



EURE

ISSN: 0250-7161

eure@eure.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Méndez, Ricardo
Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes
EURE, vol. XXVIII, núm. 84, 2, 2002
Pontificia Universidad Católica de Chile
Santiago, Chile

Available in: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19608404>

- ▶ How to cite
- ▶ Complete issue
- ▶ More information about this article
- ▶ Journal's homepage in redalyc.org

Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes

Ricardo Méndez¹

Abstract

Innovation has became, during the last decade, in a widely used concept in all kind of disciplines, consolidating the idea that a sustained innovation effort is a main factor in order to improve the competitiveness of the firms and territorial development. This paper presents the main multi-disciplinary contributions to the firm geography, exhibiting next some case studies in order to characterize innovating territories, as well as the factors which contribute to their improvement. Finally, the relation between territories, local actors and firms is examined.

Keywords: *Innovation, Territorial and Local Development, Firm, Economic Geography.*

Resumen

La innovación se ha convertido, durante la última década, en un concepto de uso cada vez más frecuente en todo tipo de ámbitos, consolidándose la idea de que un esfuerzo de innovación sostenido resulta hoy un factor clave para mejorar la competitividad de las empresas y favorecer un desarrollo en los territorios. Este artículo recoge las principales aportaciones pluridisciplinarias a la geografía de la empresa, presentando luego algunos estudios de caso en orden a caracterizar los territorios innovadores, así como los factores que contribuyen a su impulso. Finalmente, se examina la relación entre los territorios, los actores locales y las empresas.

Palabras clave: Innovación, Desarrollo Territorial y Local, Empresa, Geografía Económica.

1. Sobre la evolución de las teorías relativas a la innovación y el desarrollo territorial: más allá del *medio innovador*

La innovación se ha convertido, durante la última década, en un concepto de uso cada vez más frecuente en todo tipo de ámbitos, con el consiguiente riesgo

de banalización y utilización meramente ideológica; así ocurre con otros conceptos de perfiles difusos pero que parecen hoy justificar acciones de muy distinto signo (desarrollo sostenible, cohesión, equidad, etc.). No obstante, se ha consolidado entre un buen número de profesionales relacionados con la economía, la gestión empresarial, la sociología o la geografía la idea de que un esfuerzo de innovación sostenido —entendido como la capacidad de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los problemas del presente— resulta hoy un factor clave para mejorar la competitividad de las empresas y favorecer un desarrollo en los territorios. Esto no sólo en términos de crecimiento económico, sino desde una perspectiva más integrada.

En consecuencia, los estudios que incluyen entre sus objetivos prioritarios describir e interpretar los procesos de innovación y sus impactos (económicos, laborales, socioculturales, ambientales, etc.) se han convertido en una de las líneas de investigación más relevantes de los últimos tiempos en ciencias sociales, con especial protagonismo en el ámbito geográfico de las propuestas teóricas y los estudios empíricos que se realizan desde la geografía económica e industrial ([Feldman, 1994](#); [Malecki, 1997](#) y [Méndez, 1998](#)).

Desde sus inicios, esas visiones pluridisciplinares se plantearon a partir de una doble perspectiva, que condicionaba tanto las explicaciones ofrecidas como los propios temas de investigación elegidos. La aparente recuperación de ese debate, cuando desde algunos prestigiosos foros del pensamiento geográfico anglosajón vuelve a reivindicarse una **geografía de la empresa** como centro de atención prioritario para nuestras investigaciones², hace conveniente dedicarle unas líneas, para poder luego situar con mayor precisión el marco conceptual en que se encuadran los estudios de caso aquí realizados.

Por un lado, las visiones económicas de corte neoschumpeteriano ([Pérez y Carillo, 2000](#)) centraron la atención —desde sus inicios en los '70— 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, sobre todo en forma de políticas públicas tecnológicas. En esta perspectiva, el territorio viene a ser un sujeto pasivo donde se produce una tasa de innovación más o menos elevada; si bien es cierto que algunas de sus características aparecen de forma marginal en la argumentación (existencia de recursos humanos cualificados, de infraestructuras tecnológicas, etc.), su presencia apenas resulta relevante para el debate científico abierto desde entonces, así como para las políticas públicas de apoyo a la innovación tecnológica que encuentran su fundamento en tal interpretación.

Más tarde —también dentro del ámbito de la economía espacial— aparece otra **manera de ver**; incorporada de forma rápida a un número creciente de estudios geográficos, sostiene que la innovación en las empresas es, en gran medida, resultado de la existencia de un entorno territorial (social, económico, cultural, etc.) con características específicas. Sin ninguna pretensión de dar origen a una nueva forma de **determinismo ambiental** —como en ocasiones han señalado sus detractores—, los cada vez más numerosos estudios que desde comienzos de los '80 se incorporaron a esta visión parten de un hecho evidente, como es la propia concentración espacial que registran, por lo general, las empresas innovadoras. A partir de esa evidencia, la atención prioritaria se dirige a analizar e intentar comprender el **ambiente** en que nacen y operan esas empresas, intentando detectar la posible existencia de algunas claves externas a la empresa pero internas a los lugares donde tienen lugar los procesos de innovación.

Si la teoría del **distrito industrial** ([Sforzi, 1999](#)), la referencia a los **sistemas productivos localizados** ([Benko y Lipietz, 2000](#)) o las primeras propuestas sobre el **desarrollo local** ([Friedman, 1992](#)) ya apuntaban en esa dirección —aunque sin otorgar aún a la innovación un lugar prioritario—, otras posteriores como la de las **ventajas competitivas de naciones y regiones**, o la del **medio innovador y las redes de innovación** ([Maillat y Grosjean, 1999](#) y [Maillat y Kebir, 1998](#)), centraron su atención en esos objetivos ([figura 1](#)). En buena medida, el marco teórico utilizado empleó las propuestas sobre el *milieu* existentes en la

abundante bibliografía del GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs). Esto tuvo lugar incorporando además algunas propuestas propias, tanto en su caracterización como en la traslación del concepto a regiones periféricas y sectores de actividad tradicionales ([Alonso y Méndez, 2000](#)).

