

## *Scripta Nova*

REVISTA ELECTRÓNICA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES

Universidad de Barcelona. ISSN: 1138-9788. Depósito Legal: B. 21.741-98

Vol. XIII, núm. 289, 1 de mayo de 2009

[Nueva serie de *Geo Crítica. Cuadernos Críticos de Geografía Humana*]

### LAS REDES DE COLABORACIÓN COMO BASE DEL DESARROLLO TERRITORIAL

Inmaculada Caravaca Barroso

Departamento de Geografía Humana, Facultad de Geografía e Historia, Universidad de Sevilla (España)  
[caravaca@us.es](mailto:caravaca@us.es)

Gema González Romero

Departamento de Geografía Humana, Facultad de Geografía e Historia, Universidad de Sevilla (España)  
[gemagonzalez@us.es](mailto:gemagonzalez@us.es)

Recibido: 25 de septiembre de 2008. Devuelto para revisión: 27 de noviembre de 2008. Aceptado: 8 de enero de 2009.

#### Resumen

Las profundas transformaciones asociadas al proceso de globalización están afectando a nuestras sociedades y territorios conformándose nuevos escenarios en los que el espacio abstracto de las redes interactúa con el espacio concreto de los lugares.

La contradicción generada entre las crecientes tendencias globalizadoras y la revitalización experimentada por las identidades locales es sin duda la principal característica del modelo socio-territorial que ahora se perfila, siendo necesario contemplar estas dos lógicas para poder comprender e interpretar la realidad.

En este contexto general de referencia, este artículo se propone participar en algunos de los debates teóricos y operativos actualmente presentes en el entorno científico y social, centrando la atención en la importancia que tiene para el desarrollo local el aprovechamiento de los propios recursos y destacando entre ellos el llamado capital social, estrechamente vinculado a la existencia de redes.

**Palabras clave:** recursos, capital social, redes de colaboración, desarrollo local.

#### Abstract

The deep transformations associated with the process of globalization are affecting our societies and territories conforming new scenarios where the abstract space of the networks interacts with the specific local space. The contradiction generated between the increasing globalization trend and the revitalization experienced by local identities is undoubtedly the principal feature of the emerging territorial model, thus it is necessary to contemplate these two logics to be able to understand and interpret the reality.

In this general context, this article aims to take part in some of the present theoretical and operative debates in the scientific and social sphere, paying attention to the importance that the use of the own resources has for local development, and emphasizing among these resources the so called social capital narrowly linked to the existence of networks.

**Key words:** resources, social capital, collaboration networks, local development.

Las profundas transformaciones asociadas al proceso de globalización están afectando a las sociedades y territorios desde hace ya algunas décadas, conformándose nuevos escenarios en los que, por una parte, parecen encontrarse ciertas oportunidades para el dinamismo económico y la cohesión social y territorial, mientras que, por otra, surgen problemas y retos a los que es necesario hacer frente para poder avanzar hacia procesos de desarrollo más equitativos y solidarios[1].

Las nuevas tecnologías han generado significativos cambios en los transportes y las comunicaciones, provocando una importante densificación de flujos de productos, personas, capitales, tecnologías, información y conocimientos entre territorios, que dan origen a la formación de redes muy complejas que son, a la vez, consecuencia y causa del proceso de globalización. De este modo, las redes están funcionando como nuevas formas de organización y articulación territorial, generándose un espacio abstracto de flujos, que se convierte en la forma espacial dominante de articulación del poder y en referente central de las interpretaciones sobre las dinámicas territoriales.

Pero hay que tener en cuenta, además, que ese espacio abstracto de redes interactúa con el espacio concreto de los lugares, y esta pugna entre las tendencias globalizadoras y la revitalización experimentada por las identidades locales es sin duda la principal característica del modelo socio-territorial que ahora se perfila, siendo necesario contemplar estas dos lógicas para poder comprender e interpretar la realidad. De este modo, el territorio se constituye a la vez como principal receptor de los efectos de la globalización y como principal emisor de respuestas a sus retos (Santos, 1996; Méndez, 1997; Veltz, 1998 y 2000; Brugué-Gomá-Subirats, 2002...).

Como consecuencia de tales procesos, se genera una creciente competencia inter-territorial que hace necesario a los distintos ámbitos aprovechar sus propias ventajas y potencialidades, revalorizándose e identificándose recursos alternativos. Se generaliza así la tesis de que todo proceso de desarrollo requiere la utilización imaginativa, racional, equilibrada y dinámica de todas las formas de capital y bienes patrimoniales ya sean estos monetarios, humanos, naturales, culturales, sociales o territoriales (CEPAL, 1991 y 1992; Allende, 1995; Caravaca et al, 1997; Ortega Valcárcel, 1998 y 2004).

Estos renovados planteamientos en los que se revalorizan los recursos de cada territorio resultan, sin duda, imprescindibles a la hora de identificar tanto las formas en que los distintos ámbitos se integran en el espacio global de las redes como las especiales características que adquieren los procesos generales al actuar sobre ámbitos concretos, lo que ayuda a reconocer cuáles son los territorios que consiguen integrarse mejor en el sistema-mundo, avanzando, además, en sus procesos de desarrollo, y a analizar las causas y consecuencias de su éxito. No hay que olvidar la importancia de tal conocimiento, puesto que los profundos y acelerados cambios socioeconómicos, junto a los no menos intensos en las lógicas territoriales, demandan de los investigadores y responsables públicos propuestas que ayuden a resolver los nuevos problemas y disfuncionalidades.

No se puede perder de vista, además, que la creciente competitividad territorial está derivando en nuevas estrategias, entre las que se encuentran, al igual que ocurre en la esfera empresarial, las de colaboración entre territorios que se integran en redes.

En este contexto general de referencia, el objetivo de este artículo es reflexionar sobre la importancia que tiene para el desarrollo local la puesta en valor de los propios recursos, destacando entre ellos el llamado capital social, estrechamente vinculado a la existencia de redes. Se trata pues de participar en uno de los principales debates actualmente presentes en el entorno científico y social[2]. Junto a este objetivo general se plantean otros específicos tales como:

- Considerar los distintos tipos de recursos
- Reflexionar sobre el rol del capital social en los procesos de desarrollo
- Analizar el papel creciente de las redes de colaboración en el funcionamiento de los territorios
- Comparar diferentes tipologías de redes locales
- Proponer una metodología para el análisis de las redes locales de cooperación socio-institucional.

## **Los recursos como base del desarrollo territorial**

El proceso de identificación e incorporación de los recursos a la lógica económica se ha acelerado durante las últimas décadas, lo que hay que poner en relación con los nuevos modelos socioeconómicos y territoriales. Así, mientras que el enfoque tradicional consideraba a los recursos naturales como bienes libres e inagotables que quedaban, al menos en cierto modo, al margen del sistema, no valoraba suficientemente a la mano de obra al ser abundante y barata, y no identificaba como recursos ni a los bienes socio-culturales ni al territorio, a partir de las últimas décadas empiezan a revalorizarse dichos bienes.

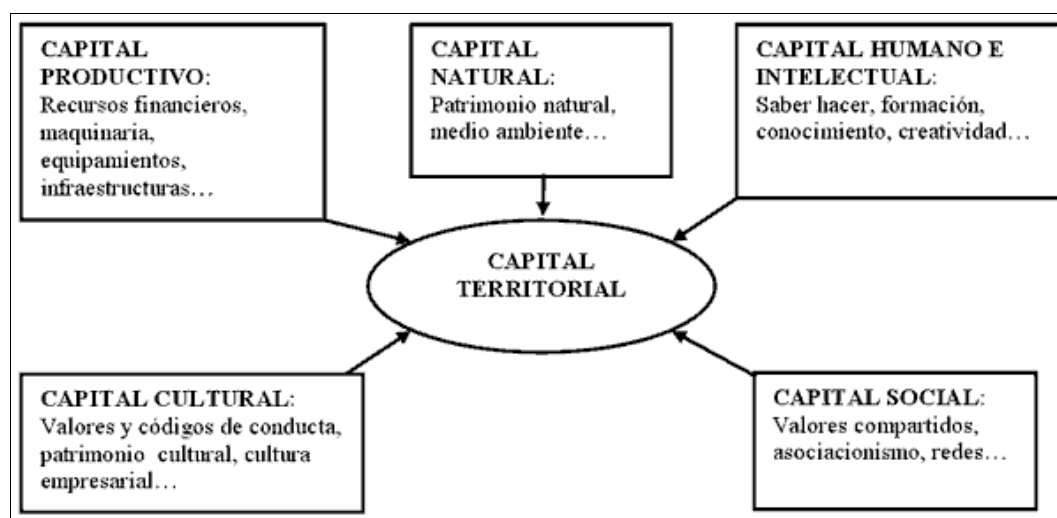
Por una parte, y frente a la anterior hegemonía del *capital productivo* (maquinaria, equipamientos, infraestructuras, capital circulante...), desde la década de los setenta del pasado siglo se empezó a replantear la forma en la que relacionar la economía con el medio ambiente. Ello supuso la revisión de buena parte de la terminología científico-económica y dio lugar a la incorporación de nuevas categorías conceptuales como la de desarrollo sostenible, muy vinculada al llamado *capital natural* (Brundtland et al, 1989), cuya pérdida progresiva empieza a resultar un factor limitante del desarrollo, lo que hace imprescindible una mayor eficiencia en el uso de este tipo de recursos.

A su vez, y en estrecha asociación con el acelerado ritmo innovador que caracteriza a la actual lógica económica, se empezó a revalorizar también el llamado *capital humano*, entendido como la presencia de población con buen nivel de formación educativa y una preparación profesional adecuada, cuyo potencial creativo e imaginativo se puede utilizar como un activo básico para dinamizar la economía y contribuir al desarrollo de las sociedades. Es por ello por lo que se le empieza a considerar también como un *capital intelectual* (Pérez, 1988; Gatto, 1990; Jiménez Latorre-Rams Ramos, 2002...).

