



LA CONSTRUCCIÓN DE REDES LOCALES Y LOS PROCESOS DE INNOVACIÓN COMO ESTRATEGIAS DE DESARROLLO RURAL

Ricardo Méndez*

Fecha de recepción: 5 de abril de 2006. Fecha de aceptación: 4 de septiembre de 2006.

Resumen

Los espacios rurales se enfrentan a la necesidad de reconstruir sus economías y dinamizar sus sociedades para responder a las nuevas condiciones asociadas al capitalismo global. Estudios recientes ponen de manifiesto la existencia de trayectorias diversas en que los territorios más dinámicos parecen ser aquellos que han sido capaces de construir redes empresariales e institucionales que les permiten impulsar procesos sostenidos de innovación económica y social. Para difundir ese tipo de comportamientos a las áreas rurales, las ciudades intermedias pueden resultar estratégicas con el fin de concentrar recursos e iniciativas que puedan dinamizar luego su entorno.

Palabras clave: desarrollo rural, innovación, redes, sistemas productivos locales, ciudades intermedias.

Abstract

The rural areas face a need to reconstruct their economies and make their societies dynamic so that they can respond to the new conditions associated with global capitalism. Recent studies refer to the existence of different trajectories in which the more dynamic territories appear to be those that have been able to build business and institutional networks enabling them to drive sustained processes of economic and social innovation. To spread that type of behavior into the rural areas, the intermediate cities may become strategic in order to concentrate resources and initiatives which can then make their environments dynamic.

Key words: rural development, innovation, networks, local productive systems, intermediate cities.

* Profesor del Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Correo electrónico: rmendez@ieg.csic.es

Résumé

Les espaces ruraux sont confrontés à la nécessité de reconstruire leurs économies et de dynamiser leurs sociétés pour répondre aux nouvelles conditions liées au capitalisme global. Des études récentes mettent en évidence l'existence de trajectoires diverses, les territoires les plus dynamiques paraissant être ceux qui ont été à même de construire des réseaux d'entreprises et d'institutions qui leur permettent d'impulser des processus soutenus d'innovation économique et sociale. Dans l'optique d'étendre ce type de comportement aux zones rurales, les villes moyennes peuvent s'avérer stratégiques pour concentrer des ressources et des initiatives qui puissent dynamiser ensuite leurs environs.

Mots-cléfs: développement rural, innovation, réseaux, systèmes productifs locaux, villes moyennes

Resumo

Os espaços rurais enfrentam a necessidade de reconstruir suas economias e dinamizar suas sociedades para responder às novas condições associadas ao capitalismo global. Estudos recentes colocam de manifesto a existência de trajetórias diversas em que os territórios mais dinâmicos parecem ser aqueles capazes de construir redes empresariais e institucionais que lhes permitem levar adiante processos sustentáveis de inovação econômica e social. Para difundir esse tipo de comportamentos entre as áreas rurais, as cidades intermediárias podem resultar estratégicas com o fim de concentrar recursos e iniciativas que possam dinamizar depois o seu entorno.

Palavras chave: desenvolvimento rural, inovação, redes, sistemas produtivos locais, cidades intermediárias.

Introducción

Las empresas se han dado cuenta de que para sobrevivir en un mundo cambiante, cada vez más tecnologizado, necesitan aprender con rapidez, aprovechar bien la información y aumentar su capacidad para resolver problemas. Tienen razón: los grupos pueden ser más o menos inteligentes [...] Todos tenemos una inteligencia potencial cuya actualización depende en parte del ambiente en que estemos.

José A. Marina
Crónicas de la ultramodernidad, 2000



La búsqueda de un desarrollo para los territorios capaz de hacer compatible la competitividad de sus empresas con el mantenimiento de su población, así como mayores cotas de bienestar, sustentabilidad ambiental y respeto por el patrimonio cultural heredado, constituye un reto para actores sociales y responsables públicos desde hace décadas. En ese contexto, identificar las estrategias más adecuadas para impulsar la dinámica de las regiones atrasadas, las ciudades pequeñas y las áreas rurales, junto con las actividades tradicionales y las pequeñas empresas, constituye una línea de investigación de interés teórico y operativo que exige la colaboración de diferentes perspectivas profesionales.

Ese objetivo genérico hoy se ve condicionado por el nuevo marco que introduce la globalización, cuyos efectos sobre ese tipo de espacios, empresas y empleos han sido muy debatidos en los últimos años. Ciñéndonos ahora a los condicionamientos a que se enfrentan los espacios rurales y las pequeñas ciudades ubicadas en ellos, algunos autores han insistido en las nuevas oportunidades asociadas a las tecnologías de información y comunicación, las formas de organización flexible, la liberalización de los mercados o la creciente valoración de los habitantes urbanos por los recursos naturales y culturales con que cuentan muchos de ellos. La mejora de accesibilidad inherente a la *contracción* del espacio, medida en tiempo y coste, que hace más visible la información, aproxima los mercados y permite aprovechar mejor las ventajas comparativas de esas periferias (bajos costes laborales y urbanísticos, recursos naturales, entre otros), o las posibilidades de trabajo en red, a mayores distancias que en el pasado, son aspectos mencionados también con cierta reiteración.

No obstante, en el ámbito de la Unión Europea, lo ocurrido durante las dos últimas décadas en buena parte de sus espacios rurales parece demostrar un limitado

aprovechamiento efectivo de tales potencialidades, acentuándose, por el contrario, las amenazas y los riesgos asociados a esta nueva fase en la evolución del sistema, lo que ha justificado un fortalecimiento de las políticas de desarrollo rural, pese a tratarse de una región intensamente urbanizada. El incremento de la competencia entre empresas y territorios derivado de la apertura de los mercados pone en riesgo toda una serie de actividades —empezando aquí por las agrarias, que cada vez se beneficiarán en menor medida de políticas de protección—. Al mismo tiempo, juega en contra de aquellas áreas que disponen de menores recursos humanos y financieros con los cuales impulsar procesos de innovación adaptativa. Finalmente, la centralización y polarización en favor del *archipiélago* metropolitano, tanto de la información, como del conocimiento y la tecnología —los recursos hoy más escasos y de mayor valor estratégico— propicia nuevos contrastes interterritoriales de carácter cualitativo, que se suman a los ya conocidos desde hace décadas.

A partir de ese tipo de diagnósticos, desde comienzos de los años noventa se produjo una renovación de las políticas de desarrollo rural, inspiradas en tres tipos de criterios principales. Se trata, en primer lugar, de sustituir el objetivo de maximización del crecimiento por el de sustentabilidad, lo que supone hacer compatibles la competitividad a mediano plazo de las economías rurales con la satisfacción de las necesidades básicas de su población y la protección y puesta en valor de su patrimonio natural y cultural. En segundo término, también se pretende sustituir una perspectiva demasiado agrarista de las políticas públicas por una de desarrollo integrado, que en el plano económico exige avanzar hacia una diversificación de actividades y un incremento del valor añadido generado por la propia actividad agraria, a partir del impulso de la agroindustria. Por último, se busca sobreponer las herencias de una política asistencialista, centrada en las subvenciones y en el intento de atracción de inversiones y empresas foráneas mediante incentivos fiscales y financieros, por una mayor atención a la promoción de iniciativas locales viables y la creación de foros de participación en los cuales las poblaciones rurales puedan tener una presencia más activa en el diseño de un proyecto de futuro para su territorio.

