su capacidad de aprendizaje, el principal factor que explica el éxito de las economías regionales en un entorno global cambiante y marcado por una creciente competitividad. Este nuevo entorno global ha merecido durante las últimas décadas diferentes etiquetas, según se centre el análisis en unos u otros elementos: sociedad postindustrial, sociedad postmaterialista, postfordismo (teoría de la regulación), sociedad de la información, o más recientemente, economía del aprendizaje. Cada uno de los componentes de la «tríada» del desarrollo local puede ser analizado desde la perspectiva de su contribución a la presencia y continua regeneración de los activos y las capacidades que permiten una actividad innovadora sostenida en el tiempo (Albertos, J.M., 2002, 235).

En un contexto en el cual la competitividad en los mercados está obligando a una rápida introducción de nuevas tecnologías que faciliten el tránsito hacia la desestandarización de la producción, la capacidad para crear conocimiento se revela como una fuerza motriz de primer orden. Frente a la mera adopción de tecnologías foráneas, la creación local de conocimiento adquiere un carácter estratégico, pues es un elemento que dificulta la difusión e imitación de la innovación en otros entornos regionales. La clave estriba en distinguir entre dos tipos de conocimiento:

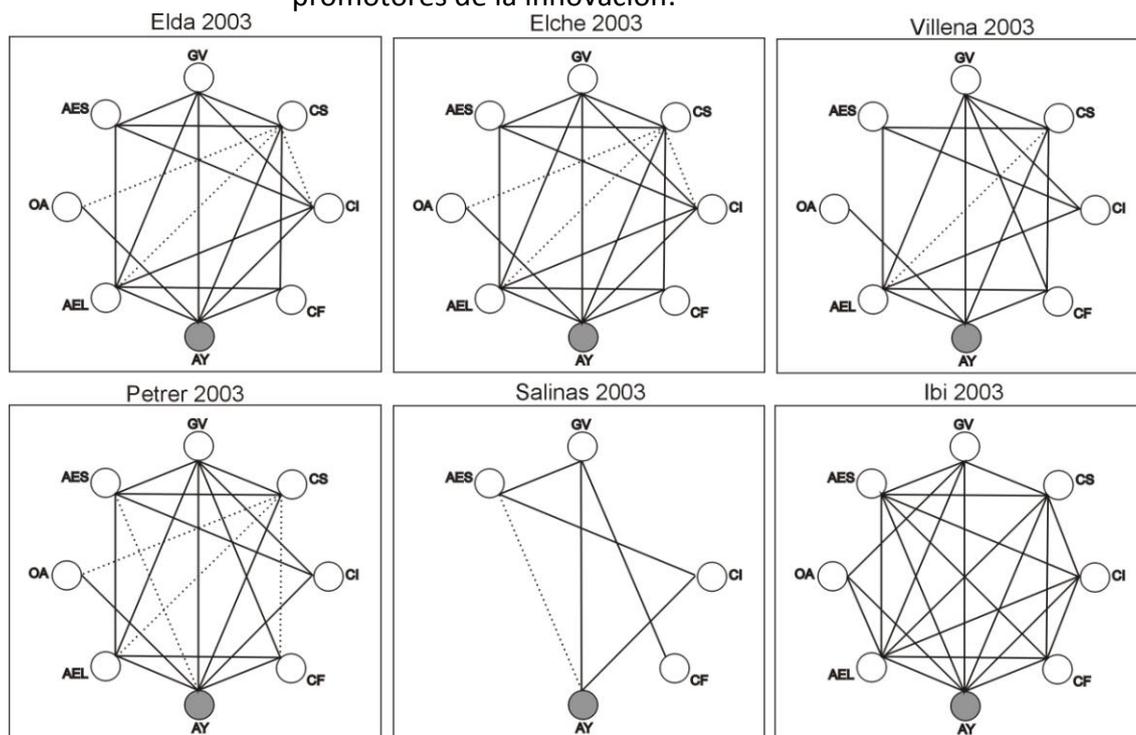
- Por un lado, existe un conocimiento codificado y cosmopolita, fácilmente aplicable y móvil en el espacio; es el tipo de conocimiento en que se basan tecnologías muy maduras o producciones altamente estandarizadas, y que a menudo está incorporado al *know how* de grandes empresas transnacionales.
- Por otro, encontramos un conocimiento enraizado localmente, no codificado, o al menos no codificado según códigos universalmente reconocibles, sino incorporado en organizaciones y agentes locales, y que sólo es comprensible y reproducible utilizando convenciones y relaciones locales.

La creación local de conocimiento, en base a códigos y convenciones locales, garantiza en cierto grado la ininteligibilidad de ese conocimiento fuera del lugar en el que ha sido creado. El elemento central aquí es que esos códigos y convenciones locales, forman parte del acervo cultural de un territorio, en la medida en que éste favorece y vehicula la comunicación entre los miembros de una comunidad.

En la provincia de Alicante son los ayuntamientos, y en especial los gobiernos locales, los que desarrollaron, en la pasada década, las líneas de actuación más innovadoras. En esos casos, las estrategias sectoriales fueron integradas en directrices globales

encaminadas a la ordenación del territorio, apoyadas en planes estratégicos y guiados por agencias de desarrollo local bien gestionadas. Las nuevas formulaciones, más flexibles, se convirtieron en verdaderas herramientas para potenciar el desarrollo industrial –cuantitativa y cualitativamente-, sobre todo a partir de la puesta en el mercado del suelo de grandes ofertas de suelo industrial equipado a precios bajos y muy bajos (incluso en alquiler o cesión), promovidos y subvencionados por los propios ayuntamientos (Ponce, G. y Martínez, A., 2004).

Figura 2. Valle del Vinalopó y Hoya de Castalla. Los ayuntamientos como agentes promotores de la innovación.



Agentes promotores de la innovación y redes institucionales de cooperación: GV, gobierno Valenciano; CS, centrales sindicales; CI, centros de investigación; CF, centros de formación; AY, Ayuntamientos; AEL, asociaciones de empresarios locales; OA, otras asociaciones locales; AES, asociaciones empresariales sectoriales. El gris identifica el agente con más conexiones. Las líneas continuas señalan relaciones proactivas y las discontinuas relaciones reactivas. Fuente: Ponce, G. y Martínez, A., (2004, 179).

De igual manera, han sido algunos gobiernos locales los que han puesto en marcha estrategias encaminadas a la mejora de la calidad de vida, en sentido general, con claras repercusiones tanto en el medio ambiente como en el bienestar social, bajo la marca de *Agenda 21*. También son los ayuntamientos los que desarrollaron más activamente esfuerzos por la inserción laboral de los desempleados y de los colectivos más desfavorecidos, para diversificar la dedicación laboral y para mantener al menos los segmentos más cualificados de los oficios existentes en cada sistema productivo.

Por todo ello, las estrategias de iniciativa pública de puesta en valor –y de revalorización- del territorio se hallan en la base de la supervivencia y, a veces, de la

nueva competitividad de las economías locales, o de algunos segmentos cualificados de esas economías. Al mismo tiempo, están permitiendo la superación de las clásicas estrategias sectoriales en beneficio de la diversificación productiva. Al cambiar el apoyo público desde la empresa hacia el territorio se ha conseguido captar el interés de otros sistemas productivos. La creciente accesibilidad entre municipios y comarcas elimina las fricciones del territorio y posibilita la difusión de la amplia panoplia de establecimientos fabriles por los diferentes sistemas productivos en busca de ventajas comparativas.

Municipios del Corredor industrial del Vinalopó (Alicante) como Elche, Elda, Villena, Petrer y Salinas, han acometido una destacada labor en este sentido, aprovechando en mayor o menor medida las ventajas que los cambios operativos han puesto en manos de los planificadores y gestores locales, para movilizar recursos endógenos o captar otros exógenos. La nueva planificación pública se ha revestido de una cierta filosofía empresarial para ganar eficacia y, a la vez, obtener suficiente agilidad y flexibilidad para, por un lado, gestar y dirigir nuevas actividades y, por otro lado, para tramitar rápidamente las propias iniciativas y las de los agentes privados. Con ese espíritu han surgido diversas empresas municipales, como PIMESA en Elche, IDELSA en Elda o INALVISA en Salinas. En otros casos, su dependencia jurídica del Ayuntamiento resta posibilidades de intervención ágil o constriñe la pluralidad de actuaciones posibles. Si bien, es preciso señalar la fuerte vinculación política existente en todos los casos, ya que de toda estrategia de desarrollo local se puede extraer un rédito político. Tal dependencia se acentúa cuando el técnico (mayoritariamente un AEDL), cuenta con un contrato temporal o está a expensas de que se consolide el servicio o unidad técnica.

Parece claro que las estrategias de las empresas más dinámicas necesitan la colaboración de los agentes sociales para garantizar la viabilidad de sus proyectos. Pero los sistemas productivos locales tienen carencias de infraestructuras y equipamientos específicos para uso industrial, y también carencias en la formación de la mano de obra y de los empresarios, en la difusión de las innovaciones, en las estrategias de cooperación y en la formación de redes. Los procesos de descentralización productiva y la formación de redes constituidas por PYMES especializadas, encuentran su mejor expresión en ciertos territorios como los alicantinos donde, a lo largo del tiempo se han generado un efecto de condensación capaz de favorecer el surgimiento de iniciativas locales, acompañadas a veces por la llegada de inversiones exógenas, junto con unos crecientes vínculos entre las empresas y de éstas con las instituciones, apoyadas en un contexto social determinado. La potenciación del atractivo local puede suponer la mejora de las ventajas competitivas y dotar de un efecto territorial a las actividades económicas, al potenciar los recursos intrínsecos en ese espacio, en ocasiones intangibles, que no son transferibles a otros territorios.