Se está produciendo, además, una revalorización de la cultura, considerándola ahora un importante factor de cohesión social y de aprendizaje colectivo, dada su capacidad para aportar respuestas creativas e imaginativas con las que solucionar problemas y disfunciones e impulsar procesos de desarrollo. Se empieza así a utilizar la categoría conceptual de *capital cultural* para hacer referencia no sólo “a la capacidad adaptativa de las poblaciones humanas que les permite enfrentarse al entorno natural y modificarlo”, sino considerando también la capacidad de utilizar la cultura y el patrimonio asociado a la misma como factor que puede contribuir al bienestar social y al desarrollo económico (Rao, 1998: 31).

Se asume, por último, la tesis de que el desarrollo no puede ser considerado al margen de la sociedad que lo genera, lo que lleva a la valoración del llamado *capital social*, un concepto polisémico por sus múltiples acepciones que, según sus usos más corrientes, se puede definir como el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto (Durston, 1999; Consejo de Europa, 1999; Montero-Torcal, 2000; Moyano, 2001...).

No debe olvidarse, además, que pese a que en un mundo globalizado como el actual muchos de los recursos económicos tradicionales han adquirido una movilidad sin precedentes, buena parte de los bienes patrimoniales, entendidos éstos en un sentido amplio, están enraizados territorialmente, conformando lo que se ha dado en llamar *capital territorial*. Cobra así una creciente importancia la existencia de actores locales con capacidad para activar y poner en valor el capital territorial, es decir, los recursos ligados a los territorios, convirtiendo aquellos que son genéricos en específicos. Estos últimos, al ser de naturaleza única y diferenciada, resultan difícilmente trasladables, constituyéndose en una de las claves explicativas de la competitividad territorial y del desarrollo local (Rallet, 1995). El esquema de la figura 1 recoge las diversas formas de capital, entendidas como recursos, que deben contribuir al desarrollo de los territorios.



**Figura 1.- Las diversas formas de capital como recursos para el desarrollo.**

Fuente. Adaptado de Albertos et al, 2004

En los análisis empíricos realizados en la última década en España sobre la puesta en valor de los propios recursos

pueden observarse diferencias notables. Así, mientras que en algunos ámbitos la forma de utilizar los recursos no ha generado problemas ambientales, territoriales y sociales, en otros sí está provocando ciertos desórdenes y disfuncionalidades (Alonso-Méndez, 2000; Caravaca-González-Méndez-Silva, 2002; Alonso-Aparicio-Sánchez, 2004; Caravaca, González, Mendoza, Silva 2007).

## La importancia del capital social para el desarrollo local

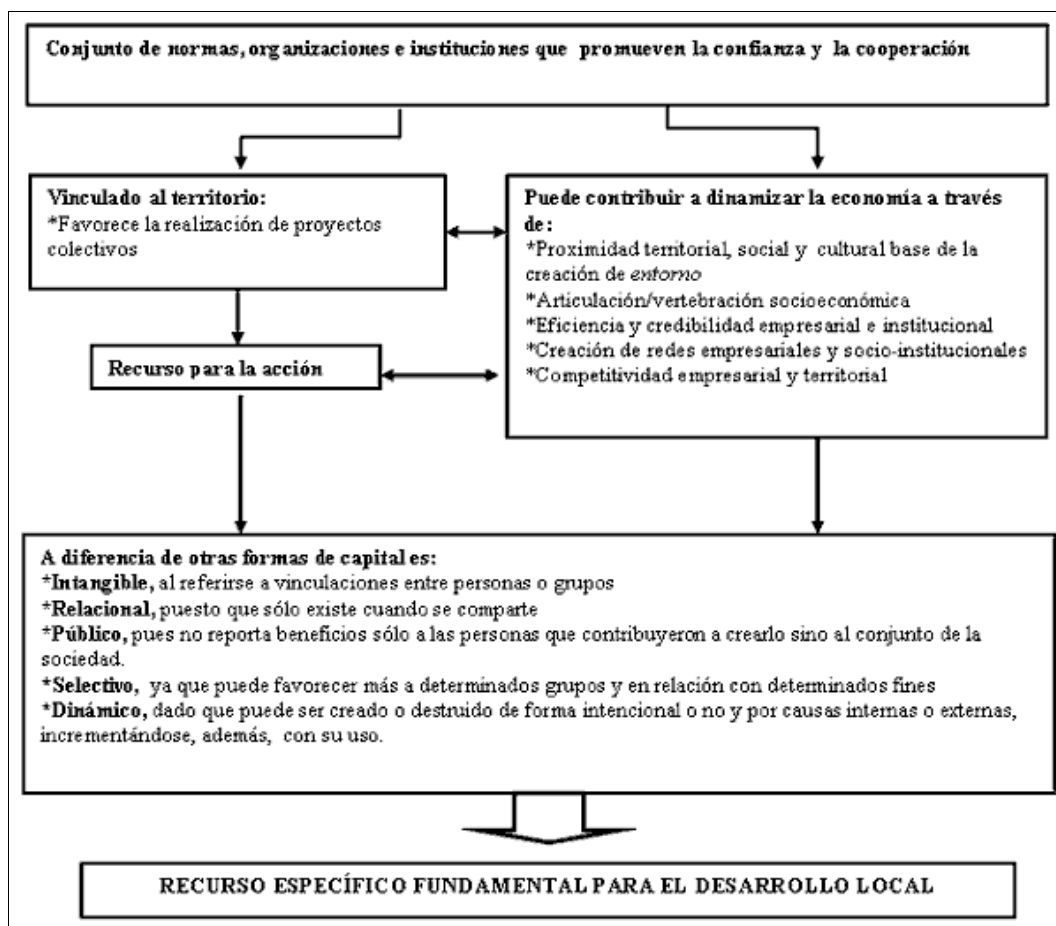
Es sobradamente conocido el hecho de que existen diferencias significativas en los niveles de desarrollo de ámbitos geográficamente cercanos y dotados de recursos similares, siendo aquellos que han sido capaces de activarlos y utilizarlos mejor los que en buena parte de los casos están más articulados socialmente para llevar a cabo proyectos comunes que beneficien a la comunidad. Para explicar tales diferencias se ha recuperado la vieja noción de capital social considerando que es un recurso que hace posible el logro de ciertos fines que de otro modo serían difícilmente alcanzables (Woolcock, 1998; Piselli, 2003; Camagni, 2004...).

Se considera así que el desarrollo de los territorios no puede entenderse si se centra únicamente la atención en la existencia de recursos económicos, naturales, humanos o culturales, independientemente de que éstos sean aprovechados con racionalidad, sino que hay que tener también y muy especialmente en cuenta la disponibilidad de aquellos otros clasificados como sociales y que están muy estrechamente vinculados al territorio; es decir, que el desarrollo no puede producirse ni entenderse al margen de la sociedad que lo genera. Ello conlleva la valoración del llamado capital social, un concepto con diferentes significados que, en líneas generales y aunque con algunos matices y variaciones, puede ser entendido como “la confianza, las normas que regulan la convivencia, las redes de asociacionismo cívico, entendidas como elementos que mejoran la eficiencia de la organización social promoviendo iniciativas tomadas de común acuerdo” (Putnam, 1993: 196); como “determinados tipos de normas y redes sociales que son importantes para el desarrollo porque favorecen la realización de acciones colectivas en beneficio de la comunidad” (Fedderke et al, 1999, citado por Moyano, 2001, 39); o como “la capacidad de las personas para trabajar juntas para fines comunes en grupos u organizaciones” (Bagnasco, 2003: 101).

Se trata, además, de un concepto viejo, puesto que se viene utilizando por los sociólogos desde fines del siglo XIX, planteándose ya entonces muchas de las ideas que se incluyen ahora dentro de esta noción. No obstante, no sería hasta la década de los setenta y sobre todo en los años noventa del siglo XX, cuando la utilización de esta categoría conceptual se extendió a investigadores de otras disciplinas, que entendieron que los fenómenos sociales condicionaban el funcionamiento de las organizaciones, no sólo sociales sino también económicas, así como el de las instituciones, contribuyendo con ello decisivamente a potenciar o a frenar el desarrollo. De este modo, desde que Coleman (1990) dedicara parte de su obra a profundizar en el concepto de capital social, fue creciendo el interés por el mismo, resultando especialmente significativa la aportación de Putnam (1993), quien considera la confianza y la cooperación como valores básicos del capital social que permiten desarrollar proyectos colectivos, convirtiendo a esta forma de capital en un *recurso para la acción* (Bagnasco, 2003: 91) que favorece la eficiencia de las organizaciones e instituciones y, en consecuencia, el dinamismo socioeconómico, influyendo por ello en los procesos de desarrollo.

No obstante, esta recuperación del concepto de capital social para aplicarlo a estudios sobre desarrollo ha enfatizado a veces únicamente en algunas de sus dimensiones, sin haber tenido en cuenta otros aspectos muy presentes en el mismo a lo largo de su historia, como es el caso, por ejemplo, de aquellas relaciones sociales consideradas clientelares o mafiosas, que constituyen sin duda un verdadero lastre para avanzar hacia modelos de desarrollo de carácter integrado. Ello ha dado como resultado que se insista repetidamente en que se trata de un concepto que puede resultar ambiguo, problemático e, incluso a veces, discutible (Moyano, 2002; Trigilia, 2003; Gil Calvo, 2005...).