No obstante, más allá de amenazas y propuestas genéricas, los análisis realizados en los últimos años han puesto de manifiesto gran diversidad de trayectorias para las áreas rurales, que parecen enfrentar de modo contrastado los retos que plantea el contexto estructural identificable con la nueva fase de desarrollo del sistema. En tal sentido, los enfoques *estructuracionistas* (Giddens, 1984) conceden especial importancia a las respuestas locales en la interpretación de las muy diversas trayectorias seguidas por los territorios, cualquiera que sea la escala considerada. Las *teorías del actor* (Bourdieu, 1980), tefidías en ocasiones de visiones individualistas que aquí no se comparten, se han incorporado recientemente a los estudios sobre

desarrollo, destacando aquellas respuestas proactivas que se apoyan en la puesta en valor de los recursos específicos —o capital territorial— construidos socialmente, y en el esfuerzo de innovación aplicado tanto a la actividad empresarial como a las instituciones y la sociedad locales. Especial atención se concede a la construcción de redes empresariales e institucionales como medio para elevar la eficiencia colectiva; pero, a diferencia de otras perspectivas, que centran su atención en el análisis de los *clusters* sectoriales (Dini y Stumpo, 2004), aquí se está más próximo a aquellos enfoques que centran su atención en la presencia de redes territorializadas, cuyas características y funcionamiento son estrechamente dependientes de las condiciones locales específicas (Mance, 2000; Subirats, 2002).

Éste es el ámbito en el cual se inscribe la línea de investigación a la que responde el presente texto, cuya finalidad es proponer una interpretación teórica que ha servido como base a todo un conjunto de investigaciones empíricas iniciadas en 1998, dentro del Grupo de Geografía Económica de la Asociación de Geógrafos Españoles (www.age.es). El objetivo específico de esos estudios fue la identificación y análisis de núcleos industriales emergentes, localizados en ciudades de pequeña dimensión y comarcas rurales —ajenos, por lo tanto, a las aglomeraciones metropolitanas— caracterizadas por el predominio de pequeñas empresas y sectores manufactureros tradicionales o maduros, para intentar esclarecer las claves de su éxito. Si las propuestas sobre los *distritos industriales marshallianos*, los *sistemas productivos locales* y los *medios innovadores* fueron, en principio, su principal sustrato teórico, en la actualidad esos estudios intentan avanzar hacia una visión más ambiciosa del desarrollo territorial, lo que exige desbordar el ámbito estricto de la geografía económica para incorporar nuevas dimensiones (institucionales, culturales, sociales, ambientales), ya visibles en las principales publicaciones realizadas hasta el momento (Alonso y Méndez, 2000; Caravaca 2002; Méndez, 2002; Méndez y Alonso 2002; Alonso, Aparicio y Sánchez, 2004).

Se comienza por situar la cuestión de la innovación y el desarrollo territorial en el complejo escenario teórico de los últimos años, para luego identificar las características que definen un territorio innovador y proponer algunas de las claves que impulsan su construcción —y, como contrapunto, las que obstaculizan su presencia— a partir de la bibliografía internacional reciente, matizada por las experiencias ya disponibles en el territorio español.

Evolución de las teorías sobre innovación y desarrollo territorial

La innovación se ha convertido en un concepto de uso cada vez más frecuente, tanto en la investigación y el debate científicos como en el discurso político o en el

mediático, con el consiguiente riesgo de banalización y utilización meramente ideológica, tal como ocurre con otros (desarrollo sustentable, cohesión, equidad) de perfiles difusos, pero que parecen hoy justificar acciones de muy distinto signo emprendidas en su nombre. Se consolida así la idea de que un esfuerzo de innovación sostenido, entendido como la capacidad de generar e incorporar conocimiento para dar respuestas creativas y nuevas —al menos en el contexto en que surgen— a los problemas del presente, resulta hoy un factor clave, tanto para mejorar la competitividad de las empresas como para favorecer un desarrollo de los territorios, no sólo en términos de crecimiento económico sino desde una perspectiva más atenta a la calidad de vida de que disfruta su población.

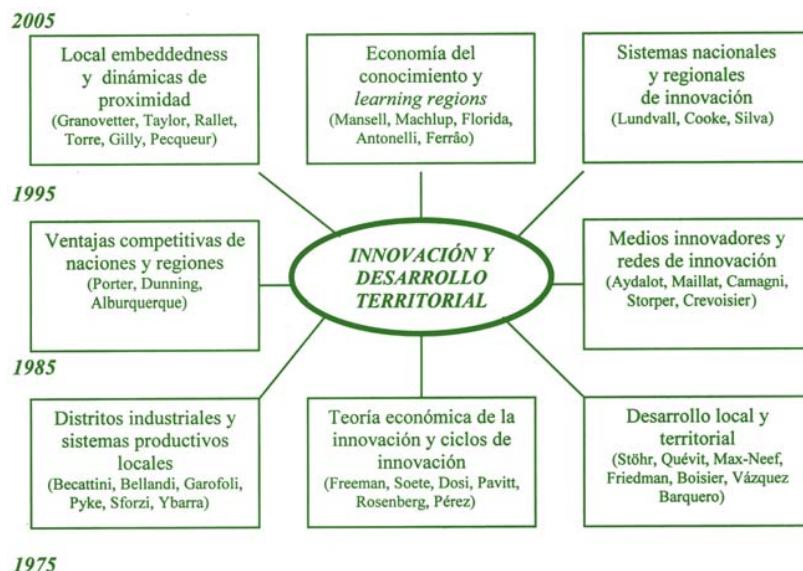
En consecuencia, los estudios dedicados a describir e interpretar los procesos de innovación y sus impactos (económicos, laborales, socioculturales, ambientales), se han convertido en una línea de investigación relevante en diferentes ciencias sociales. El concepto también adquirió una creciente presencia en las políticas de desarrollo rural aplicadas en la Unión Europea, hasta el punto de convertirse en el eje central de la Iniciativa LEADER y dar origen a multitud de documentos de carácter metodológico y empírico, destinados a promover la incorporación de proyectos innovadores (Farell y Thirion, 2001).

Desde sus inicios, esas visiones pluridisciplinarias se plantearon con una doble perspectiva, que ha condicionado de modo directo tanto las explicaciones ofrecidas como los propios temas de investigación elegidos.

Por un lado, las visiones económicas *neoschumpeterianas* (Freeman, Soete, Dosi) centraron la atención —desde sus inicios en los años setenta— en la *empresa innovadora*, tanto porque ese era su objeto de atención específico como porque consideraban que la innovación (en procesos, productos o gestión) debía interpretarse a partir de factores internos a la propia firma y relacionados con su organización. La aparición de ciclos de innovación como factor clave en la interpretación de los ciclos económicos se entiende así como resultado del surgimiento de innovaciones radicales en algunas empresas pioneras, que luego se difunden al tejido económico, lo que supone el predominio de una visión microeconómica que puede verse complementada por factores adicionales de impulso, en forma sobre todo de políticas tecnológicas públicas (Pérez, 2004). En esta perspectiva, el territorio viene a ser un sujeto pasivo donde se produce una tasa de innovación —esencialmente tecnológica, que es el objeto prioritario de atención— más o menos elevada. Y, si bien es cierto que algunas de sus características aparecen de forma marginal en la argumentación (recursos humanos cualificados, infraestructuras tecnológicas, entre otros), su presencia no resulta relevante para el debate científico ni para las políticas públicas de apoyo a la innovación tecnológica que encuentran su fundamento en tal interpretación.

Será algo más tarde cuando aparezca otra *manera de ver*, según la cual la innovación en las empresas es, en gran medida, resultado de un entorno territorial (social, económico, cultural) con características específicas. Sin ninguna pretensión de dar origen a una nueva forma de *determinismo ambiental* —tal como en ocasiones han señalado sus detractores—, los cada vez más numerosos estudios que desde finales de los años ochenta se incorporaron a esta visión parten de un hecho evidente, como es la propia concentración espacial en lugares específicos que registran, por lo general, las empresas innovadoras. A partir de esa evidencia, la atención prioritaria se ha dirigido a caracterizar y comprender el *ambiente* en que nacen y operan esas empresas, intentando detectar la posible existencia de algunas claves, externas a la empresa, pero internas en los sitios donde tienen lugar los procesos de innovación. Una visión de ésta menos restrictiva que en el caso anterior permitió también aceptar su presencia, tanto en sectores *maduros*, como en pequeñas ciudades y áreas rurales, aunque en ambos casos se trate de un fenómeno no difundido —en ningún caso— de forma generalizada.