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



En los últimos años se acelera la aparición de nuevos referentes teóricos que sitúan también la innovación y sus relaciones con el territorio como centro de atención, si bien en algunos casos parecerían detectarse ciertos síntomas de rendimientos decrecientes en el plano teórico; no obstante, este tipo de trabajos avanza bastante por delante de la aparición de estudios empíricos, aún claramente insuficientes y realizados con metodologías tan dispares que hacen casi imposible su contrastación. La propuesta surgida en la llamada **Economía del Conocimiento** y trasladada al plano territorial con conceptos

como **región inteligente**, *learning region* o **territorios que aprenden** ([Florida, 1995](#); [Antonelli, y Ferrão 2001](#) y [Jambes, 2001](#)), todos ellos ligados al actual protagonismo del conocimiento y el aprendizaje colectivo como recursos específicos, es la que parece haber alcanzado una mayor difusión. El grupo francés sobre **Dinámicas de Proximidad** ([Gilly y Torre, 2000](#)), que centra su atención en la importancia ejercida por la proximidad física —además de la funcional y cultural— en la creación de redes capaces de transmitir saberes tácitos, no formalizados y difícilmente codificables pero que siguen siendo esenciales para la generación y difusión de innovaciones, aporta una atención específica sobre una temática de tradicional interés geográfico, ahora reinterpretada. Finalmente, los estudios sobre **Sistemas Nacionales y Regionales de Innovación** ([Lundvall y Johnson, 1994](#) y [Cooke y Morgan, 1998](#)) proponen una visión integrada de los procesos innovadores en los que participan actores diversos, desde los que producen conocimiento y lo transmiten a quienes lo utilizan, junto a una serie de instituciones e infraestructuras que regulan ese flujo, lo que permite la elaboración de diagnósticos sobre la estructura del sistema de innovación (o ciencia-tecnología-industria) existente en cada territorio, identificando las características de sus componentes y la existencia o no de relaciones entre ellos y con el exterior.

Es evidente que el debate entre quienes dan prioridad a los factores internos o externos a la propia firma para explicar su comportamiento más o menos innovador tiene un cierto componente de artificialidad, puesto que resulta innegable que ambas dimensiones —la organizativa y la espacial— suelen influir de forma conjunta y se complementan, tal como refleja el esquema de la [figura 2](#) ([Sternberg y Arndt, 2001](#)), aunque con importancia diversa según el tipo de empresa. Puede así afirmarse que mientras la gran empresa tiene una mayor capacidad para generar innovaciones en función de su propia organización interna, incluso cuando sus vinculaciones con otras empresas 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, etc.), es

más dependiente de esa red de relaciones que teje con el entorno para avanzar en el camino de la innovación.

Figura 2. Determinantes del comportamiento innovador de las empresas (adaptado de Sternberg y Arndt, 2001).

FACTORES INTERNOS A LAS EMPRESAS

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">* Posición de mercado* Estructura organizativa* I+D, planificación estratégica y de mercado* Competencia de directivos/gerente | <ul style="list-style-type: none">* Recursos financieros* Actitud de la dirección hacia la innovación* Redes de innovación internas |
|---|---|

COMPORTAMIENTO INNOVADOR DE LA EMPRESA

Factores de localización en la región

- Empleo cualificado
- Servicios apoyo I+D
- Servicios transferencia tecnológica
- Eficiencia estructura económica territorial
- Factores de atracción

Política de Innovación

Tecnológica

- Incentivos a la inversión empresarial en I+D
- Incentivos a redes de cooperación para I+D

Entorno competitivo de la empresa

- Demanda del mercado
- Situación competitiva
- Inserción en mercados globales y regionales
- Progreso tecnológico
- Dinamismo de sectores con presencia territorial

Intrarregionales

FACTORES EXTERNOS A LAS EMPRESAS

Extrarregionales

No obstante, desde una perspectiva geográfica puede cuestionarse si el objetivo central de nuestras investigaciones debe ser la identificación de los factores que permiten comprender el comportamiento más o menos innovador de las empresas, o por el contrario, debemos orientar nuestros esfuerzos a interpretar la diversa capacidad de innovación mostrada por los territorios. La innovación empresarial resulta aquí también un elemento central y ningún **giro cultural** ([Barnes, 1995](#) y [Barnett, 1998](#)) debiera ignorar o postergar su protagonismo como agente de organización y transformación territorial desde esta perspectiva, a riesgo de caer en esa **sobredosis** de culturalismo denunciada por [Rodríguez Pose \(2000\)](#). Pero la base económica no resume la complejidad de ningún territorio y eso exige ampliar nuestro horizonte para

intentar abarcar lo que está **más allá** de las empresas, revisando incluso la concepción geoeconómica tradicional del **medio innovador** desde un planteamiento algo más amplio que permita su plena incorporación a los estudios y las propuestas sobre desarrollo territorial.

Se coincide así con lo señalado por Sforzi al recordar el riesgo de centrar la atención en las empresas, 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 sobre la estructura y funcionamiento de las propias empresas en un sistema de retroalimentación dialéctico que exige considerar otras dimensiones extraeconómicas. 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, etc.) que éstas encuentran en el lugar en el que operan" ([Sforzi, 1999](#)).