5. CONTEXTO CULTURAL, CAPITAL SOCIAL, Y ENFOQUE TERRITORIAL PARA EL FOMENTO DE LOS PROCESOS DE INNOVACIÓN Y APRENDIZAJE COLECTIVO.

En las últimas décadas, las empresas y los sistemas de producción tienden a integrarse y organizarse siguiendo estructuras en red. Igualmente pasa con los territorios y los elementos que los componen y con los que se establecen sinergias. Así, desde finales de los años 80 se ha producido cierto renacimiento de la “geografía de la empresa” a través del análisis de las redes de relaciones interempresariales, que afectan a elementos claves del comportamiento empresarial como la subcontratación, la colaboración comercial y tecnológica o los procesos de aprendizaje conjunto (Illeris y Jakobsen, 1990; Camagni, R., 1991), que han derivado en la actualidad, en la geografía de la innovación territorial. La naturaleza de las relaciones que se establecen entre las empresas integrantes de una red varía entre dos extremos, según estén determinadas por criterios de *mercado* o por criterios de *jerarquía*. Cada caso específico es el resultado de un equilibrio que minimiza los costes totales de funcionamiento, distribuidos entre (Albertos, J.M., 2002, 235):

- ❑ *costes de coordinación o de internalización*, típicos de las grandes empresas o de redes basadas en principios jerárquicos en los que los diferentes actores hacen aquello que la cabeza de la red o de la organización indica (qué, cuándo y cómo)
- ❑ *los costes de transacción o de externalización*, propios de las redes basadas sobre principios de mercado, típicos de las redes compuestas por muchos pequeños participantes, en la que ninguno tiene capacidad para controlar el conjunto de la organización.

Las redes de relaciones empresariales están basadas en la confianza, la solidaridad, mecanismos de responsabilidad y un comportamiento leal entre los actores (Yeung, H.W., 1994, 478). De esta forma las convenciones, tal y como son aquí consideradas, son elementos culturales, que incluyen entre otras cosas:

- Las reglas no escritas que determinan la relación entre empleados y empleadores y, por tanto, regulan el mercado de trabajo;
- La función social del empresario, su legitimación, y su propensión a invertir y modernizar la empresa;
- Las formas de organización de la empresa o de las relaciones entre empresas (de carácter más o menos jerárquico o participativo) que se consideran óptimas;
- Los hábitos y propensiones tecnológicas, en especial en relación a las resistencias al cambio y la aversión al riesgo de los diferentes agentes, o las ideas dominantes sobre el nivel de calidad que se considera adecuado.

En este sentido, el reconocimiento en un interlocutor de una identidad cultural, de unas convenciones compartidas, es un elemento que permite crear confianza en su

comportamiento, sin necesidad de abordar la costosa tarea de buscar la información que permita un conocimiento personal en profundidad. En efecto, cabría hacer mención al capital social, que cada vez es más reconocible y reconocido en la práctica de las políticas de desarrollo local. Frente a la perspectiva de la economía del desarrollo, de marcada influencia neoclásica, que concebía al capital físico y humano como factor básico para el crecimiento económico, aparecen otros conceptos más innovadores y con raigambre en otros parámetros, complementarios al tradicional, como el capital social, que como en un puzzle, interviene no sólo en el desarrollo, sino dependiendo de su fortaleza, puede favorecer o entorpecer procesos de desarrollo local. En definitiva, se trataría de incorporar elementos tales como las relaciones sociales, el nivel de confianza, la eficacia institucional, una concepción de la sostenibilidad más integrada, el nivel de interrelaciones horizontales y verticales, la habilitación de canales adecuados para el favorecimiento de la participación pública, etc., ya que se ha demostrado que en territorios donde se ha primado sólo el desarrollo económico, no siempre se han generado activos que mejoraran el nivel de vida para sus habitantes. Así, la interrelación de los distintos componentes que pueden intervenir en el desarrollo, favorece la generación de más oportunidades y un aprovechamiento más óptimo de las mismas.

Aunque el concepto de capital social, no es novedoso, desde la perspectiva contemporánea es Pierre Bourdieu quien lo pone en relación con otros activos del territorio en los años ochenta: «*Los individuos luchan para conseguir recursos y recompensas, y sus luchas están estructuradas alrededor de su posesión de capital económico, capital social (diferentes clases de relaciones valoradas con otros), capital cultural (primordialmente, conocimiento legítimo), y capital simbólico (prestigio y honor social)*» (citado en Shucksmith, M., 2002, 213). Tras las aportaciones pioneras de Pierre Bourdieu (1985) y James Coleman (1990), la obra que provocó la incorporación de este tema en la agenda de los investigadores fue *Making democracy work*, de Robert Putnam (1993), en el que se introducía al concepto los aspectos estructurales (redes sociales) y culturales (normas o valores sociales, y sobre todo la confianza social) cuyo desarrollo permite afrontar con garantías de éxito un buen número de problemas sociales, desde la disminución del egoísmo y el aislamiento hasta el crecimiento de la solidaridad y la implicación política (Font, J., Montero, J.R., Torcal, M., 2006, 27)

La definición de capital social y los elementos que intervienen en ello, son diferentes en función de la perspectiva desde la que se aborde y del territorio donde se aplique, aunque al parecer sí que existe un amplio consenso. Así, capital social hace referencia a determinadas características de las relaciones sociales, que permiten obtener determinados beneficios para el desarrollo, y que en ausencia de éstas, posiblemente estos beneficios no se darían o sería más complicado que se dieran. El capital social se convierte así en un factor explicativo de por qué dos territorios, partiendo de unas condiciones estructurales similares, pueden llegar a alcanzar niveles de desarrollo muy distintos. Para tener una definición más precisa del término de capital social, se puede hacer dos tipos de distinciones (Buciega, A., 2006, 116):

1. Se dan dos grandes enfoques teóricos, uno estructural y otro cultural. Así, el primero se centra en las características de las redes sociales para generar capital social y el segundo en la confianza como una cualidad social, típica en algunos territorios, de base en sistemas productivos locales. De esta forma, el capital social también se puede comprender desde una perspectiva micro o marco
2. Otra distinción hace referencia a la consideración del capital social como un fin en sí mismo, o como un instrumento para conseguir otros fines. El mayor interés los suscita la segunda tendencia, aunque la popularización del término capital social hace que desde muy distintos ámbitos (académico, administrativo, político, etc.) estén siendo frecuentes las referencias al capital social como un factor con valor explicativo por sí mismo, sin entrar en análisis más profundos acerca de su papel en los procesos de desarrollo local.

Por tanto, se acepta que el capital social viene determinado por unas particulares características en las relaciones sociales, en la confianza social, en el marco institucional, o de las normas sociales aceptadas por una comunidad, que sin duda determinarán que un territorio consiga unos resultados económicos y de desarrollo, más o menos satisfactorios. Por lo tanto diferentes formas de capital social, pueden resultar beneficiosas o perjudiciales (vg. cultura mafiosa) para el desarrollo o bienestar de una comunidad, y la acción colectiva, que en principio se ve favorecida con el capital social, no siempre va encaminada a conseguir resultados positivos, sino que también puede ser perjudicial. Así en los procesos generados por el capital social, entrarían las relaciones sociales, que pueden ser más o menos fuertes, consistentes, internas o externas; el nivel de confianza y las normas instituidas, bien en la comunidad, o bien a niveles supralocales (asociaciones, gobiernos, etc.).

Sin lugar a dudas, el capital social, su cualificación y cuantificación, depende de la naturaleza y características del territorio, lo que hace que no sea un concepto fácilmente asumible por todos. Sin lugar a dudas, lo que sí se presupone en el capital social es un mínimo de relaciones locales, donde lo importante es establecer interacciones con todos los agentes sociales de un territorio. Así Cagmani, reafirma la necesidad de construir y favorecer esas interrelaciones a través de comisiones de trabajo donde se entablen discusiones y diálogos; haciendo que emerjan los valores y la identidad profunda de la comunidad local; creando oportunidades para la cooperación y la confianza recíproca; definiendo normas y simplificando los procedimientos y alentando la máxima comunicación y participación (Camagni, R., 2003, 54).