Si la teoría del *distrito industrial* (Becattini, Pyke, Dei Otatti, Sforzi), la referencia a los *sistemas productivos locales* (Benko y Lipietz, Pecqueur, Garofoli), o las propuestas sobre el *desarrollo local* (Stöhr, Quévit, Vázquez Barquero, Boisier) ya apuntaban en esa dirección, otras posteriores como la de las *ventajas competitivas de naciones y regiones* (Porter, Dunning), o la del *medio innovador* y las *redes de innovación* (Aydalot, Maillat, Camagni) centraron su atención en esos objetivos (véase Gráfica 1).



Gráfica 1. Innovación y desarrollo territorial: principales teorías interpretativas.

En los últimos años, la aparición de nuevos referentes teóricos que también sitúan la innovación y sus relaciones con el territorio como centro de atención se acelera, si bien la literatura de carácter teórico avanza bastante por delante de la aparición de estudios empíricos, aún claramente insuficientes y realizados con metodologías tan dispares que hacen difícil su contrastación.

Los enfoques institucionalistas asociados a la idea del *local embeddedness* (Granovetter, Taylor), junto a la propuesta surgida en la llamada *economía del conocimiento* (Mansell, Abramovitz) y trasladada al plano territorial con conceptos como los de *región inteligente* o *learning region* (Florida, Antonelli, Ferrão, Jambes), todos ellos ligados al actual protagonismo del conocimiento y el aprendizaje colectivo como recursos específicos, son los que parecen haber alcanzado mayor difusión. El grupo francés sobre *dinámicas de proximidad* (Rallet, Torre, Gilly) —que centra su atención sobre la importancia ejercida por la proximidad física, organizativa 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 regionales de innovación* (Lundvall, Cooke) proponen una visión integrada de los procesos innovadores, en los cuales participan actores diversos, desde los que producen conocimiento y lo transmiten, hasta quienes lo utilizan, junto a una serie de instituciones e infraestructuras que regulan ese flujo, lo cual permite la elaboración de diagnósticos sobre la estructura del sistema de innovación existente en cada territorio.

Es evidente que el debate entre quienes dan prioridad a los factores internos o externos a la propia firma para explicar su comportamiento innovador tiene un cierto componente de artificialidad, puesto que ambas dimensiones —la organizativa y la espacial— se complementan, aunque con importancia diversa según el tipo de compañía y de territorio. Así, mientras la gran empresa tiene mayor capacidad para generar innovaciones en función de su propia organización interna, incluso cuando sus vinculaciones con otras firmas e instituciones del territorio circundante son escasas, la pequeña empresa, aquejada de numerosas limitaciones para innovar de forma aislada (insuficientes recursos económicos, escasez de empresarios y profesionales con formación técnica, mayor dificultad de acceso a la información), es más dependiente de esa red de relaciones que teje con el entorno para avanzar en el camino de la innovación. Por otra parte, los territorios donde las instituciones funcionan de manera eficaz (marco normativo, reglas y convenciones aceptadas, capacidad gestora del poder público) es más fácil encontrar un entorno que apoye el esfuerzo individual, que se mantiene como factor casi exclusivo de la posible innovación en caso contrario.

Esta última consideración ha exigido ampliar nuestro horizonte para abordar lo que está *más allá* de las empresas, porque sólo así se puede alcanzar una plena interpretación del desigual comportamiento innovador de las áreas rurales. Se coincide así con lo señalado por Sforzi al recordar el riesgo de centrar la atención sólo en las compañías, suponiendo que los territorios son simple proyección espacial de sus estrategias, mientras se ignora que éstos son una construcción social, reflejo de acciones y comportamientos múltiples, acumulados en el tiempo, con capacidad de influir también de forma significativa en la estructura y funcionamiento de las propias empresas.

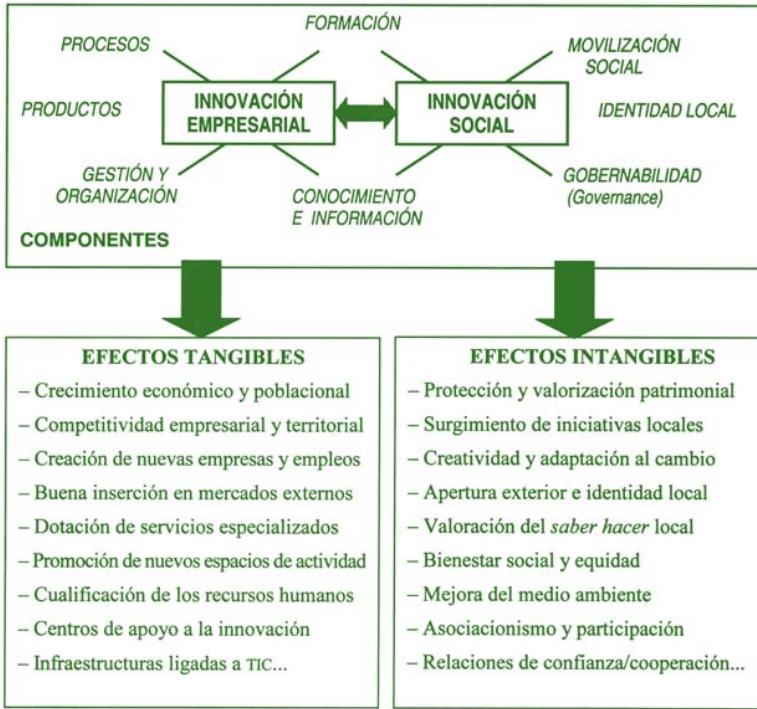
En esa búsqueda para situar los estudios económicos en el contexto de una efectiva *geografía de los lugares*:

[...] no se trata simplemente de ver de forma diferente la escala de producción, sino de asociar al componente económico el componente social en la explicación de las posibilidades que la empresa tiene de organizar el propio proceso productivo y de obtener beneficios que no dependen exclusivamente de las relaciones de mercado. Estas posibilidades, al igual que los beneficios, derivan de las condiciones de *milieu* (condiciones sociales, políticas, culturales, institucionales) que éstas encuentran en el lugar en el que operan (Sforzi, 1999:20).

Claves para la identificación de los territorios innovadores: economía, sociedad, cultura e instituciones

Surgida en el ámbito de los estudios geoeconómicos, la teoría del *medio o entorno innovador* centró su argumentación en los aspectos relativos a la organización empresarial y su capacidad para alcanzar cierto grado de crecimiento y generación de ventajas competitivas dinámicas, dejando en segundo plano esas otras consideraciones extraeconómicas que en años recientes han adquirido protagonismo en la propia definición del desarrollo territorial. Desde esta última perspectiva, se hace necesario revisar y ampliar el propio significado de la innovación y la caracterización de lo que significa ser un *territorio innovador*, aquel que avanza a partir de esta estrategia prioritaria en su camino hacia un mayor y mejor desarrollo (véase Gráfica 2).