Dejando tales problemas al margen, interesa destacar aquí aquellos aspectos del capital social que están basados en el papel ejercido por la sociedad civil en los comportamientos económicos. Entre ellos se incluyen aquellos directamente relacionados con la proximidad, no sólo geográfica sino también social y cultural, puesto que contribuyen a la articulación/vertebración social, a la existencia de normas claramente aceptadas por la colectividad, y a la eficiencia y credibilidad de las instituciones y empresas (Woldcook, 1998). En relación con el desarrollo local, se insiste, además, generalizadamente en que una parte importante de esta forma de capital se sustenta en la existencia de redes empresariales y socio-institucionales que son importantes “porque favorecen la realización de acciones colectivas en beneficio de la propia comunidad” (Moyano, 2001: 39). La presencia y el comportamiento de cada una de estas dimensiones determinan el grado de contribución del capital social a la competitividad, tanto empresarial como territorial, de los distintos ámbitos así como a sus procesos de desarrollo.



**Figura 2.- El capital social como factor de desarrollo.**

Fuente: Elaboración propia

Desde este punto de vista el capital social ayuda a comprender cómo interactúan las fuerzas sociales con los procesos económicos y es, además, entendido como capacidad organizativa y aptitud de las sociedades para propiciar el desarrollo, puesto que determina la habilidad y la facilidad de las gentes y de los grupos para trabajar juntos por un objetivo común. En resumen, como se señaló anteriormente, puede ser entendido como *un recurso para la acción* (Bagnasco, 2003: 91).

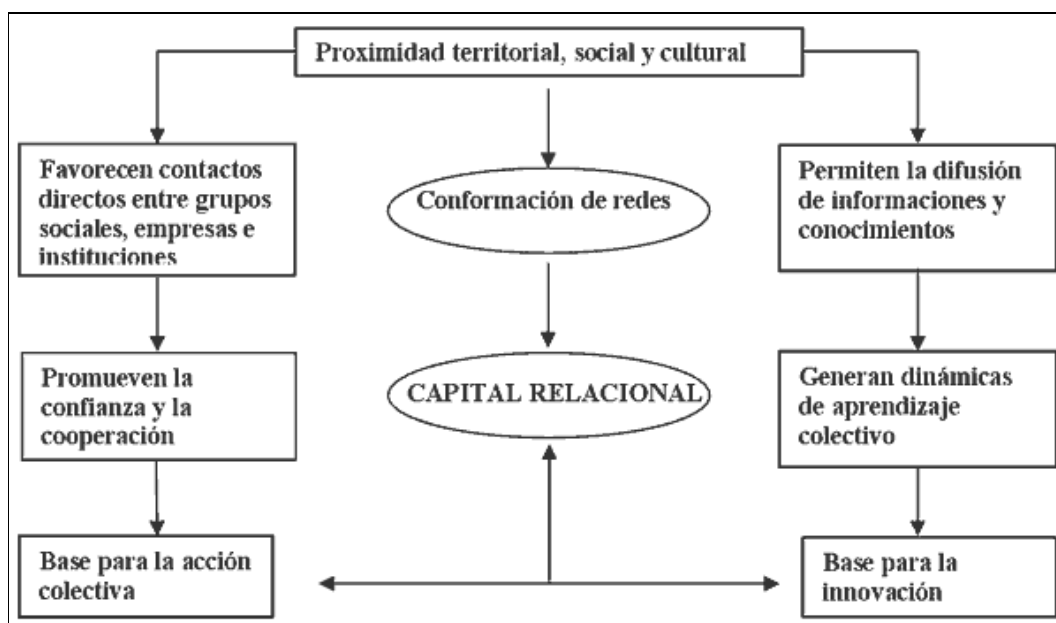
Se diferencia así de otras formas de capital y otros factores de desarrollo por su carácter intangible, dado que se refiere a vinculaciones entre personas o grupos; porque es relacional, ya que sólo existe cuando se comparte; porque tiene naturaleza de bien público, puesto que no reporta beneficios sólo a las personas que contribuyen en mayor medida a crearlo sino al conjunto de la sociedad (Coleman, 1988). Matizando esto último, señala Piselli (2003) que es un bien selectivo, pues puede favorecer más a determinados grupos y en relación con determinados fines, siendo también dinámico, ya que puede ser creado o destruido de forma intencional o no y por causas internas o externas, incrementándose, además, con su uso. Todo ello implica una visión menos rígida vinculada a los valores heredados y mucho más idónea para entender cómo se producen las innovaciones. Esto último resulta de especial interés en un contexto como el actual en el que se acepta que la competitividad, no sólo empresarial sino también territorial, se ve en buena parte condicionada por la capacidad para innovar (Aydalot, 1986; Camagni, 1991; Castells, 1996; Méndez, 1998 y 2002).

Puede concluirse, pues, que la consideración del capital social puede ayudar a entender mejor el desarrollo local, puesto que se trata de un recurso específico que se incrementa con su uso y puede influir significativamente en la puesta en valor de las otras formas de capital. Junto a lo anterior, puede ayudar asimismo al diseño de políticas adecuadas a las características y condiciones de los distintos ámbitos, “favoreciendo aquella combinación de relaciones sociales e institucionales - es decir, un determinado tipo de capital social - que sea más positiva para el crecimiento económico, la dinámica participativa, la eficacia del aparato estatal...” (Moyano, 2001: 59-60). El esquema de la figura 2 pretende sistematizar y sintetizar todos estos planteamientos.

## Las redes sociales locales como parte del capital social

Las redes sociales locales gozan de un gran protagonismo, considerándose que forman parte del capital social. No puede olvidarse que es a través de los contactos generados en ellas como “se vuelven disponibles los recursos cognitivos, como la información, o normativos, como la confianza, que permiten a los actores realizar objetivos que de otro modo no serían alcanzables, o lo serían pero con costos mucho más altos” De este modo, “un determinado contexto territorial resulta más o menos rico en capital social, según los sujetos individuales y colectivos que residen allí estén implicados en redes relacionales más o menos difundidas” (Triglia, 2003: 129).

Las redes conforman, pues, una parte significativa del capital social, que podría denominarse *capital relacional*, puesto que es a través de ellas como se puede aumentar el sentido de confianza y responsabilidad entre los actores con presencia activa en los distintos ámbitos, constituyendo una base importante para la acción colectiva que puede influir decisivamente en los procesos de desarrollo. Hay que tener en cuenta que, en determinados territorios, no sólo las empresas sino también las organizaciones e instituciones se implican a veces en proyectos comunes como medio de supervivencia en un contexto global muy volátil y en un mundo donde el cambio tecnológico es cada vez más acelerado y continuo. La proximidad, no sólo territorial sino también social y cultural, cobra así un renovado interés puesto que puede propiciar la formación de redes de cooperación que constituyen una base para la acción colectiva y la innovación (Figura 3).



**Figura 3.- Las redes locales como capital relacional.**

Fuente: Elaboración propia

No puede extrañar, por tanto, que durante las últimas décadas muchos de los estudiosos e investigadores interesados en entender los procesos de desarrollo enfatizan la importancia de las redes locales de cooperación al considerar que contribuyen a la creación de un entorno social que propicia el dinamismo económico y puede favorecer el desarrollo. Las redes se convierten así en un *paradigma asociativo o paradigma de red* que vincula la existencia de relaciones con el dinamismo y la competitividad de los territorios, incorporándose su análisis de forma destacada al repertorio de herramientas disponibles para la investigación socioeconómica (Camagni, 1991; Cooke-Morgan, 1993; Casti, 1995; Koschatzky, 2002...).

Son igualmente numerosos los autores que destacan la importancia que tiene la proximidad, tanto física como cultural, y la generación de contactos directos para establecer relaciones que requieren la confianza de los actores, lo que, aunque no siempre resulte suficiente para llevar a cabo proyectos comunes, facilita la difusión de informaciones y conocimientos, constituyendo, en consecuencia, un importante soporte para propiciar dinámicas de aprendizaje colectivo (Aydalot, 1986; Maillat, 1995; Gilly-Torre, 2000; Dupuy-Burmeister, 2003...).

Se enfatiza de este modo en la importancia de las redes locales como formas de articulación que tienen fundamentalmente una naturaleza endógena, lo que no impide que desde instancias supralocales se pueda inducir y propiciar su conformación. En este sentido, se manifiesta, por ejemplo, Subirats cuando plantea la hipótesis de que “aquellos territorios y comunidades que cuenten con esta base social y la aprovechen mejor, o sepan generar

mecanismos para hacerla aflorar y para consolidarla, serán los mejor preparados para afrontar colectivamente su futuro” (Subirats, 2002: 18).

Se han hecho diversas propuestas sobre clasificaciones y tipologías de redes socioeconómicas locales y todas ellas coinciden en señalar la existencia de dos tipos básicos: las empresariales y las socio-institucionales. Las primeras, se forman espontáneamente por un reagrupamiento de empresas locales en torno a una serie de proyectos comunes de naturaleza económica, y en ellas las ligazones se materializan generalmente por contratos o acuerdos que, a veces, constituyen el soporte de procesos de cooperación y aprendizaje colectivo; han sido definidas como “un conjunto integrado y coordinado de relaciones, económicas y no económicas, incorporadas dentro, entre y fuera de las empresas” (Yeung, 1994: 476). Las segundas son las compuestas por aquellas instituciones, organizaciones económicas, centros de transferencia tecnológica y de formación y todos aquellos representantes de la sociedad civil que intervienen activamente tanto para apoyar las actuaciones colectivas de las empresas como para impulsar el desarrollo de las sociedades y los territorios (Méndez, 2002; Filippi-Torre, 2003; Albertos-Caravaca-Méndez-Sánchez, 2004...).