En esta línea del capital social, cabe reseñar que tradicionalmente se ha otorgado al territorio un papel pasivo. El territorio surgiría así de la conjunción en el espacio de una tecnología y unas organizaciones determinadas. Una visión alternativa es la que confiere al territorio un mayor protagonismo, condicionando a su vez a las otras dos

dimensiones del desarrollo local: la tecnología y las organizaciones. Pero también en el desarrollo local deben considerarse aspectos ambientales, culturales, sociales, institucionales y de desarrollo humano del ámbito territorial respectivo. En el tratamiento tradicional del desarrollo por parte de la economía convencional éste suele hacerse depender, a veces de forma casi exclusiva, de la existencia de recursos financieros. Sin embargo, pese a la importancia de la disponibilidad de recursos financieros lo cierto es que éstos pueden dirigirse a aplicaciones no productivas (Harvey, D., 1993). La disponibilidad de recursos financieros no es, pues, suficiente. La orientación de los recursos para la inversión productiva, depende de otros factores básicos, entre los cuales se encuentra la capacidad para introducir innovaciones en el interior del tejido productivo local. El territorio afecta al cambio tecnológico y a las características de las organizaciones, fundamentalmente a través del papel que juega la distancia como barrera para las transacciones, el establecimiento de relaciones entre empresas y otros agentes, y el correcto funcionamiento de estructuras en red:

«La distancia es una formidable barrera psicológica. Se observa que las redes que crean competencia empresarial y prosperidad se asientan dentro de un radio definido, que ha sido descrito en alguna ocasión como el radio de información y contacto potencial de media hora» (Sweeney, G.P. 1991, 367).

El desarrollo de los territorios, tal y como se entiende en la actualidad, es fruto de la transición de una concepción basada casi exclusivamente en el predominio de los instrumentos técnicos de planeamiento (sobre todo urbanísticos), a una concepción en la que tales instrumentos empiezan a ser combinados con otros de carácter más estratégicos-políticos; es lo que se ha denominado la transición desde los instrumentos tecnocráticos (*hard*) a los instrumentos participativos (*soft*). Evidentemente esta transición no es completa, ni implica que estos últimos sustituyan a los primeros; más bien hay que hablar del avance de esta segunda concepción, con la introducción paulatina de este segundo tipo de instrumentos, como complemento de la concepción y los instrumentos previa y sólidamente establecidos. Así, en este contexto el desarrollo territorial/local, presenta una serie de elementos característicos (Esparcia, J., 2007, 104):

- Una nueva visión de la ordenación del territorio, que supone la implicación de los agentes públicos y privados, así como la asunción de compromisos establecidos por la estrategia territorial europea (ETE).
- Contemplar de una forma integrada todas aquellas políticas, planes y/o actuaciones con impacto territorial.
- Una importante descentralización administrativa que permita diferentes niveles de actuación (multinivel y transversal)
- Un renovado marco conceptual y actuación con objetivos diferentes a los que han presidido tradicionalmente las políticas territoriales tradicionales
- Una nueva gobernanza del territorio, o gobierno de los territorios, que favorezca la cohesión territorial, que en la actualidad, no sólo está siendo muy asumido por los poderes locales, sino que aparece claramente planteado en

gran parte de los documentos sobre políticas de desarrollo económica y territorial.

La noción de “cohesión territorial”, que en la actualidad es una terminología familiar, destacó políticamente por primera vez gracias a su inclusión en el *segundo informe sobre cohesión económica y social*, publicado en enero de 2001 (Davoudi, S., 2007, 67). El informe utilizaba este concepto para describir el desigual desarrollo espacial del territorio de la UE y en particular la concentración de la población y la actividad económica en el área central de Europa. Las economías de aglomeración han conducido a un desarrollo desigual del territorio de la UE, donde se encuentra un núcleo próspero frente a una periferia menos desarrollada (frente a la polarización, se ofrece un desarrollo polinuclear). En este contexto aparece el enfoque territorial, favorecido por la evolución de las expectativas de los consumidores y de los mercados, por la introducción de las nuevas tecnologías de comunicación y por la evolución y mayor implicación de las instituciones tanto locales como supralocales (comarcales, regionales y nacionales).

Evidentemente, la puesta en marcha de políticas de desarrollo local, exige cada vez más un proceso cognitivo y aplicado, de reflexión, concertación, participativo, proactivo y de acciones concretas que redunden en un beneficio común. Intentando sistematizar este proceso, es importante generar conocimiento sobre el territorio para luego desarrollar acciones. Para ello intentaremos asimilar la teoría de Nonaka, enriquecida junto a su colega Takeuchi, donde se establecen cuatro fases en el marco de la espiral del conocimiento: socialización, exteriorización, combinación e interiorización (Nonaka, I. y Takeuchi, H., 1999, 81).

Nonaka y Takeuchi hacen propia la tesis sobre la cual, el conocimiento innovador en las empresas se asientan sobre una doble naturaleza territorial (contextual y codificada), que parte de “lo local” y que tiene que hacerse progresivamente transferible, entrando en un círculo más amplio hasta trascender a límites globales, dinámica necesaria para que las empresas, y también los territorios, vayan aprendiendo a través de los diversos conocimientos y experiencias adquiridas (Conti, S., 2001,452).

En un primer análisis destaca el conocimiento codificado, transferible y explícito, que no todos los actores territoriales saben gestionar y decodificar, en beneficio del sistema local. En efecto, cada territorio tiene un ritmo de desarrollo, responde a unos recursos y estímulos diferenciados, tanto tangibles como intangibles, que refrendan una cultura propia y a veces difícil de interpretar y descifrar, cuya imagen se puede asimilar a la analogía de un iceberg (Martínez, A., 2011, 167)⁴. Por ello, para que las acciones de los

⁴ Los grupos humanos y sus territorios naturales son definidos por su cultura y las relaciones informales y codificadas, que se producen entre ellos. La mayoría de los grupos humanos, dentro de su contexto cultural, reconocen ciertos aspectos, que visiblemente están escondidos y resultan intangibles, pero que

sistemas productivos locales resulten exitosas y no sirvan sólo para justificar actuaciones estéticas y superficiales, hay que favorecer un diálogo entre todos los actores locales, obtener consenso, equilibrio, y pluralidad (figura 2.4).

Es importante garantizar la continuidad del proyecto, fomentar la ilusión, la motivación y el compromiso, asegurando la evaluación y revisión de lo conseguido. La participación se tiene que extender a todas las etapas del proceso, no sólo en las primeras fases de diagnóstico, con aportaciones colectivas, creativas y originales (Zapata, V.M., 2008,73).

Utilizando como representación gráfica del proceso, una espiral envolvente, adaptamos el modelo de Nonaka y Takeuchi al proceso de realización de proyectos de desarrollo local, en el que destacan cuatro fases cognitivas para la descodificación de los valores territoriales, en la que se fomenta una dinámica de aprendizaje progresivo y de trabajo en red. El primer paso es *la socialización* que se inicia generalmente con la creación de un campo de interacción, que permite que los miembros de un equipo compartan experiencias, inquietudes y perspectivas, desde el consenso, sobre lo que quieren y pueden hacer. En segundo lugar, destacaría la *exteriorización*, que comienza a partir de una reflexión colectiva y un análisis empírico territorial, que ayude a los miembros de la comunidad local a enunciar un conocimiento tácito, a evaluar y compartir los potenciales recursos del territorio, tangible e intangible, que de otra forma no sería posible conocer ni transmitir. En tercer lugar, estaría la fase de *combinación*, que comienza con el trabajo en red, poniéndose en relación con otras secciones de la organización, generando servicios en el sistema local, favorecido por la gestión de infraestructuras y equipamientos. Y en cuarto lugar, destacaría la fase de *interiorización* que a través de la experiencia y el balance, positivo o negativo, de las acciones y proyectos aplicados, hace efectivo el lema, “aprender haciendo”, con un importante refrendo territorial (figura 3).

Todo ello implica un proceso a largo plazo, donde no se debería excluir a nadie y en el cual la metodología a aplicar en las acciones de desarrollo local, conllevaría la participación y no sólo la asistencia de los ciudadanos. Un proceso que fomente afianzar y alcanzar consensos políticos, técnicos y sociales, y que por otra parte fortalezca espacios de comunicación y encuentro. Y en todo este recorrido, se debe garantizar que todo este trabajo se realice en un territorio local, que tenga una proyección global para que no se quede en una isla. Todo ello estableciendo cotejos y poniendo en relación el bagaje y las experiencias de manera contrastada, para reforzar

son detectados por los que viven y trabajan en el lugar. Esos aspectos y recursos se manifiestan como en un iceberg. Hay tantos conocimientos profundos que se han arraigado en la cultura territorial, que no aparecen superficialmente y que se parecen a la morfología de un iceberg, de ahí el establecimiento de esta analogía. Este modelo fue desarrollado por el distrito escolar de Kuskokwim por la Universidad de Alaska, tras la observación y participación en dinámicas de grupos de nativos, en el marco de los contextos rurales y naturales diversos a lo largo de 30 años. Patrick J. Dubbs (2000): *Education and Rural Development in Alaska*, University of Alaska Fairbanks, www.ankn.uaf.edu.

lo que se está haciendo y mejorar en lo que no se están logrando resultados. Por tanto, se debería fomentar el trabajo en red, tanto fuera como dentro del territorio, a través de las cuatro C: *la concertación* en las decisiones, *la concreción* en las acciones, *la coordinación* en las fases de ejecución y *la cooperación* entre los diferentes actores (políticos, técnicos, instituciones y ciudadanos).