En primer lugar, un territorio innovador se define por la presencia de un sistema productivo vinculado a una o varias actividades (agroalimentarias, industriales, turísticas), en el que una parte significativa de las empresas existentes realizan esfuerzos en el plano de la *innovación tecnológica*, incorporando mejoras en sus diferentes procesos y en los productos o servicios que ofrecen. Esas innovaciones, generalmente adaptativas y que tienden a acumularse hasta permitir hablar de *trayectorias tecnológicas* espacialmente diferenciadas, tienen lugar de manera frecuente —no ocasional— y en los casos más avanzados se incorporan ya como rutina al propio funcionamiento de la empresa. Un tercer tipo de innovación, no tan mencionado



Gráfica 2. Territorios innovadores: características internas y principales indicadores.

pero tan importante como los anteriores, es la organizativa que, según Cabrero y Arellano (1992:9-12), puede incluir hasta cuatro planos complementarios:

- 1) Funcional: se trata de incorporar nuevas formas de hacer en esa organización y que pueden permitir optimización de los recursos materiales y humanos disponibles, agilización de los procedimientos de trabajo, mejor uso de la tecnología, mayor eficacia en la gestión de los residuos generados, entre otros.
- 2) Estructural: supone nuevas formas de jerarquización y administración internas que afectan el reparto de los puestos de trabajo, con efectos en la circulación de la información entre los diversos componentes de la empresa (personas, departamentos), así como sobre los procesos de decisión, haciéndolos más sencillos, flexibles y coordinados.
- 3) Comportamental: supone cambios en la cultura empresarial para incorporar actitudes, valores y modelos de conducta que fomenten la innovación, menos rutinarios, más participativos, así como más favorables a la negociación como forma de resolver los conflictos.
- 4) Relacional: incluye una mejora de los vínculos entre la empresa y su entorno, que puede suponer mayor atención a los cambios que en él se producen para

anticiparlos o responder a ellos con rapidez, la búsqueda de mejor comunicación con otros actores locales y de una buena imagen en la sociedad, entre otros.

La presencia de algunas de esas formas de innovación empresarial debería traducirse en efectos tangibles en el territorio analizado, incluso a través de indicadores estadísticos. El crecimiento del número de empresas, del empleo y la población del área, la buena marcha de la economía local, una presencia creciente en mercados cada vez más amplios —junto a la inversión en infraestructuras y equipamientos para atender una demanda creciente a partir de recursos públicos también en aumento— son algunos de esos indicadores que pueden alertar (que no confirmar) sobre la presencia de un tejido empresarial con cierta capacidad innovadora, cualquiera que sea el tipo de actividades existente. El apoyo público mediante la promoción de nuevos espacios de actividad, como parques industriales o empresariales, la creación de centros de servicio que apoyen esa innovación, la mejora de las infraestructuras de información y comunicación, o el esfuerzo en la formación y un mejor acceso a la información, serán indicadores complementarios. La capacidad para difundir esas condiciones —generalmente concentradas en las metrópolis— hacia ciudades intermedias y áreas rurales resulta un buen exponente de las diferentes etapas por las que pasan los territorios en su camino hacia la innovación económico-empresarial. Criterios —como los aplicados por Ruiz Durán (2004:12) para clasificar las entidades federativas mexicanas respecto de su potencialidad para desarrollar núcleos de economía digital— plantean una perspectiva relativamente próxima a la que acaba de plantearse.

Pero existen territorios donde el esfuerzo innovador de algunas empresas no se corresponde con otro similar en el entorno, capaz de asegurar que se avanza en la dirección de un desarrollo rural integrado. Ya se trate de enclaves de prosperidad ligados al espectacular crecimiento de actividades que pueden ir de la agricultura intensiva de exportación a la industria automotriz, los ejemplos conocidos de disociación entre una alta competitividad económica frente a un conflicto social y ambiental, con muy deficiente ordenación de los recursos y los espacios, o muy escaso *efecto multiplicador*, son suficientes como para hablar aquí de *territorios duales*, en donde las contradicciones asociadas a la innovación se acentúan.

Por esa razón, la caracterización de un territorio innovador, entendido desde una perspectiva geográfica compleja y no sólo desde una óptica económico-empresarial, debe incluir rasgos complementarios a los puramente económicos (Gráfica 2). En primer lugar, la creación de un clima social donde sea perceptible cierta movilización en favor del desarrollo local y una permeabilidad a la incorporación de novedades capaces de romper con inercias heredadas que se constaten hoy como



ineficaces o injustas, reforzando el sentimiento de identidad local, lo cual se aproxima a la idea de *capital sinergético* propuesta por Boisier. También la presencia de instituciones públicas que no se limiten a ejercer tareas administrativas y regulatorias, sino que promuevan o colaboren en iniciativas capaces de contribuir al desarrollo del área. El concepto de gobernabilidad, o *governance*, viene a destacar la importante función gestora de unos poderes públicos locales implicados en promover una efectiva concertación público-privada, al margen de relaciones de clientelismo que frenen una efectiva participación de la sociedad local.

La presencia de esas formas de innovación social e institucional tiene también un reflejo en el territorio, aunque a menudo de carácter menos tangible. Aspectos como una adecuada valorización del capital territorial (patrimonio natural y cultural, recursos humanos), la presencia de un elevado número de iniciativas locales con cierta creatividad, una actitud de apertura al exterior que en nada se opone al mantenimiento de la propia identidad, una valoración y adaptación del saber hacer tradicional, la adecuada satisfacción de las necesidades mostradas por la mayoría de la población o una respetuosa gestión ambiental, son algunos de esos indicadores.

Factores de impulso en la construcción de territorios innovadores

Pese a las diferencias existentes entre los diversos enfoques teóricos mencionados, uno de los rasgos que permite establecer evidentes relaciones entre ellos es el tipo de argumentación utilizada a la hora de interpretar la presencia de innovaciones y el dinamismo de los territorios. Si bien debe repetirse que, en la mayoría de ocasiones, los requisitos para avanzar por el camino de la innovación y el desarrollo están más presentes en las ciudades de mayor dimensión y las regiones más prósperas, los estudios realizados en otro tipo de territorios ponen de manifiesto experiencias locales en ese sentido, necesitadas aún de mucha más investigación empírica realizada a partir de criterios como los que aquí se proponen para poder llegar a análisis comparativos.

En una interpretación sintética, la construcción de espacios caracterizados por la presencia conjunta de algunas de las diversas formas de innovación ya mencionadas, suele asociarse a cierta cantidad de *recursos específicos*, acompañados por un conjunto de *actores locales* capaces de ponerlos en valor para responder así de forma positiva al nuevo contexto que supone la globalización. A todo ello se suma una forma de organización productiva en la cual se han construido redes de empresas que constituyen un *sistema productivo local*, junto a una forma de organización institucional donde las *redes sociales de cooperación*, que colaboran de forma activa en el impulso de las innovaciones, pueden también detectarse (Albertos, Caravaca, Méndez y Sánchez, 2004).

Capital territorial y recursos específicos

La literatura sobre desarrollo local de los últimos años ha destacado de forma reiterada la necesidad de basar esos procesos de desarrollo en el conocimiento y utilización prioritaria de los recursos endógenos existentes en cada área, proponiendo la realización de inventarios para identificar la cantidad y calidad de tales recursos, sus potencialidades y limitaciones. No obstante, ese concepto de *recurso territorial* no ofrece demasiadas precisiones sobre qué elementos pueden incluirse en tal denominación o por qué espacios que, en apariencia, podrían ofrecer condiciones de partida similares, muestran una capacidad efectiva de innovación tan dispar. Para mejorar esa identificación, una de las aportaciones más significativas ha sido la distinción entre *recursos genéricos* y *recursos específicos*.

Teniendo como origen el análisis económico de la innovación, el punto de partida es la afirmación de que la mayoría de recursos utilizados en el proceso innovador “son construidos por el propio proceso y por el contexto en que se inscribe. Son específicos al ámbito que los ha producido”, razón por la que “la innovación es una combinación de recursos específicos y recursos genéricos” (Rallet, 1996:120-121). El territorio resulta así una construcción social en donde, a partir de unas dotaciones iniciales variables, algunas sociedades son capaces de generar un contexto progresivamente favorable a la innovación y el desarrollo mediante la movilización de iniciativas que hacen posible la creación de unas condiciones sólo entendibles en relación con ese ámbito.