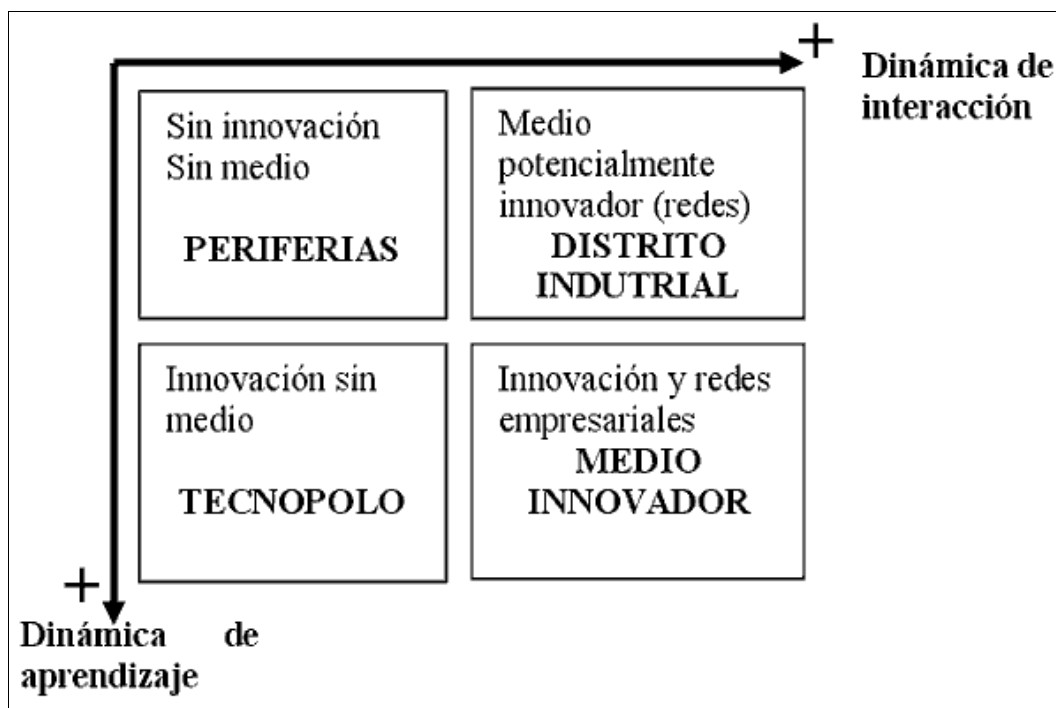
A su vez, en el intento de sistematizar mejor el análisis de las redes locales se han utilizando algunos otros criterios que permiten realizar otras tipologías. Puede servir como ejemplo la propuesta por Martínez Fernández (2004) que considera cuatro tipos de redes: las de producción, basadas en relaciones empresariales contractuales; las de empresas, que utilizan servicios comunes; las de organización, que incluyen a aquellas empresas que cooperan a la vez que compiten; y las de desarrollo, que integran no sólo a empresas sino a instituciones, organizaciones y asociaciones que realizan proyectos comunes. Por su parte, Grosetti y otros (2003), basándose en los distintos tipos de relaciones que se establecen entre los actores que conforman las redes, distinguen entre tres lógicas diferentes que sustentan otros tantos tipos de redes: la lógica personal, basada en el conocimiento directo; la lógica de mercado, apoyada en reuniones profesionales, convenciones y congresos; y la lógica institucional, impulsada por organismos públicos o privados.

### **Redes empresariales locales y dinamismo socioeconómico**

El interés suscitado por las redes empresariales radica en el reconocimiento generalizado de los beneficios que de ellas se derivan, dado que la existencia de relaciones propicia una reducción de los costes de transacción inter-empresarial, el acceso a experiencias y conocimientos, el desarrollo de procesos de aprendizaje colectivo, el logro de nuevas soluciones a los problemas y la reducción de los riesgos asociados a la innovación. Tales beneficios no son iguales para todas las empresas, puesto que dependen de los tipos de relaciones que se establecen entre las firmas y de las habilidades desarrolladas por cada una de ellas para la adquisición de conocimientos externos. Así, se producen diferencias significativas entre las redes basadas en meras relaciones de subcontratación y aquellas otras vinculadas a proyectos de investigación y desarrollo (Cohen y Levinthal, 1990; Smith y otros, 1991; Capello, 1995, 1999).

De la caracterización de las redes empresariales se derivan, pues, algunas otras clasificaciones interesantes. Es el caso, por ejemplo, de la realizada por Karlsson y Westin (1994), que diferencian entre las transaccionales y las de cooperación. Como ya se ha señalado, revisten especial interés estas últimas, y entre ellas conviene destacar aquellas en las que la cooperación permite desarrollar procesos de aprendizaje colectivo e innovación, es el caso de las constituidas entre proveedores-usuarios y pioneros-adoptantes (Debresson y Amese, 1991), o las basadas en acuerdos de licencias, intercambio de tecnologías, bancos de datos electrónicos, así como proyectos comunes de I+D (Freeman, 1991).

En este último sentido, se han realizado interpretaciones teóricas sobre el dinamismo socioeconómico de ciertos ámbitos que, basando su competitividad en la existencia de redes empresariales y en su capacidad para incorporar conocimientos, se integran con éxito en un sistema económico cada vez más globalizado, pudiéndoseles considerar por ello como *espacios emergentes* (Caravaca, 1998). Con tales planteamientos se han desarrollado toda una serie de investigaciones sobre *distritos industriales* (Becattini, 1979; Sforzi, 2002; Bagnasco, 2003...) *sistemas productivos locales* (Pecqueur, 1989; Garofoli, 1992...) y *medios innovadores* (Aydalot, 1986; Camagni, 1989; Maillat, 1995...) que han servido de base para interpretar procesos de desarrollo local y para implementar políticas públicas. La figura 4 recoge una interpretación de Maillat (1993) sobre los diferentes tipos de territorios que pueden surgir según existan o no redes empresariales locales y según la capacidad innovadora de las empresas, las instituciones y la sociedad en su conjunto, concluyendo que son aquéllos en los que las redes están presentes, distritos industriales y medios innovadores, los que se comportan de forma más dinámica y competitiva, por lo que han sido considerados como emergentes.



**Figura 4.- La importancia de las redes empresariales locales para la competitividad de los territorios.**

Fuente: Adaptado de Maillat, 1995.

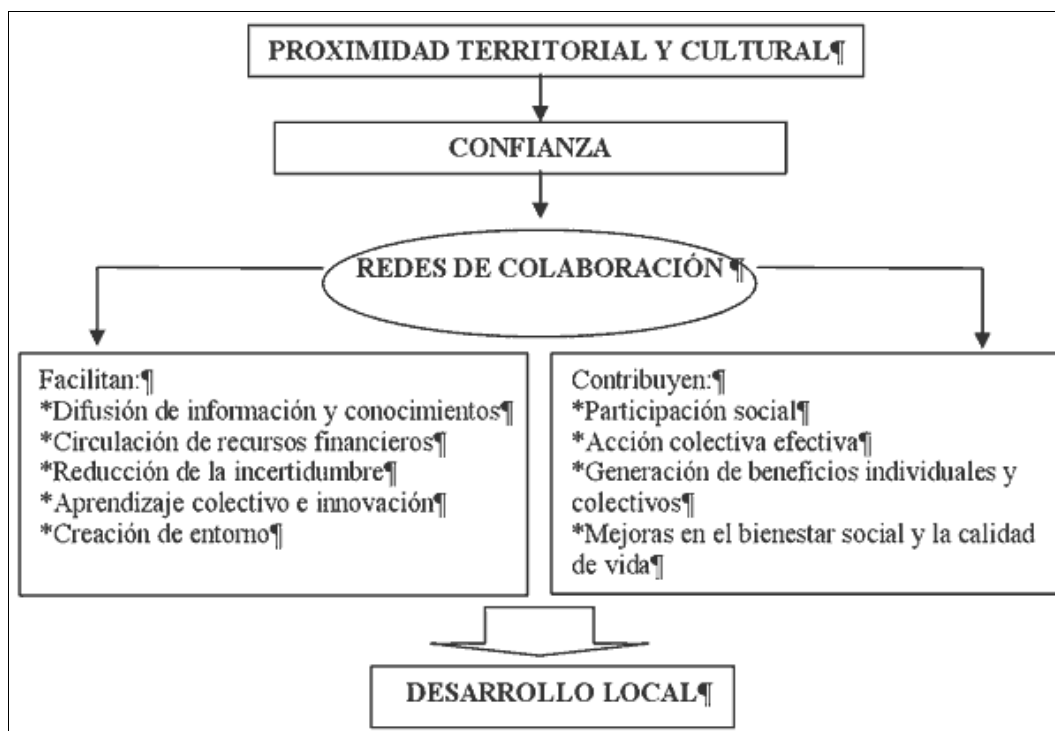
### Las redes socio-institucionales

Son también numerosos los estudios que señalan insistentemente la importancia y el carácter estratégico de las instituciones y muy especialmente de las redes establecidas entre las mismas para impulsar los procesos de dinamización social y económica de los ámbitos locales, ya que se erigen como organizaciones funcionales y flexibles que ofrecen la oportunidad de responder de manera ágil e imaginativa ante problemas, disfuncionalidades y retos.

Como cualquier otro tipo de red, las socio-institucionales localizadas persiguen, no sólo la suma de los esfuerzos, sino también la creación de sinergias que posibiliten incrementar las capacidades, competencias y habilidades individuales y colectivas; de esta manera, y mediante el establecimiento de lazos de cooperación, se pueden alcanzar objetivos comunes cuyos resultados, tangibles o intangibles, revertern positivamente al conjunto de la sociedad.