2. Sobre la caracterización de los territorios innovadores: economía, sociedad, cultura e instituciones

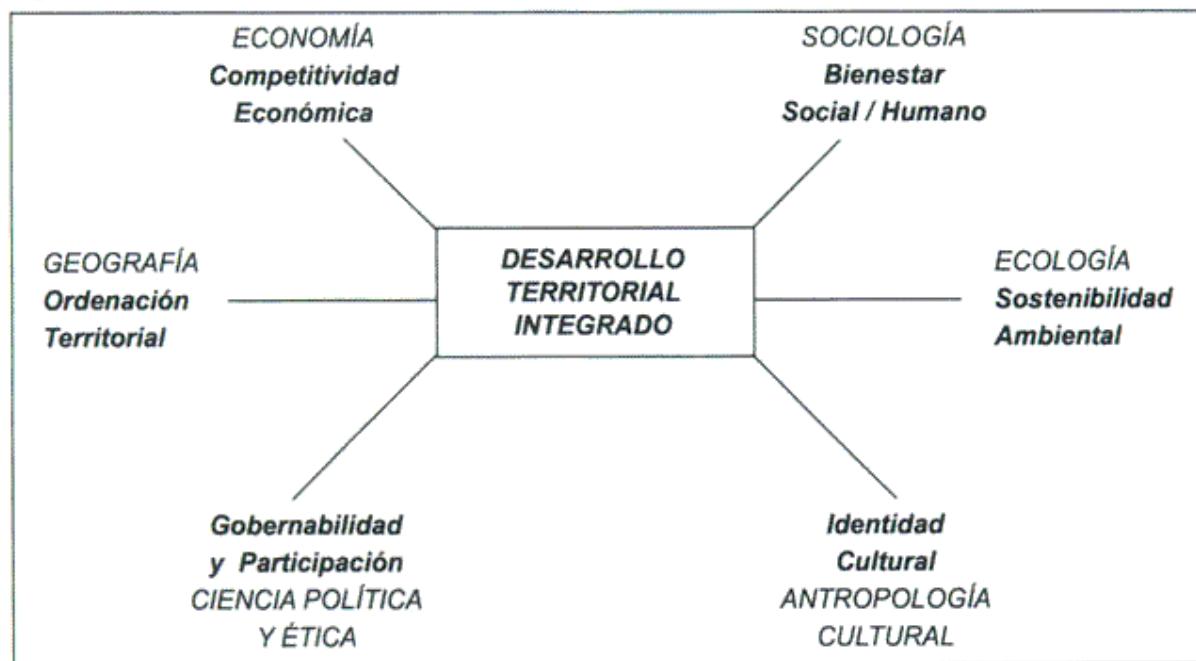
Surgida en el ámbito de los estudios geoeconómicos, la teoría del **medio o entorno innovador** centró lo esencial de su argumentación en los aspectos relativos a la organización empresarial y su capacidad para alcanzar un cierto grado de desarrollo económico, entendido como la combinación de crecimiento y generación de ventajas competitivas dinámicas, dejando en un segundo plano esas otras consideraciones extraeconómicas que en años recientes han adquirido un creciente protagonismo, tal como acaba de señalarse. No obstante, la propia evolución del concepto de **desarrollo territorial** que ha tenido lugar en la última década exige un breve apunte sobre las múltiples dimensiones que incorpora esa noción, y en consecuencia, una revisión sobre

las características que deberían definir un **territorio innovador** para considerarlo una forma de organización idónea en el impulso de tales procesos.

Tal como recuerda la abundante bibliografía disponible al efecto, aunque puedan citarse precedentes genéricos más o menos remotos vinculados a la idea moderna de **progreso**, el origen del concepto específico de **desarrollo** suele situarse en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, en plena fase de expansión económica y nacimiento de políticas keynesianas destinadas a contrarrestar las fases recesivas de los ciclos económicos, y de forma complementaria, a reducir algunos de los desequilibrios (sectoriales, empresariales, territoriales) derivados de la estricta lógica del mercado.

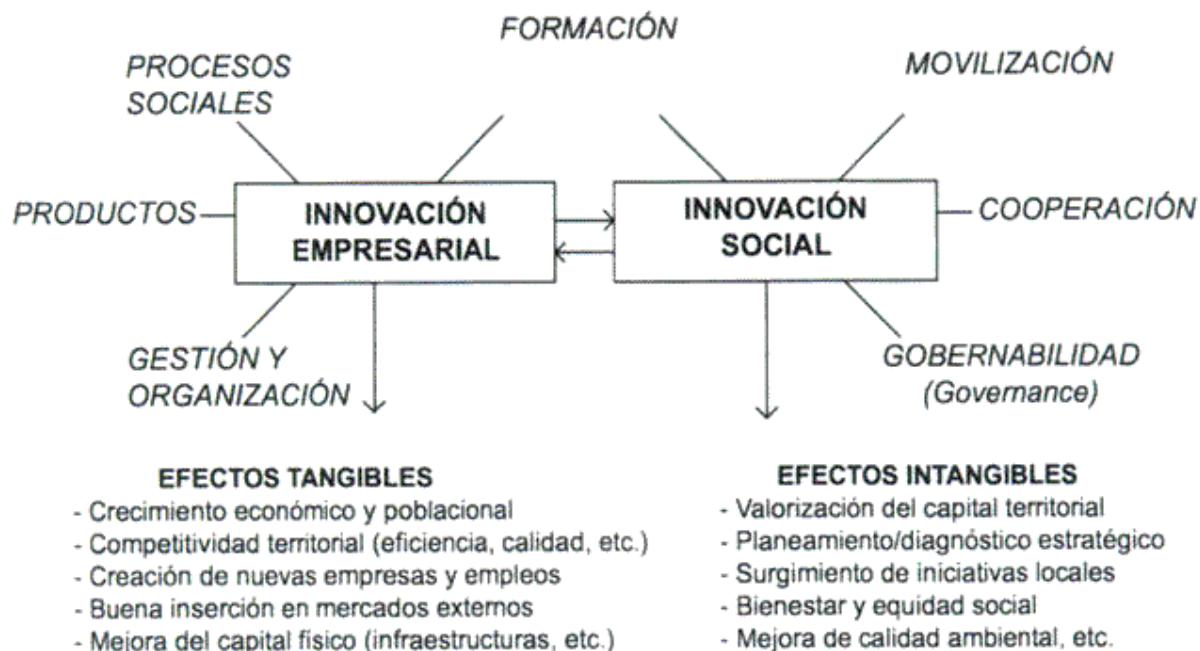
Desde entonces ese concepto de desarrollo —reduccionista durante décadas al confundirse con el simple crecimiento económico y mensurable mediante indicadores cuantitativos— se ha enriquecido con nuevas aportaciones que han transformado su contenido, las teorías que intentan explicarlo y las estrategias o políticas destinadas a impulsarlo. A lo largo de esa trayectoria, que se acelera en las dos últimas décadas, han surgido nuevas formas de entenderlo que destacan sus componentes sociales (bienestar), ambientales (sostenibilidad), políticos (gobernabilidad y participación local), culturales (defensa de la identidad y el patrimonio) y geográficos (ordenación del territorio), con el objetivo de lograr mayores cotas en los niveles de calidad de vida que disfrutan las sociedades. La búsqueda de un **desarrollo territorial integrado** es deudora de toda esa serie de perspectivas que han incorporado los diversos conceptos recogidos en la [figura 3](#), que puede ayudar a entender la complejidad —y hasta la confusión— que a menudo preside unos estudios y propuestas sobre desarrollo planteados desde concepciones y perspectivas teórico-profesionales muy diversas.

Figura 3. Principales elementos integrantes del concepto de desarrollo territorial integrado.



Dibujar así el horizonte exige 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, tal como recoge de forma gráfica la propuesta de la [figura 4](#).