En efecto, frente a la producción de un crecimiento, básicamente de carácter economicista, se trata de producir desarrollo, desde una perspectiva transversal, multisectorial y continuada en el tiempo, que básicamente se podría resumir en cuatro pilares fundamentales: a) la voluntad política y consenso; b) la estrategia y análisis territorial; c) la gestión de los recursos integrados en el territorio y d) la capacidad de llevar a cabo iniciativas empresariales y proyectos (Martínez, A., 2000, 343).

a.) Voluntad política y consenso (socialización).

Hay que establecer políticas consensuadas a todos los niveles e incentivar la participación proactiva de la población local, que es el verdadero motor de desarrollo de un territorio y su mejor recurso, fomentando el diálogo, el encuentro y el consenso (Martín, M.A., 2008, 118)⁵. Ante todo hay que conseguir un acuerdo tácito o expreso

Figura 3. Espiral del conocimiento aplicada a los sistemas productivos locales



Fuente: Adaptación de Conti, S., (2001), *Op. cit.*, y Nonaka, I. y Takeuchi, H., (1999), *Op.cit.*

⁵ “Es necesario conocer y relacionarse con aquellas personas de la comunidad que tienen algún papel significativo: club deportivos, peñas culturales, festejos, empresas, política, cultura, etc. Cuando nos encontramos con cada una de ellas y en su contexto, será cuestión de orden, de método, de estrategia y de complementación de objetivos y de eficacia gestora. Pero siempre, aunque hayamos mandado cartas, realizado comunicados, enviado correos electrónicos, siempre habrá que acabar con una reunión, ya que en una reunión se sustancia parte del éxito o del fracaso de todo lo que habíamos planteado en nuestro diagnóstico, parte de la realidad social y de sus protagonistas. En este encuentro podemos saber lo que es verdad o no, podemos conseguir acuerdos o desacuerdos, podemos generar iniciativas, pero sobre todo, procuraremos un conocimiento del otro, más próximo y más acertado” Martín, M.A., (2008): «Com he de preparar una reunió o trobada de treball? Preparació de reunions i establiment de xarxes de treball» en Zapata, V.M. (coord.), *Guia pràctica per al treball tècnic en desenvolupament rural*, Universidad Jaume I, Castellón, 219 p.

de los agentes públicos y privados que tienen intereses en el territorio sobre la conveniencia de emprender acciones encaminadas a mejorar la competitividad del sistema productivo. La participación de la población local es fundamental a todos los niveles, tanto público como privado, para favorecer el establecimiento de sinergias y acuerdos (Izquierdo, J., 2005, 145). Así, en una escala municipal o comarcal deben participar los responsables políticos, sindicales, empresariales, organizaciones cooperativas, asociaciones culturales y demás fuerzas vivas, a fin de formar una plataforma ciudadana y política de máxima representatividad (Vachon, B. y Coallier, F., 2001, 174)⁶.

b.) *Estrategia y análisis territorial* (Exteriorización).

Esta segunda fase comprendería la recogida y metabolización de la información, análisis y diagnóstico que incluye como componentes principales la identificación de las necesidades insatisfechas y demandas principales de la comunidad local, así como el conocimiento de las capacidades de desarrollo endógeno, identificando las oportunidades, obstáculos, recursos y potencialidades existentes (Vázquez, A., 1993, 230)⁷.

Además, la recogida de información constituye al mismo tiempo, un medio de comunicación y movilización de la colectividad local, en cuyo ejercicio los actores locales pueden tomar mayor conciencia de su entorno y verse estimulados a la acción por el desarrollo a partir de su participación conjunta, tratándose de una fase permanentemente abierta en todo el proceso de desarrollo local, con lo que no puede verse como un momento inicial de éste (Alburquerque, F., 2002, 189). De hecho, el proceso de recogida de datos, y evaluación de los recursos del territorio, no es meramente una cuestión estadística, sino que precisa identificar también a los agentes locales organizados, las instituciones existentes y su grado de compromiso con el proceso, el apoyo real de los políticos y colectivos sociales, así como los recursos de los que se dispone y la estrategia integrada a seguir (Lobillo, P., Bermejo, L.A., y Molina, C., 2008, 65).

⁶ “El desarrollo local exige una amplia participación de los ciudadanos. Los grupos líderes deben, por consiguiente, ser representativos de la colectividad y de los distintos grupos sociales (jóvenes, trabajadores, mujeres, tercera edad...) y sectores de actividad (políticos, agricultores, comerciantes, especialistas, empresarios). Si el grupo sólo representa a una parte de la comunidad (...) el número de personas que se identifiquen con ese grupo y sus preocupaciones corre el riesgo de ser limitado. Los ciudadanos que no formen parte de la porción representada se sentirán probablemente poco implicados” en B. Vachon y Coallier, F. (2001).

⁷ Después del acuerdo tácito entre todos los agentes del territorio, “es preciso consensuar el diagnóstico de la economía local, que permita identificar las oportunidades y amenazas que presenta en entorno y determinar sus fortalezas y debilidades para mejorar el posicionamiento competitivo. Una vez diagnosticados los problemas a los que se enfrenta la economía local, es necesario fijar los objetivos y metas que, razonablemente, puede alcanzar, para lo que de nuevo es conveniente llegar a un acuerdo entre los actores interesados. Llega entonces, el momento de definir las acciones que permitan conseguirlos” Vázquez, A. (1993), *Op. Cit.*, p. 230.

De hecho en esta segunda fase sería conveniente, establecer seis grandes preguntas: ¿Por qué se va a hacer? ¿Para qué se va a hacer? ¿A qué colectivos tenemos/debemos implicar? ¿Nace con voluntad de continuidad? ¿Con que medios/recursos (materiales, pecuniarios, humanos) va a contar la acción? ¿Contamos con la clara convicción, además de la supuesta voluntad política-ética? Esto es necesario ya que existe una grave ausencia de reflexión previa, profunda y sistemática sobre las motivaciones, objetivos y finalidad de la cooperación local. Cuando se pone en marcha algún mecanismo o se diseña un documento de planificación sin esa reflexión previa, éstos no responden, o lo hacen escasamente, a las necesidades reales del área. Este déficit condiciona todo el funcionamiento de herramientas de desarrollo local, reduciendo su impacto positivo y sus probabilidades de sostenibilidad a largo plazo (Esparcia, J., Noguera, J., Buciega, A., 2001, 2).

Particularmente, se utiliza como herramienta metodológica aplicada, la planificación estratégica local. Cuando queremos concluir el proceso, con respuestas y propuestas adecuadas a las necesidades del territorio. Por tanto, el diagnóstico territorial integrado y la estimación del potencial endógeno, constituyen labores esenciales. Todo ello adaptando la participación comunitaria, ya que la progresiva obsolescencia de las estructuras técnicas, la falta de compromiso e implicación y la inadaptación a las circunstancias, (contexto y necesidades reales del territorio), pueden hacer fracasar el proceso, y quedarnos en el mero diagnóstico descriptivo (Zapata, V.M., 2008, 71). Incluso después de la fase de diagnóstico a través del Análisis DAFO, se tendría que completar y complementar el mismo, añadiendo una segunda fase, el DAFO-CAME. Este último consistiría, y siguiendo lo señalado más arriba, en tener abierto el proceso, favoreciendo la revisión del diagnóstico, y con las acciones y proyectos emprendidos, conseguir *corregir* las debilidades, *afrontar* las amenazas, *mejorar* las fortalezas y *explotar* las oportunidades.

c.) *Gestión de los recursos territoriales (Combinación).*

En primer lugar habrá que delimitar un territorio, un área homogénea dada (comarca) o bien propuesta por la aplicación de un plan de desarrollo estratégico, evitando territorios excesivamente amplios y heterogéneos. Así, podremos recuperar la cultura autóctona en todas sus manifestaciones: historia, arquitectura, artesanía, gastronomía, folclore, etc. De esta forma la población afectada es portadora de símbolos y valores sociales comunes capaces de movilizar a la población para trabajar por la mejora de sus territorios (Martínez, A., 2001, 346).

Es importante la creación de estructuras estables de desarrollo e implantación de un equipo técnico de gestión y servicios para posibilitar recursos financieros, información y asesoramiento. Esencialmente esta estructura se identifica con una oficina, gabinete o agencia de desarrollo local. Todo ello, para posibilitar la información, gestión y organización solidaria de los grupos sociales para producir, comercializar y, en definitiva, emprender iniciativas de autoempleo. Es importante diversificar las fuentes de financiación para evitar la dependencia excesiva o exclusiva de programas. El

equipo técnico debe tener un papel fundamental, colaborando activamente en una buena gestión del presupuesto del órgano de gestión (público o privado), así como en el diseño y puesta en marcha de actuaciones verdaderamente eficaces y que respondan a las necesidades territoriales, bajo las orientaciones de los técnicos de desarrollo local. Deben ponerse a punto métodos de solicitud y de gestión de ayudas suficientemente sencillos para los promotores potenciales, ya que el apoyo técnico es fundamental para orientar y guiar a los promotores en el proceso de diseño de su proyecto y de solicitud de ayuda (Esparcia J., Noguera, J., Buciega, A., 2001, 24).