Si para la conformación de las redes el conocimiento mutuo, la confianza recíproca, la interacción, el intercambio y la comunicación se convierten en insumos fundamentales, no puede dejarse al margen que su propio desarrollo genera información y conocimiento. Las redes permiten también captar recursos financieros, lo que contribuye al fortalecimiento de las instituciones y de las normas que las rigen, reduciendo a su vez la incertidumbre y propiciando el aprendizaje colectivo y, en consecuencia, la innovación empresarial y territorial. Todo ello hace que sea más efectiva la acción colectiva e involucra a la sociedad en la búsqueda de soluciones a sus problemas, generando con ello beneficios tanto individuales como colectivos (figura 5).





**Figura 5.- Las redes socio-institucionales de colaboración como factor de desarrollo local.**

Fuente: Elaboración propia

Cuando se habla de redes socio-institucionales se puede estar haciendo referencia a multitud de organizaciones con finalidades, formas de articulación y estructuras muy dispares; interesan aquí especialmente las de cooperación para la promoción de la innovación y del desarrollo. Para que este tipo de redes sean verdaderamente efectivas hay que tener en cuenta que los actores que se relacionan deben compartir objetivos comunes bien definidos, que motiven el desarrollo de proyectos colectivos en los que se comprometan cada uno de los asociados de manera activa. “Esas condiciones pueden diferenciar las redes de cooperación de otras modalidades organizativas, donde la generalidad de los objetivos y la vinculación más o menos laxa de los asociados no implica un compromiso activo en un proyecto común” (Sebastián, 2000: 2).

Las redes socio-institucionales de cooperación que tienen como objetivo propiciar la innovación territorial adquieren un papel fundamental en los procesos de desarrollo local, pues cada vez más parece aceptarse que la innovación es un proceso colectivo antes que individual, vinculado al grado de cohesión e interacción de los agentes. Los lazos de colaboración entre instituciones, organizaciones o asociaciones pueden ser claves para la difusión, transferencia y descodificación de la información y el conocimiento, reduciendo la incertidumbre asociada a la innovación y favoreciendo los procesos de aprendizaje colectivo.

Si, como se viene señalando, las redes socio-institucionales locales parecen adquirir un papel fundamental en los procesos de desarrollo territorial, no debe obviarse cómo desde los años 90 se han incrementado los vínculos de cooperación entre agentes económicos, sociales e institucionales de diversos territorios, dando lugar a redes interterritoriales. Este tipo de relaciones entre territorios han roto, fundamentalmente, la forma tradicional de relacionarse los ámbitos centrales y periféricos, puesto que a las redes verticales, se suman las horizontales de colaboración.

De este modo, al igual que ocurre en la esfera empresarial, a la competencia se añade ahora la cooperación interterritorial, a partir de la cual se pretenden obtener beneficios derivados de la mayor facilidad de acceso a información y conocimiento, o la existencia de economías de gama, conformadas por territorios que, por su distinta especialización, se complementan en sus funcionalidades (Ferrao, J, 1998). Surge así, el binomio competencia/cooperación no sólo para las empresas sino también para los territorios. En este sentido, Camagni (1991) diferencia entre las redes horizontales interurbanas de sinergia (economías de escala) y las de complementariedad (economías de escala y gama). Junto a las anteriores, este autor no olvida las de proximidad, que fundamentan la cooperación en las ventajas que se obtiene de la cercanía geográfica.

Parece, pues, que para el desarrollo local las redes socio-institucionales tanto locales como interterritoriales adquieren una gran importancia.

## **El análisis de las redes socio-institucionales locales**

Pese al reconocimiento, desde distintas aproximaciones teóricas, de la trascendencia que parecen tener las redes socio-institucionales locales para el incremento de la competitividad, el aprendizaje colectivo y los procesos de desarrollo territorial, no se ha prestado aún el interés suficiente a la metodología de análisis de las mismas, lo que exige dedicar particular atención a este aspecto.

En este sentido, para poder profundizar en el conocimiento de este tipo de redes es necesario identificar los agentes que las conforman y las características que presentan.

### *Los agentes y sus actuaciones*

En las últimas décadas, desde distintas disciplinas de las ciencias sociales se han llevado a cabo numerosas aproximaciones y análisis que insisten en la importancia que los agentes socio-institucionales tienen en los procesos de desarrollo territorial. El protagonismo que éstos alcanzan para aprovechar los propios bienes patrimoniales, convirtiendo a los recursos que son genéricos en específicos, resulta esencial para dinamizar el entramado socioeconómico de los ámbitos locales reforzando así sus ventajas competitivas y logrando, con ello, su mejor inserción en el espacio global de las redes. El papel que desempeña cada uno de los agentes está condicionado por las normas y reglas de actuación propias de los distintos ámbitos, que parecen estar directamente relacionadas con la proximidad geográfica y socio-cultural, así como por sus características en cuanto a tipos, actividades que desempeñan y modo de articularse y relacionarse con el resto de actores.

El estudio específico de los mismos en ámbitos concretos requiere de un sistemático trabajo de campo en el que, en un primer momento, se identifiquen los actores con presencia activa en cada ámbito y, después, las intervenciones que realizan, para lo que es necesario llevar a cabo entrevistas en profundidad en las que expliquen los objetivos y características de sus actuaciones.

Para la clasificación de los agentes socio-institucionales identificados en un territorio, puede utilizarse como criterio el carácter público-privado de los mismos, lo que permite diferenciar hasta cuatro grupos de actores potenciales, cuya presencia o ausencia, actividades e interrelaciones deben ser analizadas. Tomando como referencia la propuesta efectuada por Méndez (2002) se pueden establecer cuatro tipos diferentes (figura 6):

- a) **Instituciones públicas.** Hacen referencia a aquellas autoridades y administraciones con competencias sobre el territorio; entre ellas es necesario diferenciar entre: las de ámbito local o regional, más próximas y potencialmente más implicadas con la realidad de cada territorio, lo que les otorga una especial responsabilidad y protagonismo, y las de ámbito estatal o supraestatal que, aunque más lejanas, son también destacables.
- b) **Fundaciones, empresas públicas y mixtas.** En este tipo se consideran a aquellas fundaciones o empresas con capital público y mixto constituidas para la puesta en marcha de proyectos encaminados a la activación del desarrollo local.
- c) **Organizaciones económicas.** Entre éstas se incluyen las asociaciones empresariales y otro tipo de entidades para la promoción de la actividad económica y la innovación.
- d) **Organizaciones/ asociaciones sociales.** Forman parte de este último grupo los sindicatos, las ONGs, y otros representantes de la sociedad civil con voluntad para dinamizar las sociedades locales y promover proyectos comunes que reporten beneficios a la colectividad, contribuyendo con ello al bienestar social.



**Figura 6. Tipología de actores socio-institucionales.**

Fuente: Adaptado de R. Méndez, 2002

Los estudios de caso desarrollados en España en los últimos años han puesto en evidencia cómo los actores que suelen estar siempre presentes en la conformación de redes socio-institucionales son la administración, las empresas públicas de desarrollo, los sindicatos y las asociaciones empresariales de carácter local. A medida que se incrementa el dinamismo socioeconómico entran en juego otros tipos de actores y otras escalas. Ese es el caso de la administración regional y estatal, la universidad, los centros de investigación y de transferencia tecnológica, los centros de servicios avanzados o las asociaciones empresariales supralocales (Alonso y Méndez, 2000; Caravaca, González, Méndez, Silva, 2002; Caravaca, González, Silva, 2000; 2003; 2004; Méndez, Micheli y Romerio, 2006). Tan importante es la presencia de actores socio-institucionales en un determinado ámbito, como las actividades y proyectos de cooperación en los que tales actores intervienen, ya se dirijan éstos a incrementar la competitividad económica del territorio, o, lo que es más importante, el bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos. Es por ello necesario, tras identificar a los actores, analizar las actuaciones que éstos estén desarrollando.

#### *El estudio de las redes socio-institucionales de cooperación*

Desde la Sociología, el análisis estructural de redes sociales ha desarrollado todo un conjunto de técnicas<sup>[3]</sup> que pretenden medir y analizar las relaciones entre actores y las estructuras de ellas derivadas, lo que puede ser especialmente útil para la investigación de las redes socio-institucionales locales de cooperación (Barnes, 1969 y 1972; Granovetter, 1973 y 1985; Freeman, 1979 y 1991...). Ahora bien, esta aproximación presenta a veces algunas limitaciones para este tipo de estudios puesto que no presta la atención suficiente a cuestiones relacionadas con las características de los propios actores (tipos, niveles administrativos, escalas de actuación...) o las razones que motivan el surgimiento de los vínculos de colaboración, aspectos ambos de crucial importancia para explicar la mayor o menor influencia de las redes en los procesos de desarrollo.

Con estas consideraciones de partida, en los análisis de redes socio-institucionales de cooperación resultan de interés algunas preguntas de investigación, tales como: ¿La proximidad geográfica favorece el establecimiento de redes?, ¿Los ámbitos que cuentan con una mayor cohesión social son aquellos más proclives a la conformación de redes?, ¿Los territorios que cuentan con estas redes son los que evolucionan de forma más dinámica?, ¿En qué tipos de proyectos de cooperación se basan las redes?, ¿Existe alguna relación entre la densidad de la red local y la presencia o no de relaciones extralocales?, ¿La conexión externa de los actores condiciona el rol que desempeñan en las redes locales?, ¿Existe algún tipo de actor que lidera o dinamiza en mayor medida las redes?, ¿La integración de redes locales en otras externas puede favorecer los procesos de desarrollo?.

#### *El análisis de los agentes participantes en las redes*

Una vez identificados los agentes que conforman las redes y los vínculos que existen entre los mismos, es interesante conocer el papel (dependencia, poder, intermediación...) que cada uno juega en el entramado de relaciones. En este sentido, el análisis estructural de redes sociales permite, a partir de diferentes índices, medir la centralidad y la capacidad de intermediación de los agentes, lo que pone en evidencia el rol que cada uno desempeña en la red

(Freeman, 1979 y 1991; Freeman, Bogartti y White, 1991).