Figura 4. Territorios innovadores: características internas y principales efectos.



En primer lugar, un territorio innovador se define por la presencia de un sistema productivo vinculado a una o varias actividades, en el que buena parte de las empresas existentes realizan esfuerzos en el plano de la **innovación tecnológica**, incorporando mejoras en los diferentes procesos asociados a su cadena de valor y en los productos (bienes materiales/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.

Mientras la extensa bibliografía disponible sobre esas diversas formas de innovación tecnológica y sus efectos previsibles exime ahora de cualquier comentario adicional, no ocurre lo mismo con un tercer tipo de innovación empresarial, que se relaciona con su estructura interna y/o sus relaciones externas, a la que puede calificarse de forma genérica como organizativa. Según Cabrero y Arellano (1992), la **innovación organizativa** en las empresas puede incluir hasta cuatro planos complementarios, que de conseguirse, suponen una mayor eficacia en la gestión:

a) Funcional: se trata de incorporar nuevas formas de hacer, sin precedentes en esa organización y que pueden permitir una optimización de los recursos materiales y humanos disponibles, una agilización de los procedimientos de trabajo, un mejor uso de la tecnología, una más eficaz gestión de los residuos generados, etc.

b) Estructural: supone nuevas formas de jerarquización y administración internas que afectan el reparto de los puestos de trabajo, con efectos sobre la circulación de la información entre los diversos componentes de la empresa (personas, departamentos, etc.), así como sobre los procesos de decisión, haciéndolos más sencillos, flexibles y coordinados, reduciendo los costes, etc.

c) Comportamental: se refiere a una renovación de la cultura empresarial para incorporar nuevas actitudes, valores y patrones de conducta más favorables a la innovación y el cambio, menos rutinarios, más cooperativos y participativos, así como más favorables a la negociación como forma de resolver los conflictos.

d) Relacional: incluye una mejora de los vínculos —materiales e inmateriales— entre la empresa y su entorno, tanto inmediato/local como global, lo que puede suponer una mayor atención a los cambios que en él se producen para anticiparlos o responder a ellos con suficiente rapidez, la búsqueda de una mejor comunicación con otros actores locales y de una buena imagen en la sociedad, etc.

La presencia de algunas o todas estas formas de innovación empresarial, que pueden identificarse sobre todo a partir de un tratamiento diferenciado en las encuestas o entrevistas realizadas a una muestra significativa de firmas locales, debería traducirse en una serie de consecuencias tangibles en el territorio, muchas de las cuales cuentan incluso con un reflejo estadístico. El crecimiento del número de establecimientos, del empleo y la población del área, la buena marcha de la economía local —reflejo de que la estrategia competitiva adoptada ofrece por el momento buenos resultados—, una presencia creciente en los mercados exteriores, 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 una cierta capacidad innovadora, cualquiera que sea el tipo de actividades existente.

Pero existen territorios donde el esfuerzo innovador de las empresas no se corresponde con otro similar en el entorno que las circunda, capaz de asegurar que se avanza en la dirección de un desarrollo 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 de punta o el turismo, los ejemplos conocidos de disociación entre una alta competitividad económica frente a un conflicto social y ambiental acusados, con una muy deficiente ordenación de los recursos y los espacios, 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, debiera incluir algunos otros aspectos complementarios a los puramente económicos ([figura 4](#)):

a) La creación de un cierto clima social, en donde es perceptible cierta movilización en favor del desarrollo local y una permeabilidad a la incorporación de novedades capaces de romper con inercias heredadas que se constatan hoy como ineficaces o injustas.

b) La existencia de redes locales de cooperación, formalizadas o de carácter informal, que hacen posible la realización de proyectos

comunes, ya sea con objetivos económicos o de otra índole (cultural, apoyo social, etc.) y que en algunos casos pueden concertarse para impulsar de forma directa diferentes formas de innovación. El concepto de **capital sinergético** propuesto por Boisier resulta coherente con esta visión.

c) La presencia de unas instituciones públicas, locales y regionales, que adoptan una actitud protagonista en el apoyo a la innovación y el desarrollo territorial mediante la generación de iniciativas propias, la negociación de acuerdos con otras instancias públicas o privadas, al tiempo que aseguran una suficiente participación de la sociedad civil en los procesos de información y decisión. El concepto de *governance*, o la idea de construir **territorios con proyecto**, promovida por la DATAR francesa, se adaptan bien a este planteamiento.

d) Un esfuerzo de mejora en la formación de los recursos humanos, que puede incluir desde la enseñanza reglada en sus diversos niveles a la cualificación y reciclaje de empresarios y trabajadores, o una adecuada adaptación de la oferta formativa a las demandas y al **saber hacer** locales.

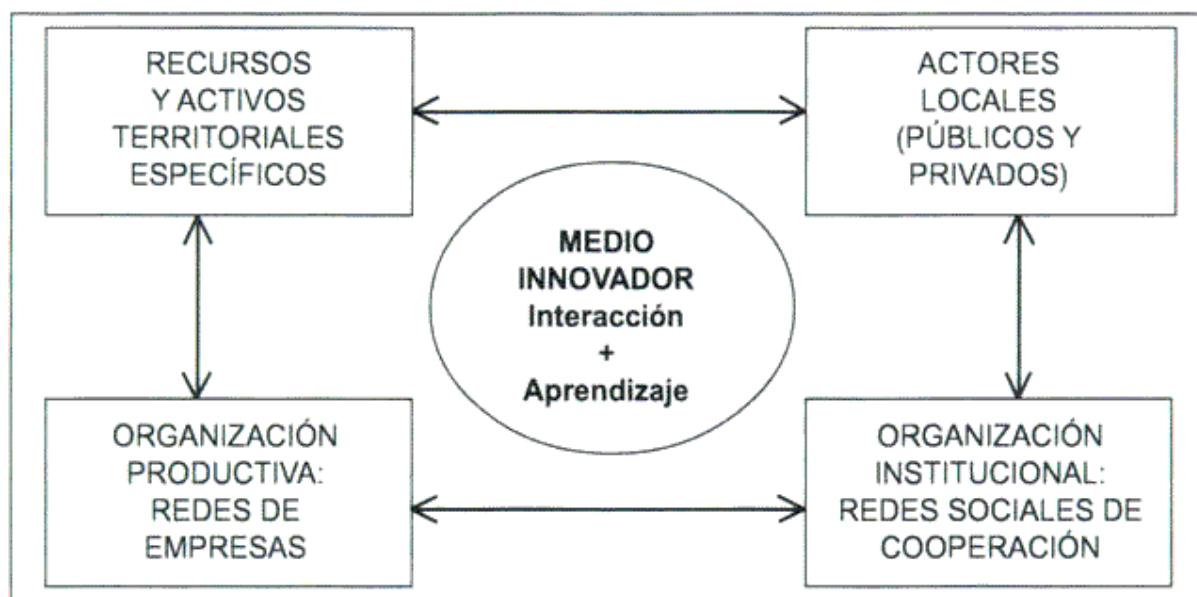
La presencia de estas formas de innovación social e institucional debe tener también un reflejo en el territorio, aunque muchos de sus efectos resultan más difíciles de identificar que los anteriores al tener un carácter intangible que exige, aún en mayor medida, el recurso a las técnicas de análisis cualitativas como único medio de acceder a ese tipo de información ([Mecha, 2001](#) y [Méndez, 2001](#)). Aspectos como una adecuada valorización del capital territorial (patrimonio natural y cultural, recursos humanos) a partir de la elaboración previa de diagnósticos estratégicos, la presencia de un elevado número de iniciativas locales, una adecuada satisfacción de las necesidades mostradas por la mayoría de la población o una adecuada gestión ambiental, son algunos de esos indicadores. Navegar entre la simple retórica culturalista que destilan una parte de los textos sobre desarrollo local y la negación de todo aquello que no puede reducirse a mediciones estadísticas, es el reto a enfrentar por quienes pretendan avanzar en el diagnóstico territorial desde esta perspectiva.