Se trata de ganar eficacia y promocionar mejores resultados globales para su comunidad que, en definitiva debe aspirar a formar a su propio capital humano (Observatorio Europeo LEADER, 2000, 19). Sin lugar a dudas el análisis debe ser multivariable, con carácter diacrónico y sincrónico simultáneo, que el planificador local debe manejar para incrementar la eficacia de los instrumentos clásicos de gestión y planificación territorial, con el objeto de construir un plan de desarrollo integrado que reúna las siguientes características: adaptado y *adaptable* al territorio, *flexible* para incorporar las novedades que lo enriquecen, *participativo* contando con el concurso de la población local, *integral* porque asume la necesidad de relacionar las diferentes políticas sectoriales entre sí, *endógeno* porque moviliza con prioridad los capitales propios, *cooperante* porque pretende aprovechar las sinergias que esta actitud genera, *tecnológico* porque desarrolla tecnologías con rostro humano, *social* porque persigue el bienestar colectivo, *humanístico* porque sitúa a las personas en el centro, *solidario* porque da prioridad a los más desfavorecidos y *sostenible* porque nace con voluntad de respeto al patrimonio local como garantía de que el proceso de desarrollo no empobrece ni al territorio ni a su cultura asociada (Izquierdo, J., 2005, 100).

d.) Capacidad de iniciativas empresariales y proyectos (Interiorización).

La revalorización de los recursos locales ofrece nuevas posibilidades de desarrollar proyectos e iniciativas en el territorio (empresariales o de otra naturaleza), como la producción y comercialización de productos singulares por su calidad y su diferenciación, obtenidos en comarcas o espacios determinados, el fomento del espíritu emprendedor, la captación de fondos para favorecer inversiones de todo tipo, potenciar una marca que sirva para posicionar los productos y al propio territorio. Sin lugar a dudas, se trata de poner en marcha iniciativas y proyectos de todo tipo, sin menoscabo de los valores intrínsecos territoriales, y que redunde en beneficio de todos, favoreciendo sinergias, cooperación, intercambio de experiencias y buenas prácticas. Es importante, también, trabajar en red, al considerar que el establecimiento de interrelaciones son fundamentales para conseguir la cohesión europea entre regiones, municipios, empresas e instituciones. Esta última fase, implica un proceso de aprendizaje progresivo, en el que la experiencia y el bagaje suponen un activo, que los territorios tienen que aprovechar. Teniendo en cuenta que no hay un único modelo de desarrollo, sino estrategias y proyectos diferenciados, hay que estar permanentemente cultivando las capacidades básicas que permitan aprender a emprender (Del Castillo, J., 1994, 32).

Sin lugar a dudas, el fomento del conocimiento, la cooperación trasnacional, la cualificación profesional y el capital social son elementos fundamentales en el actual contexto europeo, a la hora de aplicar políticas de desarrollo regional y local. Así, al contrario de las materias primas, la creatividad de una sociedad es, teóricamente, inagotable, siendo su recurso renovable. El aprendizaje tiene que ser promovido y apoyado, en este caso por Universidades e Instituciones, para satisfacer las necesidades de la población, favoreciendo y asentando la aparición del talento en el territorio (Saublens, C., 2008). De esta forma las políticas de desarrollo regional tienen que considerar:

- La creación de conocimiento nuevo, basado en el aprendizaje y la experiencia
- Transferencia de conocimientos (importar/ exportar)
- Difusión del conocimiento, como un bien público
- Absorción y metabolización del conocimiento como proceso de innovación.

El talento del territorio (figura 4), que implicaría tanto los recursos tangibles como intangibles, hay que fomentarlo con la implicación, compromiso y formación. Este última garantiza una adecuada cualificación de los recursos humanos, así como la actualización de instrumentos y herramientas de desarrollo local, que sin duda serán fundamentales para aplicar en un territorio dado. Pero a su vez este talento cultivado, tiene que ir acompañado de habilidades y destrezas de los agentes técnicos y políticos que intervienen en el territorio, del trabajo en red que fomenta la transacción de experiencias y conocimientos, así como la asunción de riesgos por parte de emprendedores que se encarguen de poner en marcha acciones y proyectos.

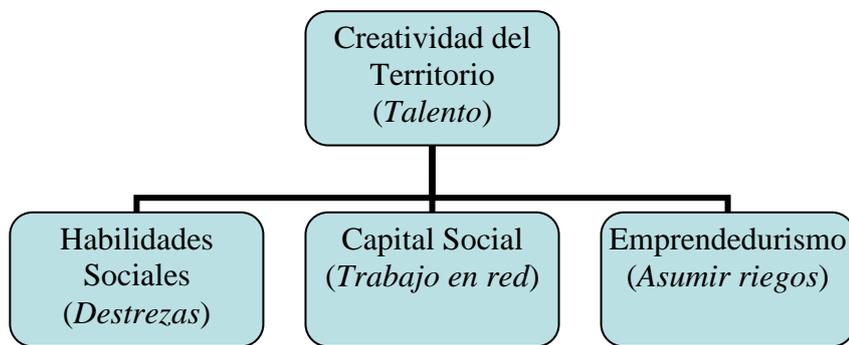
Las administraciones locales y supralocales también se han encargado de llevar a cabo programas formativos orientados al mundo del trabajo (inserción y capacitación profesional), en el marco de actuaciones de desarrollo local e innovación territorial, dirigidos a jóvenes, mujeres o colectivos determinantes. De esta forma han creado escuelas de personas adultas con la voluntad de colaborar con las redes establecidas al efecto, y en muchas ocasiones se han llevado a término colaboraciones muy directas con otros servicios municipales y con otros recursos disponibles del territorio. Así, desde la administración local se ha dado respuesta a aquello que desde hace tiempo se anunciaba, que cada vez más las personas participarían de manera regular en actividades formativas vinculadas a aficiones, crecimiento personal, desarrollo de capacidades artísticas, uso del tiempo libre de manera colectiva (bancos del tiempo), necesidad de fomentar el uso de las tecnologías de la información y comunicación, y el aprendizaje de idiomas. Todo ello en un intento de cultivar los recursos humanos, favoreciendo su capacitación y fomentando el talento local (Casamitjana, M., 2008, 15).

Sin duda todo ello ha dado lugar a un renovado concepto, “territorios inteligentes” utilizado por vez primera en España por Vegara y Rivas (2004). Así se entiende por territorio inteligentes a “..aquel territorio que persigue un desarrollo sostenible basado

en una continua innovación y ventaja competitiva e integrando objetivos de carácter económico, social y medioambiental (...) Es capaz de transformar conocimientos, cualificaciones y talentos, integrando agentes locales e internacionales, en una ventaja competitiva y sostenible que traiga y retenga recursos estratégicos”.

En definitiva, el territorio inteligente supone además del desarrollo del conocimiento, la creatividad e innovación, la sostenibilidad tanto en términos medioambientales como económicos y sociales, siendo sus principales componentes: la competitividad, innovación, conocimiento, sostenibilidad, medio ambiente, cohesión social, gobernanza, etc. Siendo las nuevas tecnologías otro elemento clave para su desarrollo.

Figura 4. Elementos que fomentan el talento de un territorio.



Fuente: Elaboración propia.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN.

El concepto de innovación fue inicialmente de orden puramente económico, pero después se amplió al incorporarse indicadores como el medioambiente, las variables sociales y la participación pública. Los factores económicos se perciben con mayor claridad y de forma inmediata; los elementos sociales se muestran de forma más lenta y su necesidad no siempre es percibida o valorada adecuadamente: centros de enseñanza, aspectos de la sanidad, infraestructuras (que a veces son suprimidas por falta de rentabilidad), etc.

Por otra parte, el distrito industrial es una red social en la que el espacio y la proximidad regional determinan la estructura y el contenido de las relaciones, así como la generación de conocimiento tácito y la capacidad de aprendizaje que apoya la innovación local (Maskell, P. y Malmerg, A., 1999). Adicionalmente, la proximidad física facilita las relaciones cara a cara, las interacciones frecuentes y cercanas, así como una cultura compartida en el distrito que pueda actuar de manera que permita el proceso de aprendizaje social (Molina, X. *et al.*, 2012). Algunos autores argumentan que existen distintos tipos de flujos de conocimiento en las aglomeraciones locales, y deben distinguirse entre los flujos que son de libre acceso (v.g. información), y los que no lo son (v.g. conocimiento tácito, cultura local). Estos autores argumentan que,

detrás de la creencia ampliamente aceptada de que los contactos informales representan un conducto fácil para la transferencia de conocimiento tácito en zonas geográficas delimitadas, hay que definir mejor conocimiento e información como conceptos intercambiables.

Trabajos empíricos demuestran que el conocimiento se distribuye en distrito de forma desigual (Morrison, A. y Rbellotti, R., 2009). De ahí cabe deducir que la acumulación de conocimientos en algunas regiones, se ha producido al realizar innovaciones incrementales, fundamentalmente menores, a través del proceso de aprendizaje «*learning by doing*» y mediante el desarrollo de proyectos de ingeniería, diseño y adaptación. En Andalucía, éstos destacan por su número y por que consumen el mayor volumen de recursos invertidos en innovación debido también a los rasgos estructurales de las empresas y a que el marco sectorial del entorno juega un papel relevante en la definición de las particularidades de los procesos de innovación, de difusión y aprendizaje (Jordá, R., 2005). Por otra parte, la evidencia empírica ha demostrado que el grueso de la diseminación de la tecnología/innovación se efectúa a través de sistemas de relaciones regionales de mercado y en muy pequeña medida a lo largo de la elaboración y de la concepción del producto.