En cuanto a las medidas de centralidad de los actores en la red, uno de los índices que pueden utilizarse es el rango o grado normalizado, que evidencia cuál es el actor que detenta una mayor influencia o autoridad en la red en función del número de vínculos directos que mantiene con otros actores. Esta técnica relaciona el número total de conexiones directas que un actor tiene con otros de la red y el máximo de los lazos directos posibles que podrían generarse si estuviera conectado con todos.

Por su parte, el grado de intermediación refleja cuáles son los actores que funcionan como nexos o puentes entre otros que no cuentan con relaciones directas entre sí. El actor que posee un mayor grado de intermediación sería aquel que, en mayor medida, controla los flujos relacionales del conjunto de la red, por lo que este tipo de actores pueden llegar a tener una gran importancia a la hora de incrementar el grado de cohesión interna de la red. Para calcular el grado de intermediación de cada agente se considera el total de los vínculos que mantiene con el resto de los que conforman la red, ya sean directos o indirectos; estos últimos se refieren a aquellos que unen a dos actores gracias a la existencia de otro/os agentes que actúa/an como intermediario/os y con quien/es tiene/en establecidos lazos directos.

Como complemento a lo anterior, en el análisis de estas redes es necesario considerar el grado de apertura al exterior de los actores locales, pues, si es crucial el número, la diversificación y la conectividad de los actores locales, también lo es que se integren en redes externas. A su vez, es importante que participen en las redes locales organismos e instituciones cuyos ámbitos de acción correspondan a otros niveles administrativos. Uno y otro procedimiento pueden servir para difundir conocimientos e innovaciones hacia la comunidad local.

En investigaciones llevadas a cabo en España se ha podido comprobar cómo en la mayoría de los espacios, es la administración local quien detenta mayor autoridad e influencia dentro de la red, siguiéndole en importancia asociaciones empresariales locales y la administración regional. Estos mismos actores son también los que desarrollan un papel no sólo de líderes en los proyectos vinculados con el desarrollo territorial, sino también de intermediadores (Alonso y Méndez, 2000; Alonso, Aparicio y Sánchez, 2004; Méndez, Michelini, Romeiro y Sánchez Moral, 2006; Caravaca, González, Mendoza, Silva, 2007).

Por su parte, los ámbitos que cuentan con un mayor dinamismo suelen ser también los que presentan redes de colaboración socio-institucionales más densas y complejas, en las que no sólo tienen cabida actores locales, sino también externos.

#### *Caracterización de la estructura y las relaciones que conforman una red socio-institucional de cooperación de ámbito local*

La mayor o menor articulación y cohesión interna y externa de una red, medida en términos de número de relaciones que la conforman o que establece con otras, resulta ilustrativo del grado de maduración que ésta ha alcanzado, a la vez que puede ser determinante para la comunicación y difusión de información entre los actores, el crecimiento del capital social, la creación de entorno, el desarrollo del gobierno relacional y la integración del ámbito en el espacio global de las redes.

El análisis de la densidad de las relaciones que conforman las redes puede ser de ayuda para profundizar en su conocimiento e incidencia en el desarrollo territorial. Este indicador pone en relación el número total de lazos o vínculos directos existentes en la red y el máximo que podría tener en el caso de que todos y cada uno de los actores estuvieran relacionados directamente entre sí (Freeman, 1979; Rodríguez, 1995; Molina, 2001; Sanz, 2003). Una de las ventajas de la aplicación de esta técnica es que, además de permitir conocer la densidad de la red en un momento concreto, sirve para observar su evolución y establecer comparaciones entre redes, independientemente del número de agentes que las integren.

Junto al análisis de la estructura de la red resulta, si cabe, de mayor interés la caracterización del tipo de relaciones que la conforman. En este sentido, puede ser de gran utilidad conocer aspectos como la condición pública, privada o mixta, la intensidad y la frecuencia de los contactos, el tipo de los proyectos de cooperación que sustentan las redes, y el carácter proactivo o reactivo de los mismos.

En cuanto a la condición pública, privada o mixta de la red –calculada sobre el porcentaje que, respecto al total de relaciones, se establecen entre los distintos tipos de agentes- muestra si depende de las administraciones u organismos públicos o si, por el contrario, se soporta sobre los lazos de cooperación entre actores tanto públicos como privados, o sólo entre estos últimos.

Por su parte, el grado de intensidad de una red está relacionado con el nivel de implicación de los agentes en los proyectos de los que son copartícipes, el tipo de vínculos y las relaciones de jerarquía o igualdad que entre ellos se establecen. Como se trata de una consideración de tipo valorativo, para elaborar este índice se requiere entrevistar a los agentes; ahora bien, hay que tener en cuenta que puede ocurrir que un par de actores no otorguen igual valoración a la intensidad de las relaciones mantenidas; en ese caso, el investigador puede optar por confrontar las opiniones vertidas por los propios implicados con la de otros informantes cualificados, o bien, por ponderar los valores asignados por cada uno de los agentes (Molina, 2001).

Respecto a la frecuencia de las relaciones que configuran la red puede medirse en términos temporales, lo que advierte sobre su carácter coyuntural o estable, o en función del número de proyectos, lo que expresa su debilidad o fortaleza.

Además de lo anterior, en la descripción de la red resulta fundamental conocer el tipo de proyectos de colaboración, pudiéndose diferenciar entre proyectos de investigación, organización de cursos de formación, asistencia conjunta a ferias, búsqueda de nuevos mercados, realización de planes estratégicos, aprobación de agendas 21 locales, creación de centros de formación o tecnológicos, etc.

Por último, habrá que considerar las motivaciones que originan la red y que pueden obedecer a circunstancias comunes adversas que actúen como fuente de cohesión y que, por tanto, responden a comportamientos reactivos, o bien a actitudes proactivas, que mostrarían un talante mucho más dinámico e innovador.

Los proyectos de colaboración promovidos por los agentes socio-institucionales en diversos espacios analizados parecen perseguir varios objetivos: desde el punto de vista económico, intermediar entre empresas individuales para la realización de actividades de interés común, entre las cuales las más habituales suelen estar relacionadas con la creación de empleo, el incremento de la competitividad empresarial y la promoción del crecimiento económico. Para lograrlo algunas de las estrategias desarrolladas pasan por favorecer la conexión del lugar con el exterior, la difusión e incorporación de innovaciones, la cualificación de la mano de obra y del empresario, y la mejora de las infraestructuras y equipamientos de carácter básico y avanzado. A las anteriores se añaden otras estrategias centradas en la mejora del bienestar social, la recuperación del patrimonio histórico-cultural y la atención al medio ambiente (Caravaca, González, Méndez, Silva, 2002; Alonso, Aparicio y Sánchez, 2004; Caravaca, González, Mendoza, Silva, 2007).

En definitiva, los agentes y redes socio-institucionales pueden llegar a ejercer un papel determinante en los procesos de articulación interna y externa de los territorios, contribuyendo, de esta manera, al desarrollo territorial. La malla de relaciones establecidas entre instituciones, asociaciones, organizaciones y administraciones de distintos niveles que actúan activamente sobre un ámbito local favorece la articulación económica y social, incrementando la flexibilidad y capacidad de respuesta y adaptación de los territorios ante posibles dificultades que puedan incidir negativamente sobre la competitividad económica, el bienestar y la calidad de vida de la población.

## **Algunas conclusiones y consideraciones finales**

Llegado este punto, y teniendo en cuenta los objetivos propuestos, pueden sacarse algunas conclusiones y hacer consideraciones de interés:

- La forma en que los distintos ámbitos territoriales utilizan sus recursos, entendidos éstos en sentido amplio, resulta determinante para poder avanzar desde situaciones de mero crecimiento económico hacia otras de verdadero desarrollo de carácter integrado.
- Si, por una parte, puede entenderse que el capital social es un recurso específico muy ligado al territorio que activa la confianza y la cooperación, por otra, no puede dejarse al margen que su existencia esté relacionada con la conformación de redes locales de cooperación. Se generan así relaciones que permiten a las empresas e instituciones trabajar juntas para lograr un objetivo común en el intento de resolver problemas colectivos, lo que contribuye decisivamente a activar los procesos de desarrollo.

• A su vez, parece demostrado que la mera existencia de relaciones interempresariales no sólo favorece el crecimiento del tejido productivo sino también la creación de un “entorno” que permite a las empresas cooperar a la vez que competir, obteniendo con ello economías que son externas a cada una de ellas e internas al conjunto del ámbito. Este comportamiento constituye la base de los distritos industriales y sistemas productivos locales e influye decisivamente en la competitividad de los territorios. Especial atención han despertado aquellos ámbitos en los que a estas dinámicas de interacción se añaden otras de aprendizaje colectivo e incorporación de conocimientos que convierten a determinados territorios en lo que se ha dado en llamar medios innovadores.

- Cuando este tipo de comportamiento empresarial se hace extensivo a organismos e instituciones que ven en la cooperación una buena forma de hacer frente a los retos y problemas colectivos, se forman redes muy relacionadas con la llamada innovación socio-institucional. Se avanza así hacia la colaboración entre distintas instituciones, lo que promueve el llamado gobierno relacional, y entre instituciones y empresas, lo que facilita la concertación social y la gobernabilidad, contribuyendo a impulsar procesos de desarrollo de carácter integrado.
- Propiciar la formación de redes locales, tanto empresariales como sobre todo socio-institucionales, se convierte, en consecuencia, en una de las estrategias políticas a realizar para promover el desarrollo local. En concreto, se trata de contribuir a generar un clima de confianza mutua entre los actores que haga posible la concertación/cooperación y propicie un sentimiento de identidad colectiva capaz de sustentar proyectos comunes y la movilización de las sociedades locales a favor de objetivos estratégicos de carácter colectivo (Albertos-Caravaca-Méndez-Sánchez, 2004...).