Esta visión de los recursos específicos concede especial importancia al capital social y al contexto institucional, que Amin y Thrift (1993) definieron como “combinación de políticas públicas, formas de coordinación estables entre actores públicos y privados, o entre actores privados, reglas implícitas de comportamiento, representaciones colectivas compartidas respecto al futuro del territorio y valores culturales”. La presencia de mínimas actitudes de confianza mutua, reciprocidad y solidaridad o de un ambiente participativo —que no excluyen la coexistencia de relaciones de competencia y conflicto— puede facilitar transmitir la información, la creación de nuevos conocimientos interactivos y los fenómenos de aprendizaje colectivo. Eso propicia también mayor *anclaje territorial* de las empresas (Crevoisier y Camagni, 2000), al tratarse de recursos difíciles de encontrar en otras localizaciones, a diferencia de aquellos territorios que sólo pueden ofrecer costes bajos, fácilmente sustituibles cuando aparecen otros con niveles salariales e impositivos aún inferiores.

El protagonismo de los actores locales

Las *teorías de la acción* (Jambes, 2001) centran la atención sobre la existencia de individuos y organizaciones —condicionados, pero no determinados por el marco estructural imperante— que, a partir de la toma de decisiones, ejercen un efecto decisivo en la construcción de las realidades socioespaciales que interesan a los geógrafos. Identificar qué actores operan en un territorio concreto, conocer y comprender sus características o estructura interna, sus intereses y valores, los mecanismos y percepciones que guían su proceso de decisión, las estrategias que aplican para alcanzar sus objetivos o sus posibles interacciones (colaboración, competencia, conflicto) son aspectos relevantes en los recientes estudios sobre desarrollo rural.

Las metáforas relativas a la existencia de *territorios con proyecto*, *territorios que piensan su futuro*, *territorios que aprenden*, entre otros, se sustentan en esa capacidad potencial de los actores locales para movilizar los recursos específicos del área, mejorar su inserción exterior y ofrecer respuestas innovadoras ante los retos del presente. Capacidad que, en ciertos casos, permite al territorio dejar de ser concebido como simple objeto para convertirse en sujeto colectivo, que cuenta con un “sistema de actores que lo anima y puede pensar y actuar en su nombre” (Goux-Baudiment, 2001:23).

Se han propuesto diversas tipologías de actores que pueden estar implicados en el apoyo a acciones relacionadas con la innovación y el desarrollo de los territorios. La propia evidencia empírica extraída de los casos analizados hasta el momento en España permitió una identificación de instituciones públicas y privadas que, en algunos lugares, resultan un eficaz complemento al esfuerzo de innovación empresarial (Alonso y Méndez, 2000):

- Instituciones públicas: incluyen aquellas autoridades y administraciones con competencias sobre el territorio. Asimiladas tradicionalmente al Estado, tanto los procesos de descentralización política, como de integración europea, exigen hoy diferenciar las de ámbito local o regional, más próximas y potencialmente implicadas con la realidad de cada territorio —lo que les otorga una especial responsabilidad y protagonismo—, respecto de las instituciones de ámbito estatal o, incluso, supraestatal, que no deben ser olvidadas en ningún caso como parte potencialmente integrante del sistema de innovación.
- Instituciones privadas: junto con las empresas existentes en el territorio, también se concede particular importancia a la presencia activa de organizaciones económicas, centros de innovación y transferencia tecnológica, así como representantes de la sociedad civil con voluntad para dinamizar las sociedades locales y

promover iniciativas colectivas de carácter innovador, tanto en el sistema productivo local, como en otros planos complementarios de carácter no económico.

En esta perspectiva, la mayoría de actores suelen tener carácter endógeno, directamente relacionado con un origen local. Pero eso no significa negar, de entrada, la posibilidad de que empresas procedentes del exterior, o instituciones de carácter supralocal, puedan ejercer influencias favorables a la innovación mediante políticas que aporten recursos y contribuyan, incluso, a debilitar las resistencias del tejido empresarial y social de determinadas localidades. Así, algunos territorios pueden acceder a la innovación aprovechando las incitaciones o las ayudas procedentes del exterior, siempre que sean capaces de gestionarlas de forma adecuada para alcanzar, más tarde, cierto grado de autonomía y autoorganización, circunstancia muy distinta a aquella en la cual las dinámicas iniciadas se agotan una vez finalizada la subvención.

Una última consideración relativa a los actores guarda relación con la metodología de investigación por aplicar, que exige la incorporación de técnicas cualitativas de análisis como la entrevista o los grupos de discusión capaces de avanzar en la comprensión de las razones que impulsan o inhiben la acción de los actores, el conocimiento de las estrategias que aplican, o de los éxitos y fracasos de la cooperación. En tal sentido, no puede ignorarse que esa intervención es intencional y, por tanto, una aceptación acrítica de las respuestas dadas por los propios protagonistas puede provocar una mirada ingenua con ciertos sesgos. Evitar en lo posible tal situación mediante la contrastación de opiniones procedentes de personas e instituciones de características diversas, o a partir de resultados empíricos observables, parece una estrategia de investigación prudente para evitar esa *mirada ingenua* de la realidad local que en ocasiones se achaca a este tipo de estudios.

Sistemas territoriales de producción y redes de empresas

Un tercer factor de impulso en la construcción de territorios innovadores es la presencia de una organización de las actividades productivas de tipo sistémico. Las relaciones de interdependencia entre las empresas, ya sean de carácter mercantil (compraventa entre proveedores y clientes, subcontratación), o bien al margen del mercado (acuerdos de colaboración formales o informales, intercambio de información), constituyen la base de los *sistemas productivos locales* (SPL), que tanto interés han despertado en las dos últimas décadas, hasta el punto de provocar en algunos casos la renovación de las políticas públicas de promoción económica y desarrollo.

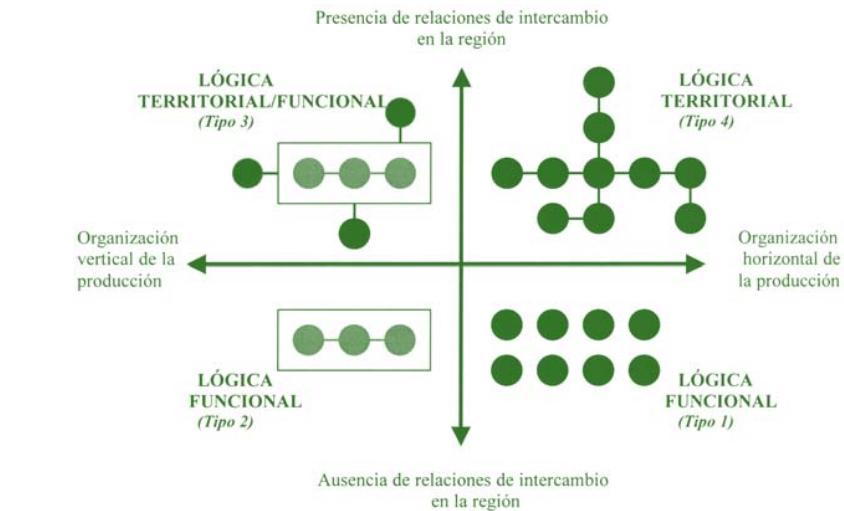
Por influencia de la teoría originaria sobre los *distritos industriales* marshallianos, el análisis de los SPL prestó especial atención a aquellos territorios organizados me-

diente redes de pequeñas empresas de origen local, en torno a una cadena productiva, o *filière*, determinada (textil-confección, calzado, máquinas-herramienta), con predominio de relaciones no jerárquicas de tipo horizontal y una acusada división interna del trabajo. La acumulación de economías —externas a cada empresa, pero internas al SPL— y la mayor capacidad de esta forma de organización para intensificar la transferencia de conocimientos e innovaciones entre las firmas, hizo que la propia idea de *medio innovador* apareciera, desde sus inicios, muy ligada a la anterior.