3. Sobre los factores de impulso en la construcción de territorios innovadores

Pese a las evidentes diferencias existentes entre los diversos enfoques teóricos mencionados en el epígrafe inicial, 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.

Tal como refleja la [figura 5](#), la construcción de espacios caracterizados por la presencia conjunta de procesos de interacción y aprendizaje colectivo suele asociarse a la presencia de una cierta cantidad de **recursos y activos 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 esto se suma una forma de organización productiva donde se han construido redes de empresas identificables con el concepto genérico de **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; en ambos casos, la influencia ejercida por la proximidad en la construcción de tales redes resulta hoy un aspecto ampliamente destacado y de evidente interés geográfico.

Figura 5. Condiciones para la formación y el desarrollo de un medio o entorno innovador.



Con el objeto de completar esta panorámica sobre algunos de los conceptos y debates teóricos de mayor actualidad, que pueden permitir profundizar en ciertos componentes característicos de la noción original de **medio innovador**

con el objeto de mejorar así la orientación de los estudios empíricos, pueden apuntarse ahora algunas ideas que seleccionan, sintetizan y en algunos casos revisan de forma crítica una parte de la bibliografía reciente, que se cita al final del texto.

3.1. La cuestión de los recursos territoriales específicos

La literatura sobre desarrollo local de los últimos años ha destacado de forma reiterativa la necesidad de basar esos procesos de desarrollo en el conocimiento y utilización prioritaria de los recursos endógenos existentes en cada área. Tal como recuerda [Trostiño \(2000\)](#), "todas las comunidades territoriales disponen de un conjunto de recursos (económicos, humanos, ambientales, institucionales, culturales, etc.) que constituyen lo que se denomina su potencial de desarrollo".

A partir de la realización de inventarios para identificar la cantidad y calidad de tales recursos, sus potencialidades y limitaciones, se trataría de encontrar los actores y las estrategias capaces de movilizarlos y ponerlos en valor de forma eficaz e innovadora. Así, por ejemplo, la sexta ronda de investigación propuesta por el GREMI a partir de 2001 centra su atención en el **desarrollo y creación de empleos a partir de los recursos territoriales**. Se propone comenzar con una identificación de los recursos naturales y/o culturales existentes que constituyen su patrimonio, los procesos de valorización-desvalorización-conservación que han conocido a lo largo del tiempo, sus relaciones con el sistema productivo y la sociedad local, para analizar finalmente el modo más o menos innovador en que son gestionados actualmente (creación de nuevos empleos y profesiones, nuevos productos, nuevos servicios, nuevas empresas, gestión sostenible de los recursos, etc.), la posible colaboración entre los actores locales para su gestión y la creación o no de un medio innovador dinámico desde esta perspectiva.

No obstante, ese concepto genérico de **recurso territorial** no ofrece demasiadas precisiones sobre qué elementos pueden incluirse bajo tal denominación o por qué espacios que, en apariencia, podrían ofrecer condiciones de partida similares, muestran una capacidad efectiva de innovación enormemente dispar. Para mejorar esa identificación, una de las aportaciones más significativas ha sido la distinción entre **recursos genéricos y recursos específicos**.

Con origen en el análisis económico de la innovación ([Amendola y Gaffard, 1988](#)), el punto de partida es el rechazo de que la innovación es tan sólo resultado de combinar recursos preexistentes en un territorio dado, que pueden

o no ser utilizados en función de su precio. Por el contrario, ahora se afirma que la mayoría de los 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). El territorio resulta así una construcción social 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 condiciones o recursos que sólo son entendibles en relación con ese ámbito ([Crevoisier, 2001](#)).

Esta visión de los recursos territoriales específicos concede especial importancia al contexto institucional, que [Amin y Thrift \(1993\)](#) definieron como "una 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 un ambiente participativo puede facilitar la transmisión de la información, la creación de nuevos conocimientos interactivos y los fenómenos de aprendizaje colectivo, tal como han destacado todos los enfoques recientes vinculados a la llamada sociedad del conocimiento y las regiones inteligentes ([Florida, 1995](#) y [Antonelli y Ferrão, 2001](#)). Eso propicia también un **mayor anclaje territorial** de las empresas ([Crevoisier y Camagni, 2000](#)), al tratarse de recursos difíciles de encontrar en otras localizaciones, así como una mayor diferenciación de sus productos y servicios.

Por el contrario, en un buen número de regiones, ciudades y áreas rurales, el marco institucional existente no favorece la construcción de recursos específicos ante la escasa implicación de los poderes públicos y de otros actores locales, un individualismo excesivo que dificulta la transferencia de información y la realización de proyectos compartidos, una escasa movilización social y una cultura local poco propicia a las iniciativas y al cambio. En ellos, por tanto, las posibilidades de dinamización económica pasan siempre por un uso intensivo de recursos genéricos (recursos naturales, mano de obra

abundante y barata, subvenciones a la inversión de capital, etc.), capaz de permitir bajar costes/precios, pero que son más fáciles de sustituir y a menudo provocan elevados costes sociales y ambientales.