Según se ha podido concluir de las diversas investigaciones empíricas realizadas durante la última década:

- Las redes locales influyen de manera decisiva en la competitividad de los territorios.
- Existe una estrecha relación entre:
  - La complejidad de las redes empresariales (crecimiento del tejido productivo).
  - La maduración de las redes socio-institucionales (crecimiento del capital social).
- El dinamismo socioeconómico está directamente vinculado con:
  - La formación de redes interempresariales (ampliación de las cadenas de valor y aumento de la competitividad)
    - La interacción entre empresas e instituciones (creación de entorno)
    - La cooperación interinstitucional (gobierno relacional)
    - La inclusión en redes externas (integración en el espacio global de las redes).

Ante todo lo expuesto, parece necesario que tanto investigadores como poderes públicos presten una mayor atención a la forma en que se ponen en valor los propios recursos, centrandose muy especialmente el interés en el capital social y relacional, lo que requiere un atento análisis de las redes que ayude a propiciar su consolidación o a impulsar su formación en aquellos ámbitos en los que resulte necesario. Se trata con ello de contribuir, ya sea desde la academia o desde las instituciones responsables de ordenar y gestionar los territorios, y a avanzar desde situaciones de crecimiento económico hacia otras de verdadero desarrollo territorial integrado.

## Notas

[1] Este artículo es una versión de la Ponencia presentada al XI Seminario Internacional de la RII y forma parte de los resultados del Proyecto de I+D+i del Ministerio de Ciencia e Innovación (SEJ-2006-14277-C04-03), financiado con Fondos FEDER.

[2] Estas cuestiones han sido analizadas en Andalucía por un grupo de investigadores de la Universidad de Sevilla gracias a un programa de trabajo que se viene desarrollando desde 1998 financiado en distintas convocatorias públicas competitivas (Instituto de Estadística de Andalucía, 1998; 1999 y Plan Nacional de I+D+i 2000-2003; 2003-2006; 2006-2009). Para ello se han llevado a cabo estudios empíricos en diversos municipios con ciudades pequeñas y medias, en algunos de los cuales se identifican sistemas productivos locales y distritos industriales. Los ámbitos seleccionados han sido: Alcalá de Guadaíra (Sevilla), Antequera (Málaga), El Ejido (Almería), Estepa (Sevilla), Mancha Real (Jaén), Lepe (Huelva), Lucena (Córdoba), Ubrique (Cádiz) y Valverde del Camino (Huelva).

[3] Para analizar las redes sociales se emplean matrices relacionales y grafos o sociogramas (Wasserman, y Faust, 1994). La matriz relacional típica debe contener información acerca de las relaciones entre los actores de una red; en el caso de la matriz binaria simétrica -que es una de las más comúnmente utilizadas- los actores intervinientes están situados tanto en las columnas como en las filas. La presencia o ausencia de relaciones entre dichos actores se marca con un "1" o con un "0", respectivamente (Molina, 2001; Rodríguez, 1995). En los grafos o sociogramas cada actor participante en la red se representa mediante un nodo y las relaciones que mantienen unos con otros a partir de un arco.

## Bibliografía citada

ALBERTOS, J.M., CARAVACA, I., MÉNDEZ, R. Y SÁNCHEZ, J.L. Desarrollo territorial y procesos de innovación

- socioeconómica en sistemas productivos locales. En ALONSO, J.L., APARICIO, J. SÁNCHEZ, J.L. (coords). *Recursos Territoriales y Geografía de la Innovación Industrial en España*. Salamanca: Universidad de Salamanca, 2004, pp. 17-60.
- ALONSO, J.L. y MÉNDEZ, R. (coords.): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: Thomson Civitas, 2000, 323 p.
- ALONSO, J.L., APARICIO, J. SÁNCHEZ, J.L. (coords). *Recursos Territoriales y Geografía de la Innovación Industrial en España*. Salamanca: Universidad de Salamanca, 2004, 352 p.
- APARICIO, J. y ALONSO, J.L. (coords.): *Recursos Territoriales y Geografía de la Innovación Industrial en España*. Salamanca: Universidad de Salamanca, 2004, p. 15-60.
- ALLENDE, J. Desarrollo sostenible. De lo global a lo local. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 1995, nº 104, p.287-292.
- AYDALOT, P. *Milieux innovateurs en Europe*, París: GREMI, 1986, 361 p.
- BAGNASCO, A. Teoría del capital social y political economy comparada. En BAGNASCO, A. ET AL *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires-México: Fondo de Cultura Económica, 2003, p. 89-123.
- BARNES, J.A. Graph theory and social networks: a technical comment on connectness and connectivity. *Sociology*, 1969, nº 3, p. 215- 332.
- BARNES, J.A. Social networks. *Addison-Wesley Module in Anthropology*, 1972, nº 26, p. 1-29.
- BECATTINI, G. Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economie industriale. *Economia e Politica Industriale*, 1979, nº 80, p. 25-48.
- BRUGUE, C., GOMA, J. Y SUBIRATS, J. Introducción. En SUBIRATS, J. (Coord.) *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización*. Barcelona: Universidad Internacional Menéndez Pelayo, 2002, p. 5-18.
- BRUNDTLAND,G.H.ET AL. *Nuestro futuro común*, Madrid: Alianza, 1988, 460 p.
- CAMAGNI, R. Cambiamento tecnológico, milieu locale e reti di imprese: verso una teoria dinamica dello spazio economico. *Economia e política industrial*, 1989, nº 64, p. 209-236.
- CAMAGNI, R. (Ed.) *Innovation networks. Spatial perspectives*. London: GREMI-Belhaven Press, 1991, 247 p.
- CAMAGNI, R. From city hierarchy to city network: reflections about an emerging paradigm. En T R Lakshmanan, T.R. y Nijkamp, P. (eds) *Structure and Change in the Space Economy*. Berlin: Springer-Verlag, 1993, p. 66-87.
- CAMAGNI, R. Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio, *Investigaciones Regionales*, 2004, nº 2, p. 31-57.
- CAPELLO, R. Network externalities: towards a taxonomy of the concept and a theory of their effects on the performance of firms and regions. En BERTUGLIA, C.S., FISCHER, M.M. y PRETO, G. (eds.): *Technological change, Economic Development and Space*, Berlín: Sprintger, 1995, 208-237 p.
- CAPELLO, R. Spatial transfer of knowledge in high technology milieux: learning versus collective learning processes. *Regional Studies*, 1999, nº 33, p. 353-365.
- CARAVACA, I. Los nuevos espacios ganadores y emergentes. *EURE. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales*, 1998, Vol 24, nº 73, pp. 5-30.
- CARAVACA, I. ET AL. Patrimonio cultural y desarrollo regional. *EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, 1997, vol. 22, nº 66, p. 89-99.
- CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G. y SILVA, R.: "Sistemas productivos locales y medios innovadores en Andalucía" en Méndez, R. y otros *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: Ed. Cívitas, 2000, pp. 63-80.

- CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G. y SILVA, R.: *Metodología e indicadores para la diagnosis y el análisis de los sistemas productivos locales y medios innovadores en Andalucía*. Sevilla: Instituto de Estadística de Andalucía, 2000, 36 p.
- CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G. Estrategias de desarrollo en sistemas productivos locales de Andalucía. *XVII Congreso de Geógrafos Españoles*. Oviedo: Universidad de Oviedo y AGE, 2001, pp. 279-282
- CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G., MÉNDEZ, R y SILVA, R. *Innovación y territorio. Análisis comparado de sistemas productivos locales de Andalucía*. Sevilla: Consejería de Economía y Hacienda, Junta de Andalucía, 2002, 392 p.
- CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G. y SILVA, R. Redes e innovación socio-institucional en sistemas productivos locales. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 2003, nº 36, p. 103-115.
- CARAVACA, I, GONZÁLEZ, G., MENDOZA, A, SILVA, R. Innovación, redes y desarrollo territorial. En TORRES RIBEIRO, A.C., MAGALHAES TAVARES, H., NATAL, J., PIQUET, R. (edits): *Globalizacao e Territorio. Ajustes Periféricos*. Río de Janeiro: Ed. Arquímedes, 2005, pp. 225-250
- CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G. y SILVA, R. Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial. *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 2005, vol. 32, nº 94, p 5-24.
- CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G., MENDOZA, A. SILVA, R.(2007): Análisis comparado de las dinámicas de innovación e interacción en algunas ciudades medias de Andalucía. *La Geografía en la frontera de los conocimientos. XX Congreso de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Sevilla: Universidad Pablo de Olavide y AGE, 2007, CD.
- CASTELLS, M. *The rise of the Network Society*. Massachusetts: Oford Blakwell, 1996, 424 p.
- CASTI, J.L. The Theory of Networks. En Basten, D., J. Casti y R. Thord (eds.) *Networks in Action. Communication, Economics and Human Knowledge*. Berlín: Springer, 1995, p. 3-24.
- CEPAL *El desarrollo sustentable. Transformación productiva, equidad y medio ambiente*. Santiago de Chile: CEPAL-ONU, 1991. 146 p.
- CEPAL. *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. Santiago de Chile, CEPAL-ONU, 1992, 254 p.
- COHEN, W. Y Y LEVINTHAL, D.A. (1990) Absorbitive capacity. A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quaterly*, 1990, nº 35, p. 128-152.
- COLEMAN, J. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 1988, nº 94, p. 95-120
- COLEMAN, J. *Foundations of social theory*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press, 1990, 993 p.
- CONSEJO DE EUROPA *Sueños e identidades. Una aportación al debate sobre cultura y desarrollo en Europa*. Barcelona: Interarts- Ed. Península, 1999, 395 p.
- COOKE, P. Y MORGAN, K. The Network Paradigm. New Departures In. Corporate and Regional Development. *Society and Space*, 1993, nº 11, p 543-564.
- DEBRESSON, C. Y AMESSE, F. Networks of innovators. A review and introduction to the issue. *Research Policy*, 1991, nº 20, p. 363-379.
- DOLLFUS, O. *La mundialización*, Paris: Presses da Sciences Po, 1997, 167 p.
- DUPUY, C Y BURMEISTER, A. (dirs.). *Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*. París: Les études de La Documentation Francaise, 2003, 136 p.
- DURNSTON, J: “¿Qué es el capital social comunitario?”. Santiago de Chile: División de Desarrollo Social, CEPAL, 2000, 44 p.
- FERRÃO, J. Red urbana, instrumento de equidad, cohesión y desarrollo. *Eure* [en línea] Santiago de Chile: 1998, vol 24, nº 71, [11 de septiembre de 2008] <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=19607105>> [marzo de 1998] ISSN 0250-7161