Se concedió, en cambio, menor importancia a la existencia de otro tipo de sistemas productivos, organizados en torno a una o varias grandes empresas, de origen endógeno o exógeno, que cuentan con una constelación de pequeñas firmas auxiliares en su entorno, situación que alcanza especial importancia en algunos sectores (automóvil, aeronáutica, informática). Aunque en estos casos las relaciones de tipo vertical-jerárquico suelen predominar sobre las de carácter horizontal, no puede negarse que en muchas de las áreas estudiadas los flujos materiales e inmateriales entre las empresas motrices y sus satélites incluyen la difusión de innovaciones (en los sistemas de fabricación, el control de calidad y el diseño del producto, la organización del trabajo). En tal sentido, aun aceptando la presencia de situaciones de dominación-dependencia que limitan la capacidad decisoria de numerosas firmas, parece conveniente profundizar en la reflexión sobre las interrelaciones existentes entre las diferentes formas de organización industrial y la capacidad innovadora mostrada por los sistemas productivos.

Aunque los primeros estudios sobre SPL realizados en los años ochenta ya incluyeron numerosos intentos de establecer tipologías, siendo especialmente conocidos los de Garofoli o Markusen, ahora interesa destacar la propuesta realizada por Maillat y Kebir (1998). El punto de partida es la aceptación de que la organización de lo que califican como *sistemas territoriales de producción* (STP) condiciona, en gran medida, la transmisión interna de información y conocimientos, generadora de procesos de aprendizaje colectivo. La naturaleza e intensidad de las relaciones, junto al grado de autonomía de las empresas, son así la clave de esas diferencias en cuanto a la capacidad para aprender, cambiar y adaptarse. Con tales supuestos, Maillat y Kebir (1998) proponen una tipología básica de STP a partir de la combinación de dos criterios (véase Gráfica 3):

- La existencia o no de relaciones de interdependencia entre las empresas y su entorno local, identificables en el eje de ordenadas;
- el tipo de relaciones dominantes en el seno de las propias empresas radicadas en el territorio (o, si se prefiere, el grado de integración de su *cadena de valor*), identificables en el eje de abcisas.



Gráfica 3. Sistemas territoriales de producción (según Maillat y Kebir, 1998)

Pueden así identificarse hasta cuatro situaciones, con efectos diferenciados en cuanto a su capacidad relativa para propiciar la construcción de *medios innovadores*.

Un primer caso corresponde a STP compuestos por empresas (PYME o filiales de grandes firmas) que mantienen relaciones con proveedores y clientes del exterior, pero actúan de forma aislada a escala local, sin vínculos entre ellas, además de presentar una organización interna simple (tipo 1). Tanto en éste, como en el segundo tipo, aplicable a territorios dominados por la presencia de grandes firmas que los utilizan como plataforma para su actividad por determinadas ventajas comparativas (coste, accesibilidad, flexibilidad laboral) y generan su propia red de firmas subcontratadas y totalmente dependientes, pero sin relaciones con el resto de su entorno, puede hablarse del predominio de una *lógica funcional* que no propicia la aparición de verdaderas redes de innovación.

Situación muy distinta es la que caracteriza los otros dos casos, en los que puede hablarse de una *lógica territorial*, por cuanto el entorno de las empresas juega un papel activo en sus posibilidades de éxito y en su capacidad para incorporar innovaciones a los procesos, los productos o la gestión. De una parte (tipo 3) se sitúan aquellos STP dominados por algunas grandes empresas integradas, pero interconectadas también a instituciones (centros tecnológicos, universidades) y, sobre todo, a otras empresas del área, en su mayoría PYME, hacia las que externalizan determinadas tareas, productos o servicios, sin el carácter de exclusividad propio del tipo 2. En estas circunstancias, la posibilidad de que esas grandes firmas actúen como polos de innovación dependerá de si lo que descentralizan son tareas o productos especializados, de mayor valor y complejidad, si hay proyectos tecnológicos comu-

nes, intercambio de trabajadores, entre otros. Del otro lado se encuentra la situación más característica de los sistemas productivos locales (tipo 4), con redes de PYME interdependientes y especializadas en torno de un producto, con relaciones de competencia y colaboración basadas en un conjunto de reglas específicas, que facilitan el aprendizaje colectivo y territorializan así la innovación.

Es indudable que estos cuatro tipos no se excluyen mutuamente, sino que en un mismo territorio pueden coexistir varios, asociados a sectores de actividad diferentes, pero sólo en los dos últimos casos puede considerarse que se aprovechen de forma efectiva las ventajas de la proximidad —geográfica y organizativa— para inducir procesos de innovación relacionados con las propias condiciones del territorio. Pese a las posibilidades que hoy ofrecen las nuevas tecnologías de información y comunicación para organizar redes virtuales espacialmente dispersas, se pone de manifiesto la importancia de esa proximidad para realizar una transferencia personalizada de conocimientos tácitos, no formalizados, ligados al *saber hacer* de los individuos y difícilmente codificables.

Redes sociales de cooperación para el fomento de la innovación territorial

Una de las novedades más significativas incorporadas por buena parte de los enfoques teóricos recientes ha sido la creciente conciencia de que la comprensión de los procesos de innovación en el seno de las empresas y de los sistemas productivos exigía trascender ese ámbito de investigación para fijarse en la posible existencia de redes institucionales de apoyo.

El cambio en la unidad de estudio, que de la empresa pasa a ser el territorio, obligó a considerar las complejas redes de relaciones que lo organizan y, en ese sentido, los enfoques relativos al contexto institucional de las empresas —*local embeddedness* (Granovetter, 1985) o *encastrement* (Grossetti, 2001)— han hecho aportaciones de interés (Pallarés, 2002). Según Sforzi (1999:28):

[...] el éxito de una empresa ya no se relaciona sólo con el dinamismo del sector al que pertenece y con una superior capacidad interna de inventar nuevas soluciones [sino que] al lado de las relaciones económicas de producción, asumen un papel esencial las relaciones sociales de cooperación y la compenetración de las empresas en las redes de relaciones socioeconómicas que constituyen el sistema local, entendido como integrador versátil de conocimientos y organización.

Así pues, la presencia de diversos actores comprometidos con la innovación no basta para lograr esa *inteligencia compartida* a que tanto se alude en los últimos tiempos. Para intensificar los procesos de aprendizaje colectivo es necesario que los múltiples integrantes de los sistemas territoriales de innovación establezcan ciertas

relaciones de cooperación para reforzar su capacidad de acción, lo que resulta especialmente cierto en espacios que padecen déficit estructural. El hecho de que las instituciones públicas y privadas, junto a las empresas locales, puedan cooperar en proyectos comunes de carácter innovador exige la creación de un clima de confianza, generalmente difícil de alcanzar, para el cual la labor de ciertas personas y organizaciones que trabajan por conseguir la concertación resulta de especial importancia (Esparcia, Noguera y Buciega, 2001). Por el contrario, la falta de redes locales de cooperación puede entenderse como un obstáculo en el camino de la innovación y algo similar puede afirmarse de la escasa implicación de los poderes locales en la generación de proyectos comunes.

Ciudades intermedias y desarrollo rural

El argumento utilizado hasta este momento, que insiste en el valor estratégico de promover la dinamización de los actores locales para que impulsen —de ser posible de forma concertada— procesos de innovación que puedan contribuir al desarrollo rural, no puede ignorar la grave dificultad de conseguir resultados allí donde no existen los recursos humanos, de infraestructura y financieros mínimos para poner en marcha cualquier tipo de iniciativas. No se duda, por tanto, de la exigencia de ciertos requisitos, entre los cuales aquí se va a centrar la atención en uno de especial significación en los espacios rurales, como es el de la escala.