Aunque su procedencia sea muy distinta, debe llamarse la atención sobre la proximidad de este concepto de **recurso específico** con el que Max-Neef, en su enfoque sobre las necesidades humanas, identifica con los **recursos no convencionales**: cultura organizativa y capacidad de gestión, redes sociales, cualificación y formación de los recursos humanos, solidaridad y capacidad de ayuda mutua. Lejos de agotarse con el uso, estos recursos presentes en algunos territorios se refuerzan, por lo que "la potenciación de recursos no convencionales estimula no sólo la autodependencia, sino que garantiza una mejor utilización de los recursos convencionales, especialmente del capital" ([Max-Neef, 1993](#)).

Un último ingrediente conceptual que puede incorporarse al análisis de los territorios desde la perspectiva de la innovación y el desarrollo, es la distinción hecha por algunos autores ([Colletis y Pecqueur, 1995](#) y [Benko y Pecqueur, 2001](#)) entre **recursos y activos**. Mientras los primeros serían factores a revelar, con existencia potencial pero aún no utilizados, los segundos corresponderán a aquellos otros que ya se usan de forma habitual. Desde tal perspectiva, complementaria de la anterior, los estudios que aquí se proponen sobre la innovación como estrategia para el desarrollo territorial, podrían incluir:

- un inventario de los recursos y activos genéricos existentes en ese territorio: recursos naturales indiferenciados, población ocupada y/o movilizable sin cualificación, ahorro disponible para inversión, infraestructuras básicas, etc.
- un inventario de sus recursos y activos específicos: mano de obra cualificada, con formación técnica y/o experiencia en un determinado tipo de actividades, equipamientos y servicios de apoyo a la formación y la innovación, marco social e instituciones locales favorables a la innovación, etc.

3.2. El protagonismo de los actores locales y su identificación

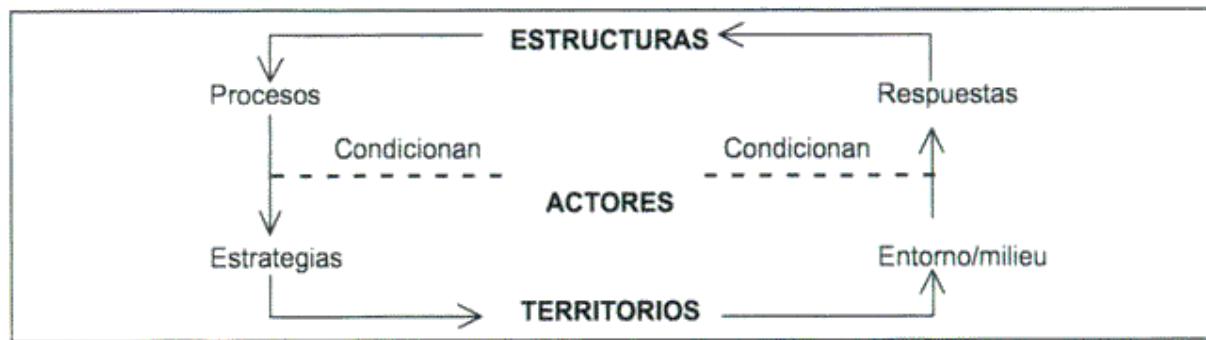
Las **teorías de la acción** han adquirido cierto protagonismo en la mayoría de las ciencias sociales durante los últimos años, y la geografía no resulta una excepción. Frente a una visión que intentaba explicar la organización y dinamismo de los territorios o la distribución de los diversos elementos que los componen mediante la referencia a todo un conjunto de factores explicativos, este tipo de enfoques centra la atención sobre

la existencia de individuos y organizaciones que, a partir de la toma de decisiones, ejercen un efecto determinante sobre la construcción y destrucción de las realidades socioespaciales que interesan a los geógrafos. Identificar qué actores operan en un territorio concreto, conocer y comprender sus características o estructura interna, intereses y valores, los mecanismos que guían el proceso decisional, las estrategias que aplican para alcanzar sus objetivos o sus posibles interacciones (colaboración, competencia, conflicto) son aspectos a los que ahora se concede una destacada atención. La referencia a los actores forma parte, y de manera muy destacada, del discurso hoy habitual en materia de innovación y desarrollo local. Las alusiones a la existencia de **territorios con proyecto, territorios que piensan su futuro, territorios que aprenden**, etc., son otras tantas metáforas que 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 (Guigou, 1995; [Goux-Baudiment, 2001](#) y [Deffontaines y Prod'homme, 2001](#)). 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](#)).

Este **regreso del actor** ([Jambes, 2001](#)) supone, asimismo, una interpretación posibilista en la que se abandona la hegemonía otorgada por el estructuralismo y otras visiones de carácter holístico a la acción de **grandes sujetos colectivos** y al análisis de los procesos que marcan las pautas fundamentales de evolución de las sociedades y territorios. Por el contrario, ahora se entiende que los actores locales no están determinados en su actuación, sino que tienen cierta capacidad de maniobra para ofrecer una entre varias respuestas posibles. No obstante, debe quedar claro que frente al individualismo metodológico, que pretende explicar los procesos sociales por la simple agregación de acciones individuales, la propuesta que aquí se realiza debe adscribirse en mayor medida al **enfoque estructuracionista** propuesto por Giddens. Según esta visión, la relación entre estructuras y acciones debe entenderse como bidireccional: el contexto que impone el actual modelo de acumulación y regulación establece limitaciones a los agentes dentro de unos márgenes más o menos amplios según los lugares, pero las propias respuestas locales contribuyen a reformular en cierta medida las propias claves del sistema en un proceso de retroalimentación constante, de carácter dialéctico ([figura 6](#)). Por