- FILIPPI, M. Y TORRE, A. L'organisation en réseau: de l'instauration de règles locales aux actions collectives. En DUPUY, A. y BURMEISTER, A. (dirs.) *Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*. París: La documentation Française: 2003, p. 51-70
- FREEMAN, C. Networks of innovators: a synthesis of research issues. *Research Policy*, 1991, nº 20, p. 499-514.
- FREEMAN, L. C. Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification, *Social Networks*, 1979, vol. 1, p. 215-239.
- FREEMAN, L., BOGARTTI, S.P. y WHITE, D.R. Centrality in valued graphs: A measure of betweenness based on network flow, *Social Networks*, 1991, vol. 13, p. 141- 154.
- GAROFOLI, G. *Endogenous Development and Southern Europe*. Aldershot: Avebury, 1992, 240 p.
- GATTO, F. Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales. En Alburquerque, F. et al. (coords). *Revolución tecnológica y reestructuración productiva. Impactos y desafíos territoriales*. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990, p. 55-102.
- GIL CALVO, E. El capital social, motor de la participación ciudadana. En *Cómo construir una ciudad participativa. Jornadas de Acción Formativa* [En línea]. Málaga: Federación Española de Municipios y Provincias, 3-11-2005, <[http://femp.es/index.php/femp/areas\\_de\\_gesti\\_n/gobierno\\_local\\_y\\_funcio\\_n\\_publica/participaci\\_n\\_ciudadana\\_y\\_gobernanza/documentos\\_de\\_inter\\_s/ponencia\\_enrique\\_gil\\_calvo\\_curso\\_fc\\_c\\_mo\\_construir\\_una\\_ciudad\\_participativa\\_m\\_laga\\_5\\_a\\_7\\_de\\_octubre\\_de\\_2005](http://femp.es/index.php/femp/areas_de_gesti_n/gobierno_local_y_funcio_n_publica/participaci_n_ciudadana_y_gobernanza/documentos_de_inter_s/ponencia_enrique_gil_calvo_curso_fc_c_mo_construir_una_ciudad_participativa_m_laga_5_a_7_de_octubre_de_2005)> [10-4-2008]
- GILLY J. P. Y TORRE, A. (Dir.). *Dynamiques de proximité*. París: L'Harmattan, 2000, p. 301.
- GRANOVETTER, M. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 1973, nº 78, pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 1985, nº 91, pp. 481- 510.
- GROSSETTI, M. ET AL. Proximité et activités de R&D ». DUPUY, C y BURMEISTER, A. (dirs): *Enterprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*. París, La Documentation Française, 2003, p. 72-90.
- JIMÉNEZ LATORRE, F. Y RAMS RAMOS, C. Crecimiento económico en un contexto de desarrollo sostenible. *Información Comercial Española*, 2002, nº 800, p. 47-64.
- KARLSSON, C. Y WESTIN, L. Patterns of a network economy. An introduction. En JOHANSSON, B. ET AL: *Patterns of a network economy*. Berlín: Springer, 1994, p. 1-12.
- KOSCHATZKY, K. Fundamentos de la Economía de Redes. Especial enfoque a la innovación. *Economía Industrial*, 2002, nº 346, p. 15-26.
- MAILLAT, D. Les milieux innovateurs, *Sciences Humaines*, 1995, nº 8, p. 41-42.
- MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, M.C. La capacidad innovadora de las redes de desarrollo regional: El valor añadido de la colaboración, la competitividad y la difusión del conocimiento. *Información Comercial Española*, 2004, nº 812, p. 55-69
- MÉNDEZ, R. *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona, Ariel, 1997, 384 p.
- MÉNDEZ, R. Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica. *EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, 1998, vol 24, nº 73, p. 31-54.
- MÉNDEZ, R. Innovación y desarrollo territorial: Algunos debates teóricos recientes. *EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales* 2002, vol 28, nº 84, p. 63-84.
- MÉNDEZ, R.- MICHELINI, J.J.- ROMEIRO, P. Redes socioinstitucionales e innovación para el desarrollo de las ciudades intermedias. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 2006, XXXVIII, nº 148, p. 377-395.
- MÉNDEZ, R.; MICHELINI, J.J.; ROMEIRO, P. y SÁNCHEZ MORAL, S. Ciudades intermedias y desarrollo territorial

en Castilla-La Mancha. *Xeográfica. Revista de Xeografía, Territorio e Medio Ambiente*. Universidade de Santiago de Compostela, 2006, vol. 6, pp. 69-93.

MILLÁN, R.- GORDON, S. Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas, *Revista Mexicana de Sociología*, 2004, Año 66, nº 4, pp. 711-747.

MOLINA, J.L: El análisis de redes sociales. Una introducción. Barcelona. Ed. Bellaterra, 2001, 123 p.

MONTERO, J.R. Y TORCAL, M. La formación y consecuencias del capital social. *Revista Española de Ciencia Política*, 2000, vol. 1, nº 2, p. 79-121.

MOYANO, E. El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de la dinámica del desarrollo. *Revista de Fomento Social*, 2001, nº 56, p. 35-63.

ORTEGA VALCÁRCEL, J. El patrimonio territorial como recurso cultural y económico, *Ciudades. Revista del Instituto de Urbanística de la Universidad de Valladolid*, 1998, nº 4, p. 33- 48.

ORTEGA VALCÁRCEL, J. La Geografía para el siglo XXI. En ROMERO, J. (coord.) *Geografía Humana*. Barcelona: Ariel, 2004, p. 25-53.

PECQUEUR, B. *Le développement local*. Paris: Syros, 1989, 187 p.

PÉREZ, C. Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto. En OMINAMI, C. (ed.) *La Tercera Revolución Industrial*, Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, 1988, p. 43-89.

PISELLI, F. Capital social: un concepto situacional y dinámico. En BAGNASCO A. ET AL *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires-México: Fondo de Cultura Económica, 2003, p. 53-88.

PUTNAM, R. *Making democracy work*, Princeton: Princeton University Press, 1993, 280 p.

RALLET, A. Ressources spécifiques et ressources g'énériques: une problématique pour le développement local. ABDELMAKI, L. y COURLET, C. (eds). *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan, 1995, p. 39- 57

RAO, J.M. Culture and economic development En UNESCO, *World Culture Report*, 1998, p. 25-48.

RODRIGUEZ, J. A. *Análisis estructural y de redes*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas, 1995, p. 86.

SANTOS, M. *De la totalidad al lugar*. Barcelona: Oikos-Tau, 1996, 167 p.

SANZ, L. Análisis de redes sociales: o cómo representar las estructuras sociales subyacentes. *Apuntes de ciencia y tecnología*, 2003, nº 7, p. 21- 29.

SEBASTIÁN, J. Las redes de cooperación como modelo organizativo y funcional para la I+D. *Revista Redes*, 2000, vol 15, nº 7, p. 97- 111.

SFORZI, F. Los distritos industriales ante el reto de la globalización. *Geographicalia*, 2002, nº 41, pp 5- 18

SMITH, H. L. ET AL. There are two sides to every story. Innovation and collaboration within networks of large and small firms. *Research policy*, 1991, nº 20, p. 457-468.

SUBIRATS, J. Coord. (2002) : *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización*. Barcelona: Universidad Internacional Menendez Pelayo, 2002, 415 p.

TRIGLIA, C. Capital social y desarrollo local. En BAGNASCO, A. ET AL *El capital social. Instrucciones de uso*, Buenos Aires-México: Fondo de Cultura Económica, 2003, pp. 123-155.

TRULLEN, J. Las dinámicas económicas y territoriales en la sociedad del conocimiento. En SUBIRATS, J. Coord. *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización*, Barcelona: Universidad Internacional Menendez Pelayo, 2004, p. 29-35

VELTZ, P. *Mundialización, ciudades y territorios*. Barcelona: Ariel, 1998, 254 p.

VELTZ, P. *Le nouveau monde industriel*, París: Gallimard, 2000, 230 p.

WASSERMAN, S y FAUST, K. *Social network Analysis. Methods and Applications*. Cambridge, Cambridge University Press, 1994, 825 p.

WOOLCOCK, M. Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 1998, nº 27, p. 151-208.

YEUNG, H.W. Organizing the firm in industrial geography : networks, institutions and regional development. *Progress in Human Geography*, 2000, nº 25, p. 301-315

© Copyright Inmaculada Caravaca Barroso, Gema González Romero, 2009.

© Copyright *Scripta Nova*, 2009.

Ficha bibliográfica:

CARAVACA, I.; GONZÁLEZ, G. Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de mayo de 2009, vol. XIII, núm. 289 <<http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-289.htm>>. [ISSN: 1138-9788].

---



[Índice de Scripta Nova](#) [Menú principal](#)