La posibilidad de contar en ellos con una dotación suficiente de centros educativos, de asesoramiento y servicios a las empresas, resulta mínima en aquellos núcleos de muy pequeña dimensión que no alcanzan el umbral mínimo para hacer posible/rentable su presencia. Por ese motivo, las ciudades de dimensión y rango intermedios dentro de los sistemas urbanos han recuperado en estos últimos años cierto protagonismo, tanto en las estrategias de ordenación, como de desarrollo rural. Y ese interés, muy evidente en el caso europeo —con el objetivo de avanzar hacia una organización territorial policéntrica (Romero y Farinós, 2004)— parece alcanzar también otros ámbitos como el mexicano (Aguilar, Graizbord y Sánchez Crispín, 1996).

Concebidas tradicionalmente como centros de distribución y servicios a la población, con funciones terciarias de segundo nivel vinculadas a un entorno comarcal o, a lo sumo, regional, ya en los años sesenta del pasado siglo se convirtieron en componentes destacados de las políticas de desarrollo regional. Se intentó así evitar la excesiva concentración en grandes ciudades y áreas metropolitanas que dominaba ese periodo de rápido crecimiento económico, mediante la promoción de ciudades medias. El impulso a la creación de *polos de desarrollo*, supuestamente capaces de generar externalidades positivas y dinamizar áreas relativamente deprimidas sin comprometer el crecimiento del conjunto, tuvo a esas ciudades como principales

destinatarias de las iniciativas estatales en forma de ayudas fiscales, financieras, implantación de empresas públicas o promoción de suelo.

Es evidente que el interés actual surge en un contexto muy diferente, con unos objetivos también distintos y a partir de ciertas evidencias que han ganado visibilidad en estos años (Ganau y Vilagrassa, 2003). El primer aspecto a destacar es la evidencia de un cierto dinamismo —contrastado, pero bastante general— que permite compatibilizar un cierto crecimiento demográfico y del empleo con una mejora de las condiciones de vida y de la accesibilidad a los grandes centros urbanos. El segundo es que estas ciudades —cuyos límites poblacionales varían de unos países a otros— cuentan “con suficiente masa crítica y con voluntad de convertirse en bien equipadas”, por lo que pueden actuar como *intermediarias* entre la gran ciudad y los espacios rurales, al ser “susceptibles de generar crecimiento y desarrollo en su entorno próximo y de equilibrar el territorio frente a las macrocefalias metropolitanas” (Vilagrassa, 2000:1), lo cual las convierte en potenciales proveedoras de bienes y servicios especializados, así como centros de interacción social, económica y cultural para su entorno (Bellet y Llop, 2004:6).

En el contexto actual, esas ciudades intermedias parecen tener mejores condiciones que en el pasado para cumplir con ese tipo de funciones, por diversas razones que se refuerzan mutuamente:

- Los procesos de desconcentración selectiva de actividades y empresas, reflejo de las constantes mejoras en la accesibilidad y la mayor flexibilidad que posibilitan las NTIC, permiten desplazar hacia esas ciudades determinadas actividades y empleos que, en el pasado, mantenían una fuerte tendencia a la concentración espacial por el efecto combinado de las economías externas ligadas a la aglomeración y los altos costes de fricción derivados del desplazamiento.
- La segmentación de tareas que tiene lugar en el seno de numerosas empresas, que deslocalizan algunas tareas banales y de escaso valor hacia territorios de bajos costes, en tanto mantienen las funciones de mayor rango en las metrópolis, dejan un amplio abanico de funciones que pueden ser rentables y plenamente competitivas en estas ciudades intermedias. En ellas puede asegurarse un mercado de consumo y trabajo suficientemente amplio y diversificado, que posibilite la implantación de empresas de servicios inexistentes allí donde no se supera ese umbral mínimo.
- Los procesos de descentralización política y de construcción europea otorgan crecientes competencias a los gobiernos regionales, así como a otras instituciones de rango intermedio, que llevan a cabo políticas de promoción económica, ordenación territorial, calidad de vida y medio ambiente que, en bastantes oca-

siones, dirigen buena parte de sus esfuerzos hacia esas ciudades. Por su parte, muchos de sus gobiernos locales han dejado ya de ser simples administradores, para constituirse también en verdaderos gestores del desarrollo local, atravesando así la difusa frontera existente entre lo que Harvey (1989) denominó el *city managerialism* y el *city entrepreneurialism*.

- Las condiciones asociadas a la calidad de vida y el medio ambiente han gozado siempre de una opinión bastante favorable a este tipo de ciudades. Su dimensión reduce la densidad, duración y distancia de los desplazamientos internos, moderando los costes económico-ambientales derivados. El coste de la vivienda suele resultar también inferior al de las grandes ciudades y, desde el punto de vista social y cultural, se las asocia con una reducción del conflicto, la inseguridad y con un aumento del sentimiento de identidad, al menos en términos comparativos, si bien la consiguiente reducción de su complejidad social y laboral interna puede ser un contrapunto a lo anterior.

Las ciudades intermedias parecen, en suma, los lugares más adecuados para focalizar una parte de las iniciativas públicas orientadas a promover un efectivo desarrollo rural a partir de criterios diferentes a los utilizados en décadas anteriores.

Conclusiones

Los territorios rurales se enfrentan a nuevos retos derivados de los rápidos e intensos cambios producidos en el entorno tecnológico, económico o cultural. En un contexto cada vez más competitivo parece aumentar la concentración en favor de las grandes ciudades y aglomeraciones metropolitanas, que cuentan con superior densidad y calidad de aquellos recursos hoy estratégicos como puedan ser el conocimiento y la información, el capital humano, las infraestructuras de transporte y comunicación de gran capacidad o los servicios avanzados.

Por el contrario, numerosas áreas rurales ven peligrar una parte de sus actividades tradicionales, al tiempo que aumenta la presencia de empresas industriales pertenecientes a sectores maduros e intensivos en el uso de mano de obra o recursos naturales, generadores, a menudo, de escaso valor añadido, así como impactos negativos laborales y ambientales, en tanto el desarrollo del turismo suscita nuevas expectativas, pero aquejadas a menudo por cierta estandarización de la oferta y fuerte dependencia de la demanda urbana.

En ese contexto, desde hace al menos una década, en el ámbito de la Unión Europea se comenzó a prestar especial atención a algunos territorios rurales que parecen haber sido capaces de poner en marcha estrategias de innovación, tanto en el plano de sus actividades económicas, como en el de la sociedad y las instituciones

locales, ofreciendo respuestas nuevas a los problemas que enfrentan en la actualidad. Los estudios sobre desarrollo rural han incorporado, en consecuencia, un creciente volumen de conceptos, explicaciones teóricas y métodos de investigación vinculados a una línea de investigación relativa a *sistemas territoriales de innovación*, en la que este texto se integra.

Más allá de los diferentes enfoques que aquí coexisten, su argumento central considera como claves para la generación de innovaciones la presencia de un *ambiente* en el que los actores locales son capaces de poner en valor los recursos existentes y generar otros de carácter específico, así como *invertir* el capital social existente en la construcción de redes formales e informales, orientadas a mejorar la competitividad del sistema productivo local y, en algunos casos de mayor complejidad, a promover un proyecto para el territorio más concertado y participativo. En el momento actual, a todo ello se suma la creciente conciencia de que son las ciudades pequeñas o de tamaño medio las que pueden y deben liderar ese proceso de innovación, al alcanzar un umbral de dimensión suficiente, necesario para promover de manera eficaz ese esfuerzo innovador.