En este sentido podemos realizar una doble diferenciación en relación a los tipos de redes:

- *Las redes de negocios* que se extienden al conjunto de relaciones económicas, y las no económicas derivadas de las primeras, entre las diferentes organizaciones. Esta definición incluiría a las empresas geográficamente concentradas (Keeble, D. y Wilkinson, F., 1999, p. 299). Estas redes de negocio se generan de forma abierta y no planificada a partir de las interacciones locales. En las redes de negocios coexisten relaciones de mercado, sociales e institucionales que se producen de forma casi rutinaria en el contexto de un distrito (Giuliani, R., 2007).

- *Las redes de conocimiento* —el relacionado con la innovación— se distribuye de forma desigual y asimétrica entre las empresas del distrito. En consecuencia, cuando las empresas buscan intercambios de este conocimiento valioso, por ejemplo, cuando buscan consejo técnico, las empresas deliberadamente se centran y seleccionan las organizaciones que ofrecen mejores soluciones a sus problemas, sin importar si están conectadas o no con la red local de negocios. En otras palabras, pueden existir empresas en la red de negocios que no participen de la distribución del conocimiento ya que no tienen nada que ofrecer a las otras, ni tampoco tienen capacidad de absorción del conocimiento externo que podrían obtener. Giuliani y Bell (2005) han probado que las empresas pueden transferir conocimiento también de manera asimétrica, es decir, que la transferencia de conocimiento no requiere la reciprocidad para que se produzca.

Entre los *principales recursos específicos*, que deben convertirse en activos movilizados por la sociedad local, en el marco de territorios innovadores (Colletis; Pecqueur, 1995),

se encuentran determinados *equipamientos materiales* (servicios avanzados, equipamientos para la innovación, centros educativos...), así como *recursos humanos* (población con cierto nivel formativo, saber hacer local...), *productivos* (estructura empresarial heredada, cultura empresarial...), o *patrimoniales* (de carácter cultural o natural). Pero se considera de especial importancia el *marco institucional*, directamente ligado a la noción de capital social. Por eso *no basta la presencia de empresas y empresarios innovadores*, sino que tanto en el ámbito de las instituciones públicas como de la sociedad civil, la emergencia de tales actores resulta clave para orientar las estrategias dinamizadoras más allá de objetivos exclusivamente económicos.

Según Méndez (2006), son tres los elementos clave que deberán centrar nuestra atención a la hora de realizar un diagnóstico sobre la situación de territorios innovadores concretos: la presencia de actores, de estrategias y actuaciones innovadoras concretas a favor del desarrollo, y su materialización en forma de resultados tangibles, es decir, medibles.

A nivel local y global, cada territorio tiene unas capacidades propias, competencias específicas y concurrencia en el futuro, que hay que saber identificar y potenciar de manera participada. De ahí que nos acojamos al proceso de creación de cocimientos, aplicándolo a las bases del territorio, y derivándola a la práctica de políticas de desarrollo local. Para establecer un sintético esquema explicativo, conviene asumir las reflexiones del economista japonés Nonaka (1991, 100), que ha divulgado con gran lucidez y fundamento teorías relativas a la gestión del conocimiento que luego se han aplicado a los sistemas productivos locales y distritos industriales (Rullani, E., 1994, 50). Como ha sucedido en otras teorías, la gestión del conocimiento y experiencias derivadas de las empresas, con posterioridad se han aplicado al territorio. Así, antes se hablaba de la importancia del conocimiento en el sistema de empresas y ahora se habla del conocimiento del territorio, de innovación territorial, y de territorios inteligentes. Sin lugar a dudas, la dimensión del “conocimiento” e “inteligencia” territorial, son aspectos que se han revalorizado actualmente en los análisis de las ciencias sociales, ya que son elementos imprescindibles para entender los procesos productivos, los mercados de trabajo, la cultura emprendedora, los valores inmateriales, y la capacidad de ser competitivo en el ámbito local, en un contexto globalizado (Becattini, G., Rullani, E., 1993, 30).

Evidentemente, la puesta en marcha de políticas de desarrollo local e innovación territorial, exige cada vez más un proceso cognitivo y aplicado, de reflexión, concertación, participativo, proactivo y de acciones concretas que redunden en un beneficio común. Intentando sistematizar este proceso, es importante generar conocimiento sobre el territorio para luego desarrollar acciones. Para ello intentaremos asimilar la teoría de Nonaka, enriquecida junto a su colega Takeuchi, donde se establecen cuatro fases en el marco de la espiral del conocimiento: socialización, exteriorización, combinación e interiorización (Nonaka, I. y Takeuchi, H., 1999, 81)

Pero todo ello no es posible sin un verdadero compromiso político y ciudadano que debe participar de un proceso necesitado de reflexión, diálogo, concertación y concreción en acciones y medidas, que superen documentos, que en muchas ocasiones, se quedan en una declaración de buenas intenciones. De ahí la importancia de establecer sistemas de indicadores, no sólo económicos y de evaluación integrada de la innovación (estadísticas, inversiones y tecnología), sino también de aspectos como la economía creativa, entornos innovadores, eficiencia energética, paisaje, capacidad para el aprendizaje, talento, etc., que posibilitan la catalogación de territorios inteligentes (Fernández-Macho, J., González, P., 2009, 55). En este sentido, cabe destacar la necesidad de trabajar en red y de manera coordinada con entes locales, organismos públicos y privados, y el capital social en general.

En definitiva, lo que se ha querido constatar en este texto, ha sido la importancia del territorio, en un contexto global, en los procesos de innovación y aprendizaje; la evolución conceptual desde las ciencias sociales (de un papel pasivo a uno proactivo), con especial atención a lo que la geografía aporta desde los trabajos empíricos y analíticos; y la singularidad de los valores territoriales (tangibles e intangibles), que con especial incidencia en los elementos productivos, sociales y culturales, pueden determinar la evolución y consolidación de ciertas acciones y políticas públicas. La innovación, desde una perspectiva integral y territorial, está muy enraizada con acciones de desarrollo local. El compromiso político y ciudadano ya se toma en cuenta como un activo fundamental para el progreso de sus territorios, sin menoscabo de la tecnología, inversión de capital, y capacidad productiva.

BIBLIOGRAFIA.

Albertos Puebla. J.M. (2002): «Cultura, innovación y desarrollo local», *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 34, Madrid, pp.229-244.

Alburque Llorrens, F. (2002): *Guías para agentes. Desarrollo económico territorial*, Instituto de Desarrollo Regional. Fundación Universitaria, Sevilla, 214 p.

Alurquerque Llorens, F. (2007): «Teoría y práctica del enfoque de desarrollo local», *Observatorio Iberoamericano del Desarrollo local y la economía social*, Grupo EUMED.NET, Universidad de Málaga, año 1, pp. 39 - 61.

Alonso Santos, J.L., Aparicio Amador, L.J., Sánchez Hernández, J.L. (2004): *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Ediciones Universidad Salamanca, Salamanca, 352 p.

Alonso, J.L., y Méndez, R., (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, Madrid, 323 p.

Antonelli, C., y Ferrão, J. (coords.) (2001): *Comunicação, conhecimento coletivo e inovação. As vantagens da aglomeração geográfica*, Instituto de Ciências Sociais, Coleção Estudos e Investigações, nº 17, Universidad de Lisboa, Lisboa.

Becattini, G., Rullani, E., (1993): "Sistema locale e mercato globale", *Economia e politica industriale*, nº 80, Milano, pp. 25-80.

Becattini, G.; Costa Campi, M.T.; Trullen, J., (Coords.) (2002): *Desarrollo local: Teorías y estrategias*, Editorial Civitas, Madrid, 339 p.

Benko, G. (2001): «Développement durable et systèmes productifs locaux», en Pommier P., (ed.), *Réseaux d'entreprises et territoires. Regards sur les systèmes productifs locaux*, La Documentation Française, Paris, pp.117-133.

Boisier, S. (1994): «Postmodernismo territorial y globalización: regiones pivotaes y regiones virtuales», *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, nº 102, Madrid, pp. 597-608.

Boyer, R. y Fryssenet, M. (1996): "Emergencia de nuevos modelos industriales", *Sociología del Trabajo*, nº27, Madrid, pp. 23-54.

Buciega Arévalo, A. (2006): «El capital social como recurso de desarrollo» en Noguera Tur, J.; Pitarch Garrido, M.D.; Esparcia Pérez, J.; *Gestión y promoción del desarrollo local*, Universidad de Valencia y Servicio Valenciano de Empleo (SERVEF), pp. 112-131.

Buesa, M. y Molero, J. (1998): *Estructura industrial de España*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 286 p.

Camagni, R. (2003): «Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio», *Investigaciones Regionales*, nº 2, AECR, Madrid, pp. 31-57.

Caravaca Barroso, I., (1999a): «Los nuevos espacios emergentes», *Revista de Estudios Regionales*, nº 50, Sevilla, pp. 39-80.

Caravaca Barroso, I., (1999b): «Distritos industriales, medios innovadores y desarrollo local en Andalucía», en *El territorio y su imagen, Actas XVI Congreso de Geógrafos Españoles*, Málaga, AGE, Universidad de Málaga, vol. II, pp. 779-789.