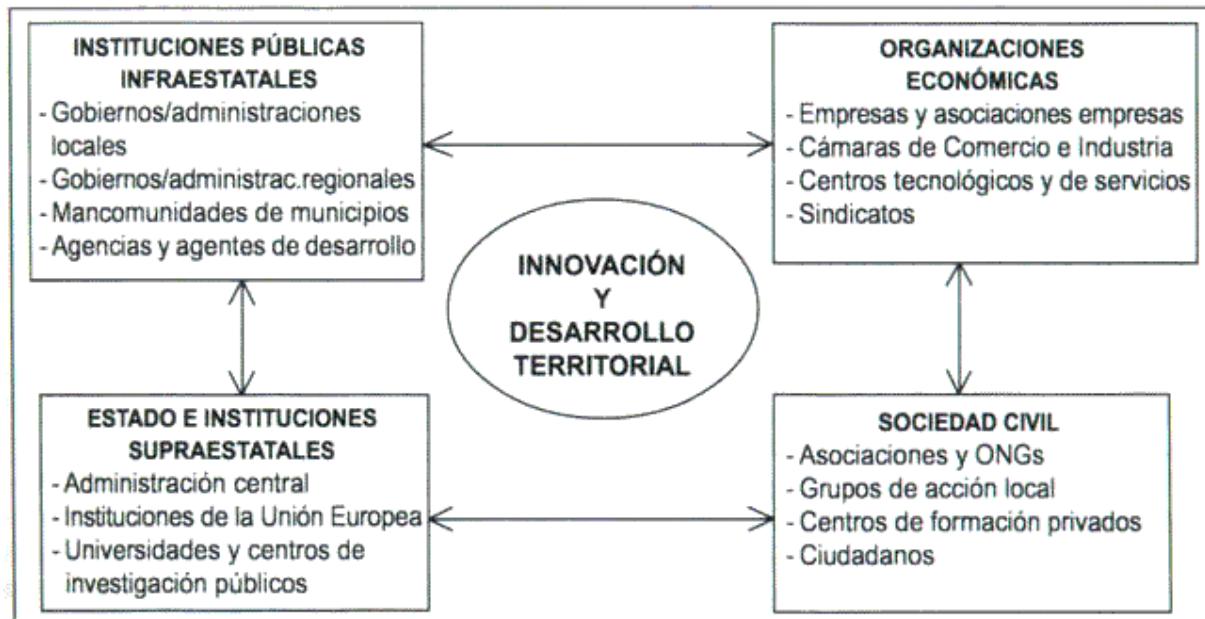
otro lado, esas acciones son las que dan forma al territorio, pero las características materiales e inmateriales de éste también hacen o no posible la propia presencia de actores con capacidad/voluntad de innovación y sus posibilidades de respuesta.

Figura 6. Los actores locales: entre procesos globales y dinámica del lugar.



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 que fueron analizados en la primera fase de nuestra investigación, permitió ya una primera identificación de instituciones públicas y privadas que, en algunos lugares, resultan un eficaz complemento al esfuerzo de innovación empresarial ([Alonso y Méndez, 2001](#)). No obstante, puede ahora sistematizarse en mayor medida esa tipología que, partiendo de la misma divisoria público-privado, permite diferenciar hasta cuatro grupos de actores potenciales, cuya presencia o ausencia, actividad e interrelaciones deben constituir uno de los referentes básicos de la investigación ([figura 7](#)):

Figura 7. Tipología de autores para la innovación y al desarrollo territorial.



a) Instituciones públicas. Incluye 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 supraestatal, que no deben en ningún caso ser olvidadas como parte integrante del sistema de innovación.

b) Instituciones privadas. Junto a las empresas existentes en el territorio, principales protagonistas en la concepción originaria del **medio innovador**, también se concede particular importancia a la presencia activa de organizaciones económicas, centros de transferencia tecnológica y 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 tipología, es evidente que la mayoría de actores a incluir tienen un 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 y organizaciones de carácter supraestatal puedan ejercer influencias favorables a la innovación, contribuyendo incluso a debilitar las resistencias del tejido empresarial y social de determinadas localidades. Evitar ciertos prejuicios localistas permite comprender que algunos sistemas productivos y 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, en fases posteriores, cierto grado de autonomía y autoorganización, conceptos asociados, en gran medida, a la idea de *empowerment* defendida por [Friedman \(1992\)](#).

Una última consideración relativa a los actores guarda relación con la metodología de investigación a aplicar. Además de reforzar la necesidad de incorporar técnicas de análisis como la encuesta o los diversos tipos de entrevista, capaces de avanzar en la comprensión de las razones que impulsan o inhiben la acción de los actores, incluida su percepción del entorno, el conocimiento de las estrategias que aplican, o de los éxitos y fracasos de la cooperación, no puede ignorarse que esa intervención es intencional y, por tanto, una aceptación acrítica de las respuestas dadas por los propios protagonistas puede provocar 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 ha achacado a este tipo de estudios.

4. Sistemas territoriales de producción y redes de empresas

Un tercer factor de impulso en la construcción de territorios innovadores, de especial importancia en buena parte de la teoría existente hasta el momento, 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, etc.) o al margen del mercado (acuerdos de colaboración formales o informales, intercambio de información, etc.) 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 territorial ([Vázquez Barquero, 1999](#) y [DATAR, 2000](#)).

Por influencia de la teoría originaria sobre los **districtos industriales** marshallianos, el análisis de los SPL prestó especial atención a aquellos territorios organizados mediante redes de pequeñas empresas de origen local en torno a una cadena productiva o *filière* determinada (textil-confección, calzado, máquinas-herramientas, electrónica, etc.), 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.