No obstante, se necesita mayor volumen de investigación empírica para diagnosticar el dinamismo reciente de los espacios rurales y las claves explicativas de las diversas trayectorias con que enfrentan el nuevo marco estructural. Pero también resulta necesario ampliar la base de conocimientos sobre los lugares que parecen responder mejor a esa idea tan repetida de *espacios emergentes* para así deducir propuestas de actuación que, sin la simplista pretensión de imitar comportamientos de éxito en ámbitos territoriales muy diferentes, sí permiten mejorar la reflexión sobre los objetivos por perseguir y los caminos que pueden explorarse. En ambos casos, la innovación, la construcción de redes empresariales, el papel activo de las instituciones y la participación de los actores locales pueden ser hoy ingredientes útiles por explorar. Como temática integradora, que obliga a situar el territorio en el centro de nuestras preocupaciones y a incorporar sus múltiples componentes y dimensiones, puede resultar también una línea de investigación útil en el esfuerzo permanente de construir una geografía atenta a las cuestiones que preocupan e interesan a nuestra sociedad.

Bibliografía

Aguiar, A.G., B. Graizbord y A. Sánchez Crispín, *Las ciudades intermedias y el desarrollo regional en México*, México, CONACYT-UNAM-El Colegio de México, 1996.

Albertos, J.M., I. Caravaca, R. Méndez y J.L. Sánchez, "Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales", en J.L. Alonso, L.J. Aparicio y J.L. Sánchez (editores), *Re-*

- cursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España, Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca, 2004, pp. 15-60.
- Alonso, J.L. y R. Méndez (coordinadores), *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Madrid, Civitas, 2000.
- Alonso, J.L., L.J. Aparicio y J.L. Sánchez, (editores), *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca, 2004.
- Amin, A. y N. Thrift, "Globalization, institutional thickness and local prospects", en *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, Grenoble, núm. 3, 1993, pp. 405-427.
- Barnes, T.J. y M.S. Gertler (editores), *The new industrial geography: regions, regulation and institutions*, Londres, Routledge, 1999.
- Becattini, G., M. Bellandi, G. Dei Otati y F. Sforzi, *From industrial districts to local development, An itinerary of research*, Cheltenham, Edward Elgar, 2003.
- Bellet, C. y J.M. Llop, "Miradas a otros espacios urbanos: las ciudades intermedias", en *Scripta Nova*, Barcelona, vol. VIII, núm. 165, 2004, pp. 1-30, <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-165.htm>
- Bellet, C. y J.M. Llop (editores), *Ciudades intermedias: urbanización y sostenibilidad*, Lleida, Editorial Milenio, 2000.
- Benko, G. y A. Lipietz (directores), *La richesse des régions*, París, PUF, 2000.
- Boisier, S., *Teorías y metáforas sobre desarrollo territorial*, Santiago de Chile, CEPAL, 1999.
- Bourdieu, P., *Le sens pratique*, París, Editions de Minuit, 1980.
- Cabrero, E. y D. Arellano, "Éxito e innovación: una perspectiva desde la teoría de la organización", documento de trabajo, en *Administración Pública*, núm. 4, CIDE, México, 1992, 23 pp.
- Camagni, R., "Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio", en *Investigaciones Regionales*, núm. 2, 2003, pp. 31-58.
- Caravaca, I., G. González, R. Méndez y R. Silva, *Innovación y territorio. Análisis comparado de sistemas productivos locales en Andalucía*, Sevilla, Junta de Andalucía, 2002.
- Catin, M., C. Lacour y Y. Lung (coordinadores), "Innovation et développement régional", en *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, Grenoble, núm. 1, febrero (número monográfico), 1999.
- Cooke, P.N. y K. Morgan, *The associational economy: firms, regions and innovation*, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- Crevoisier, O. y R. Camagni (editores), *Les milieux urbains: innovation, systèmes de production et ancrage*, Neuchâtel, EDES, 2001.
- Dini, M. y G. Stumpo (coordinadores), *Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva. Estudios de caso en América Latina*, México, Siglo XXI-CEPAL, 2001.
- Esparcia, J., J. Noguera y A. Buciega, *Agrupaciones locales para el desarrollo rural integrado en España. Guía de recomendaciones prácticas*, Valencia, UDERVAL, Universidad de Valencia, 2001.
- Farrell, G. y S. Thirion, "La competitividad de los territorios rurales a escala global", en *Innovación en el medio rural. Cuaderno de la Innovación*, núm. 6, fascículo 5, Luxemburgo, Observatorio Europeo LEADER, 2001.
- Ferrão, J., E. Brito Henriques y A. Oliveira das Neves, "Repensar as cidades de média dimensão", en *Analise Social*, Lisboa, vol. XXIX, núm. 129, 1994, pp. 1123-1147.
- Ganau, J. y J. Vilagrassa, "Ciudades medias en España: posición en la red urbana y procesos urbanos recientes", en H. Capel, *Ciudades, arquitectura y espacio urbano*, Almería, Instituto Cajamar, 2003, pp. 37-73.
- Giddens, A., *The constitution of society. Outline of the theory of structuration*, Cambridge, Polity Press, 1984.
- Gilly, J.P. y A. Torre (directores), *Dynamiques de proximité*, París, L'Harmattan, 2000.
- Goux-Baudiment, F., *Quand les territoires pensent leur futur*, París, Editions de l'Aube, 2001.
- Granovetter, M., "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", en *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, 1985, pp. 481-510.
- Grossetti, M., "Les effets de proximité spatiale dans les relations entre organisations: une question d'encastrements", en *Espaces et Sociétés*, París, núm. 101-102, 2001, pp. 203-219.
- Harvey, D., "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism", en *Geografiska Annaler*, vol. 71B, núm. 1, 1989, pp. 3-18.
- Jambès, J.P., *Territoires apprenants. Esquisses pour le développement local du xxie siècle*, París, L'Harmattan, 2001.
- Maillat, D. y Kebir, L., *Learning region et systèmes territoriaux de production*, Working

- Paper IRER*, núm. 9802a, Neuchâtel, Université de Neuchâtel, 1998, 27 pp.
- Mance, E.A., *A revolução das redes*, Petrópolis, Editora Vozes, 2000.
- Méndez, R., “Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes”, en *Revista EURE*, Santiago de Chile, vol. XXVIII, núm. 84, 2002, pp. 63-83.
- Méndez, R. y J.L. Alonso (editores), *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca, 2002.
- Pallarés, M., “Enterprise embeddedness and industrial innovation in Spain: an overview”, en M. Taylor y S. Leonard (editores), *Embedded enterprise and social capital. International perspectives*, Aldershot, Asgate, 2002, pp. 113-126.
- Pérez, C., *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo xxi, 2004.
- Romero, J. y J. Farinós (editores), *Ordenación del territorio y desarrollo territorial. El gobierno del territorio en Europa: tradiciones, contextos, culturas y nuevas visiones*, Oviedo, Editorial Trea, 2004.
- Ruiz-Durán, C., *Potencialidades de las entidades federativas para desarrollar núcleos de economía digital*, México, UNAM, 2004.
- Salom, J., “Innovación y actores locales en los nuevos espacios económicos: un estado de la cuestión”, en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, Madrid, núm. 36, 2003, pp. 7-30.
- Sánchez Moral, S., “Innovación tecnológica y territorio: un nuevo enfoque de acento local”, en *Ánálisis Local*, Madrid, núm. 48, 2003, pp. 51-60.
- Sforzi, F., “La teoría marshalliana para explicar el desarrollo local”, en F. Rodriguez (editor), *Manual de desarrollo local*, Oviedo, Trea Ediciones, 1999, pp. 13-32.
- Subirats, J. (coordinador), *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización*, Barcelona, Diputación de Barcelona, 2002.
- Vázquez Barquero, A., “Desarrollo endógeno y globalización”, en *Revista EURE*, Santiago de Chile, vol. xxvi, núm. 79, 2000, pp. 47-66.
- Vilagrassa, J., “Ciudades medias y ciudades intermedias: posicionamiento en la red urbana y procesos urbanos recientes”, Lleida, Universitat de Lleida, 2000, <http://www-etsav.upc.es/personals/monclus/cursos/ibarz.htm>