Casamitjana Nonell, M., (2008): "El suport municipal de la Diputació de Barcelona en educació permanent: Els Plan Locals d'educació permanent", en *Processos i plans territorials d'educació permanent*, Centre de Recursos i Educació Contínua –CREC, Diputació Provincial de València, València, pp. 15-26.

Castells, M. (1997): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. 1; La sociedad red, Alianza, Madrid.

Cividanes, J.L., (2001): "Innovación en la pequeña empresa y redes de cooperación para el desarrollo local" en Martínez Puche, A., (coord.), *El desarrollo rural/local integrado y el papel de los poderes locales*, Universidad de Alicante y Federación Valenciana de Empresas de Economía Social (FEVES), Alicante, 2001, pp. 177.-194.

Claval, P. (1980): *Geografía Económica*, editorial oikos-tau, Barcelona, 392 p.

Climent López, E. (1997): «Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España», *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 24, Madrid, pp. 91-106.

Climent López, E. (2008): «Los nuevos retos de los sistemas productivos locales de empresas: Entre la tradición y la innovación», Martínez Puche, A.; Prieto Cerdán, A.; Rodríguez Gutiérrez, F. (Coords.): *Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: Evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado*, Editorial club Universitario y Asociación Geógrafos Españoles (AGE), Alicante, pp. 37-73.

Colletis, G., Pecqueur, B. (1995): «Role des politiques technologiques dans la creation de ressources spécifiques et d'avantages dynamiques de localisation» Rallet, A.-Torre, A. dirts, *Économie industrielle et économie spatiale*, París, Economica, pp. 445-462.

Coisión Europea (2001): *La gobernanza europea. Un libro blanco*, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, COM, 428 p.

Conti, S., (2001): *Geografía económica. Teorie e metodi*, UTET Libreria, Milano, 518 p.

Cooke, P. y Morgan, K. (1998): *The associational economy. Firms, regions and innovation*, Oxford University Press, Oxford.

<http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198290186.001.0001>

Davoudi, S. (2007): «Cohesión territorial: relaciones con la planificación territorial y la política regional», en Farinós, J. y Romero, J. (eds.), *Territorialidad y buen gobierno para el desarrollo sostenible*, Publicaciones de la Universidad de Valencia, pp. 67-76.

Del Castillo, J. (1994): *Manual de desarrollo local*, Gobierno Vasco, Dpto. de Economía y Hacienda, Victoria-Gasteiz, 201 p.

Dicken, P. (1998): *Global Shift. Transforming the World Economy*, Ed. Paul Chapman Publishing, Londres, 496 p.

Esparcia Pérez, J. (2007): «Políticas e instrumentos de desarrollo territorial», en Rubio Terrado, P. y Sanz Hernández, A. (coords.): *Investigaciones aplicadas al desarrollo de*

territorios rurales frágiles, Prensa Universitaria de Zaragoza y Diputación de Teruel, Zaragoza, pp. 99- 130.

Esparcia, J., Noguera, J. y Buciega, A. (2001): *Agrupaciones locales para el desarrollo rural integrado en España. Guía de recomendaciones prácticas*, UDERVAL, Universidad de Valencia, Valencia, 71 p.

Fernández-Macho, J., González Casimiro, P. (2009): Evaluación de territorios inteligentes en la sociedad del conocimiento, Netbiblo, La Coruña, 127 p. <http://dx.doi.org/10.4272/978-84-9745-362-2>

Florida, R. (1995): «Toward the learning region», *Futures*, nº 27, 527-536 pp.

García Rodríguez, J.L. (2009): *La organización territorial del Desarrollo Local en España. VII Coloquio de Desarrollo Local*, Asociación de Geógrafos Españoles, Grupo de Trabajo de Desarrollo Local de la AGE y Departamento de Geografía de la Universidad de La Laguna, Tenerife, 399 p.

Garofoli, G. (1995a): «Desarrollo económico, organización de la producción y territorio», en Vázquez Barquero, A. y Garofoli, G. (editores), *Desarrollo Económico Local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid y Fundación Duques de Soria, Madrid, pp. 53-71.

Garofoli, G. (1995b): «Modelos locales de desarrollo. Lecciones de la experiencia italiana», en Vázquez Barquero, A. y Garofoli, G. (editores), *Desarrollo Económico Local en Europa*, Colegio de economistas de Madrid y Fundación Duques de Soria, Madrid, pp. 91-103.

Garofoli, G. (1996) : «Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux: un modele difficilement transférable aux pays en voie de développement», en Abdelmaki, L.-Courlet, C. (edits.), *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, París, pp. 367-375.

Gilly, J.P. y Torre, A., dirs. (2000): *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.

Giuliani, E., (2007): "The selective nature of knowledge networks in clusters: evidence from the wine industry", *Journal of Economic Geography* 7, nº 139–168.

González Romero, G. (2006): «Innovación territorial y políticas públicas», *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 42, Madrid, pp. 121-136.

Havey, D. (1993): «From space to place and back again: reflections on the condition of postmodernity», in John Bird, Barry Curtis, Tim Putnam, George Robertson and Lisa Tickner, (eds.), *Mapping The Futures: local cultures, global change*, Routledge, New York, 4-29 pp.

Harvey, D. y Smith, N. (2005): *Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura*, Servei de publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona, 78 p.

Izquierdo Vallina, J. (2005): *Manual para agentes de desarrollo rural. Ideas y propuestas para moverse entre la conservación del patrimonio y el desarrollo local*, Mundi-Prensa, Madrid, 420 p.

Jambes, J.P. (2001): *Territoires apprenants. Esquisses pour le développement local du XXI siècle*, L'Harmattan, París.

Jordá Borrell, R. (1995): «Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ante el desafío de la globalización», en Bosque Laurel, J. y Méndez, R. (eds.), *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, editorial Oikos-tau, Barcelona, pp. 71-92.

Jordá Borrell, R. (2005): «Modificación del entorno y proceso innovador de las empresas de servicios avanzados en Andalucía », en *Rev. Investigaciones Geográficas* (Univ. Alicante), nº 37, mayo-agosto, pp. 35-47.

Jordá Borrell, R (2007): “Comportamientos innovadores de las empresas de servicios avanzados (SA). Aprendizaje y entorno en Andalucía”, en *Economía Industrial*, Nº 363, (Ejemplar dedicado a: *Emprendedores e innovación en España*), Madrid, pp. 205-221.

Karsten, K. (2000): «Proceso de innovación y difusión de conocimientos en empresas» en *Innovación, desarrollo y medio local. Dimensiones sociales y espaciales de la innovación, Scripta Nova*. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, nº 69 (31), Número extraordinario dedicado al II Coloquio Internacional de Geocrítica (Actas del Coloquio), Universidad de Barcelona, pp. 1-16.

Keeble, D., Wilkinson, F., (1999): Collective learning and knowledge development in the evolution of regional clusters of high technology SMEs in Europe. *Regional Studies* 33, 295–303. <http://dx.doi.org/10.1080/00343409950081167>

Lobillo Eguibar, P., Bermejo Asencio, L.A., y Molina Afonso, C., (2008), “Com he de plantejar i realitzar el diagnòstic de la realitat local?” en Zapata, V.M. (coord.), *Guia pràctica per al treball tècnic en desenvolupament rural*, Universidad Jaume I, Castellón, 219 p.

Lundvall, B.A. (1999): «La base del conocimiento y su producción», *Economías*, Revista Vasca de Economía, 45, pp. 14-37.

Maier, J.; Paesler, R.; Ruppert, K.; Schaffer, F. (1987): *Geografía Social*, RIALP, Madrid, 109 p.

Maillat, D. (1995): «Desarrollo territorial, milieu y política regional», en Vázquez Barquero, A. y Garofoli G. (editores), *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio Economistas de Madrid, Madrid, pp. 37-51.

Márquez Domínguez, J.A. (1999): «Sobre la necesidad de profundiza en los principios del desarrollo local. Experiencias en el suroeste peninsular», *Polígonos, Revista de Geografía*, nº 8, Universidad de León, León, pp. 87-98.

Márquez Domínguez, J.A. (2002): «Empleo y nuevas tareas rurales para el desarrollo local», *Investigaciones Geográficas*, nº 29, Universidad de Alicante, Alicante, pp. 57-69.

Martínez Puche, A. (2000): «El desarrollo local y la gestión del crecimiento económico». Instrumentos para la superación de las desigualdades socioeconómicas de los territorios” en Martínez Puche, A., Pérez Pérez, D. y Sancho Carbonell, I. (coords.), *Eines per al desenvolupament local/Herramientas para el desarrollo local*, CEDER-Aitana y Universidad de Alicante, Cocentaina, pp. 27-68.

Martínez Puche, A. y Prieto Cerdan, A. (2008): «La sostenibilidad integrada y procesos participativos en la provincia de Alicante. Lecciones aprendidas en el marco del proyecto europeo URBACT-MEDINT» en Martínez A.; Salas, J.P.; Sánchez, J. y Cortés, C. (eds.): *Sostenibilidad en los espacios rurales. Proyectos europeos, herramientas participativas, experiencias municipales y territoriales en España*, CEDER-AITANA y Departamento de Geografía Humana de la Universidad de Alicante, Alicante, pp. 227-249.

Martínez Puche, A. (2011): *El desarrollo local en un contexto globalizado. Cohesión territorial, gobernanza, políticas públicas e instrumentos de innovación. Estudios de casos en el Corredor Industrial del Vinalopó (Alicante)*, Colección Tesis Doctorales, taller digital de la Universidad de Alicante, Alicante, 832 p.

Maskell, P., Malmberg, A., (1999): “Localised learning and industrial competitiveness”, *Cambridge Journal of Economics* 23, 167–185. <http://dx.doi.org/10.1093/cje/23.2.167>

Méndez, R. (2000): “Procesos de innovación en el territorio: Los medios innovadores”, en Alonso y Méndez (coord.), *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, Madrid, pp. 23-59.

Méndez, R. (2001): «Innovación en la pequeña empresa y redes de cooperación para el desarrollo local», en Martínez Puche, A., (coord.), *El desarrollo rural/local integrado y el papel de los poderes locales*, Universidad de Alicante y Federación Valenciana de Empresas de Economía Social (FEVES), Alicante, pp. 153-176.

Méndez, R. (2002): «Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes», *EURE. Revista de Estudios Regionales y Urbanos*, vol.XXVIII, no.84, Santiago de Chile, pp.63-83.

Méndez, R. (2006): “Del Distrito Industrial al Desarrollo Territorial: Estrategias de innovación en ciudades intermedias”, *Desenvolvimento em questão*, nº 7, Universidade do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (Brasil), pp. 9-46.

Molina-Morales, X.; Capó-Vicedo, J., Tomás-Miquel, J.V., Y Expósito-Langa, M. (2012): “Análisis de las redes de negocio y de conocimiento en un distrito industrial. Una aplicación al distrito industrial textil valenciano”, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, Elsevier, Volume 15, Issue 2, pp. 94-102.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.cede.2011.12.001>

Montero, J.R.; Font, J.; Torcal, M. (2006): *Ciudadanos, asociaciones y participación en España*, Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), Madrid, 430 p.

Morrison, A.; Rbellotti, R., (2009): Knowledge and information networks in an Italian wine cluster. *European Planning Studies* 17, 983–1006
<http://dx.doi.org/10.1080/09654310902949265>

Moulaert, F. y Nussbaumer, J. (2005): «The social region. Beyond the territorial dynamics of the learning economy », *European Urban and Regional Studies*, nº 12, pp. 45-64. <http://dx.doi.org/10.1177/0969776405048500>

Nonaka, I. y Takeuchi, H., (1999): *La organización creadora de conocimiento. Cómo las compañías japonesas crean la dinámica de la innovación*, Oxford University Press, México, 103 p.

Observatorio Europeo Leader (2001): «La cooperación transnacional en el marco de Leader II. Enseñanzas del pasado, instrumentos para el futuro», *Innovación en el medio rural. Cuaderno de la innovación*, número 11, marzo.

Ondategui, J. (2001): *Los parques científicos y tecnológicos en España: Retos y oportunidades*, Madrid, Comunidad de Madrid, 203 p.

Perroux, F. (1984): *El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica*, Ediciones del Serbal, Barcelona, 224 p.

Ponce Herrero, G. y Martínez Puche, A. (2003): «Factores de impulso de un territorio innovador: La contribución del entorno al sistema productivo del calzado alicantino» *Investigaciones Geográficas*, nº 32; Instituto Universitario de Geografía de la Universidad de Alicante, Alicante, pp. 39-63.

Porter, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Ed. Plaza & Janes, Barcelona, 110 p.

Rodríguez Gutiérrez, F. (1996): «El desarrollo local, una aplicación geográfica. Exploración teórica e indagación sobre su práctica», *Ería*, nº 39-40, Universidad de Oviedo, Oviedo, pp. 57-73.

Rodríguez Gutiérrez, F. (1999): «Desarrollo Local, industrialización y calidad territorial», *Polígonos, Revista de Geografía*, nº 8, Universidad de León, León, pp. 11-19.

Sánchez Hernández, J.L. (2005): «De la innovación económica al desarrollo territorial: algunas experiencias españolas», *Análisis Local*, nº 58, pp. 15-24.

Sánchez Hernández, J.L. (2008): «¿Debemos desechar los modelos territoriales de innovación? Una respuesta desde la Geografía Económica española» *Ería*, Universidad de Oviedo, pp. 267-278.

Sánchez, J.E. (1988): «Espacio y nuevas tecnologías», *Geocrítica* nº 78.

Sanchís Palacio, J.R. (2006): *El papel del agente de empleo y desarrollo local en la implementación de las políticas locales de empleo y en la creación de empresas en España. Estudio empírico y análisis comparativo entre CC.AA.*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 365 p.

Saubens, C. (2008): "Investing in Human Capital", *RDA'S shaping the future of their regions*, in CEEC Congress European Association of Development Agencies, Rzeszow, 2 & 3 October 2008.

Sforzi, F. (2008): «Del distrito industrial al desarrollo local» en Martínez Puche, A., Prieto Cerdán, A., Rodríguez Gutiérrez, F.(coords.), *Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: Evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado*, Editorial Club Universitario y Asociación Geógrafos Españoles (AGE), Alicante, pp. 15-35.

Shucksmith, M. (2002): «Endogeneous Development, Social capital and Social inclusión; Perspectivas from LEADER in the UK», *Revista de Economía y Sociología Rural*, 40, nº 2, Passo Fundo, Brasilia, pp. 209-217.

Silva Costa, J., y Ruiz Silva, M.,(1995): «Innovación y modelo empresarial en el litoral Norte de Portugal» en VAZQUEZ BARQUERO, A. y GAROFOLI, G. (editores), *Desarrollo Económico Local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid y Fundación Duques de Soria, Madrid pp. 137- 166.

Stopper, M. (1998): «Las economías regionales como activos relacionales», *Ekonomiaz*, nº 41, pp. 10-45.

Sweeney, G. P. (1991): «Technical culture and the local dimension of entrepreneurial vitality», *Entrepreneurship and Regional Development*, nº 3, págs. 363-378.

Trullén, J. (2006): «Distritos industriales marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia territorial para el crecimiento de la productividad en la economía española», *Economía Industrial*, núm. 359, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Madrid, pp. 95-112.

Vachon, B. y Coallier, F. (2001): *El desarrollo local, teoría y práctica. Reintroducir lo humano en la lógica del desarrollo*, editorial TREA, Universidad de Oviedo y CECODET, Oviedo, 302 p.

Vázquez Barquero, A. (1993): *Política económica local*, editorial Pirámide, Madrid, 332 p.

Vázquez Barquero, A. (1995): «Desarrollo económico: Flexibilidad en la acumulación y regulación del capital», en Vázquez Barquero, A. y Garofoli G. (editores), *Desarrollo Económico Local en Europa*, Colegio de economistas de Madrid y Fundación Duques de Soria, Madrid, pp. 13-36.

Vázquez Barquero, A. (1999a): «El desarrollo local en los tiempos de globalización», *Ciudad y Territorio. Estudios territoriales*, nº 122, Madrid, pp.721-733.

Vázquez Barquero, A. (1999b): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, editorial Pirámide, Madrid, 268 p.

Vázquez Barquero, A. (2000): «Desarrollo endógeno y globalización», *Revista Eure*, nº 79, Vol. XXVI, Santiago de Chile, pp. 47-65.

Vázquez Barquero, A. (2005): *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, ed. Antoni Bosch, Barcelona, 177 p.

Vázquez Barquero, A. y Sáez Cala, A. (1995): «La dinámica de los sistemas productivos locales. El caso de la industria del calzado en España» en Vázquez Barquero, A. y Garofoli G. (editores), *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio Economistas de Madrid, Madrid, pp. 189-214.

Vegara, A. y De Las Rivas, J.L. (2004): *Territorios inteligentes*, Fundación Metròpoli, Madrid, 317 p.

Velázquez Chena, L.R. (2004): *Política ambiental, innovación empresarial y territorio. Estudios de casos: Macizo del Caroig, Vall d'Albaida y Garrotxa*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 541 p.

Veltz, P. (1999): *Mundialización, ciudades y territorios*, editorial Ariel, Barcelona, 254 p.

Wirth, E. (1979): «La polémica de la Geografía Social en Alemania (II): La Geografía Social Alemana en su concepción teórica y en su relación con la sociología y la Geographie des Menschen», *Geocrítica*, nº22, Universidad de Barcelona.

Ybarra, J.A. (2006): “La experiencia española en distritos industriales. Realidad de un concepto para la PYME y el territorio”, en *Economía Industrial*, Nº 359, Madrid, pp. 89-94.

Yeung, H.W. (1994): «Critical reviews of geographical perspectives on business organizations and the organization of production: towards a new approach», *Progress in Human Geography*, nº 18, pp. 460-490.

<http://dx.doi.org/10.1177/030913259401800403>

Zapata Hernández, V.M., (2008): “Com puc descobrir el potencial endogen? El potencial endogen i les tècniques per a identificar-lo” en Zapata Hernández, V.M. (coord.), *Guia pràctica per altreball tècnic en desenvolupament rural*, Universidad Jaume I, Castellón, 219 p.