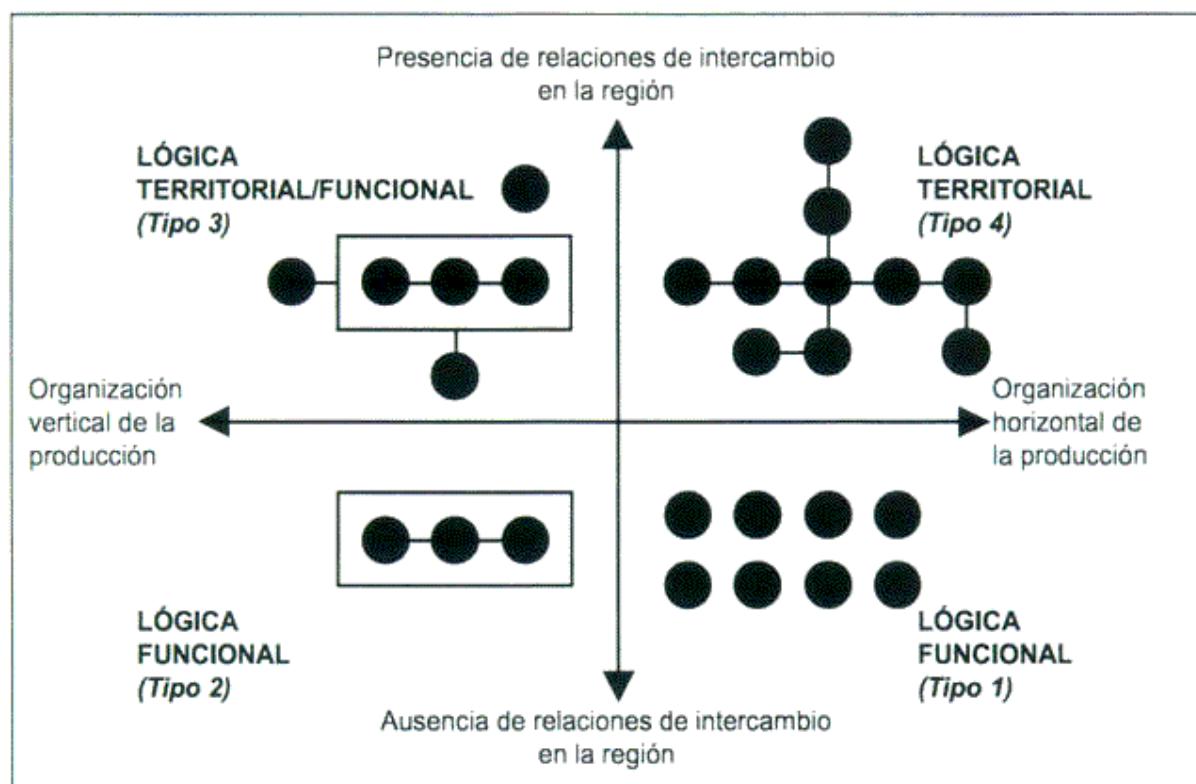
Se concedió, en cambio, menor interés a la existencia de otro tipo de sistemas productivos, organizados en torno a una o varias grandes empresas, de origen endógeno o exógeno, que cuentan con una constelación de pequeñas firmas auxiliares en su entorno, situación que alcanza especial importancia en algunos sectores (automóvil, aeronáutica, informática, etc.). 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, etc.). En tal sentido, aun aceptando la presencia de situaciones de dominación-dependencia que limitan la capacidad decisoria de numerosas firmas (aspecto destacado en las conclusiones de nuestro trabajo anterior), 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 '80 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 \(1998\)](#), que puede contribuir a sistematizar los diversos modelos de organización identificables en los estudios de caso. 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 proponen una tipología básica de STP a partir de la combinación de dos criterios ([figura 8](#)):

- la existencia o no de relaciones de interdependencia entre las empresas y su entorno local/regional, identificable en el eje de ordenadas y
- el tipo de relaciones dominantes en el seno de las propias empresas radicadas en el territorio (o grado de integración de su cadena de valor), identificables en el eje de abscisas.

Figura 8. 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 (PYMES o filiales de grandes firmas) que mantienen relaciones con el exterior, pero actúan de forma aislada a escala local, sin apenas vínculos entre ellas, además de presentar una organización simple, sin una clara diferenciación de los componentes de su cadena de valor (caso 1). Tanto en este como en el segundo caso, aplicable a territorios que muestran la presencia de grandes firmas integradas que los utilizan como simple soporte pasivo para su actividad (bajos costes, buena accesibilidad a los mercados, subvenciones, etc.), pero sin apenas relaciones con su entorno, puede hablarse del predominio de una

lógica funcional que no propicia la aparición de verdaderas redes de innovación interactivas.

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 se sitúan aquellos STP dominados por algunas grandes empresas integradas pero interconectadas también a instituciones (centros tecnológicos, universidades, etc.), y sobre todo a otras empresas del área, en su mayoría PYMES, hacia las que externalizan determinadas tareas, productos o servicios, tal como corresponde a la aplicación de un sistema de producción flexible (caso 3). En estas circunstancias, la posibilidad de que esas grandes firmas actúen como polos de innovación dependerá del tipo de relaciones que mantengan con ese entorno: casi inexistente en el caso de la simple subcontratación, sin apenas intercambio de conocimientos, puede alcanzar cierta importancia si lo que se descentralizan son tareas o productos especializados, de mayor valor y complejidad, si hay proyectos tecnológicos comunes, intercambios de trabajadores, etc. Del otro lado se encuentra la situación más característica de los SPL (caso 4), con redes de PYMES interdependientes y especializadas en torno a uno o varios productos, con relaciones de competencia y colaboración basadas en un conjunto de reglas específicas, tanto explícitas como tácitas, 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 pueden aprovecharse de forma efectiva las ventajas de la proximidad —geográfica y organizativa— para inducir procesos de innovación relacionados con las propias condiciones del territorio ([Gilly y Torre, 2000](#)). En estos casos, y 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 geográfica para realizar una transferencia personalizada de conocimientos tácitos, no formalizados. Éstos

van ligados al *saber hacer* de los individuos, se adquieren por experiencia de trabajo en común, son difícilmente codificables, exigen cierto grado de confianza y son de especial importancia en las fases iniciales del proceso innovador, o para responder a cambios rápidos del entorno ([Loilier y Tellier, 2001](#)).

En resumen, en el actual contexto de globalización, la existencia de redes de innovación permite que ciertos territorios ofrezcan respuestas diferenciadas, generadoras de ventajas competitivas dinámicas que propiciarán también el anclaje de sus empresas. "De este modo, la globalización impone limitaciones (nuevos competidores, carrera tecnológica, etc.), pero también abre nuevas perspectivas para las regiones que disponen de STP dinámicos, es decir, innovadores e integrados en los mercados mundiales. Ciertamente, todas las regiones no disponen de tales sistemas de producción, por lo que algunas se desarrollan mientras otras están en crisis. Así, cada territorio, en función de sus recursos y de su organización, sufre o, por el contrario, utiliza la globalización para su desarrollo" ([Maillat y Grosjean, 1999](#)).

4.1. 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 citados en la figura 1 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 sociales 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, desde los enfoques relativos al contexto institucional de las empresas —*local embeddedness* ([Granoveter, 1985](#)) o *encastrement* ([Grossetti, 2001](#))— hasta la perspectiva de la **economía solidaria** ([Mance, 2000](#)) han hecho aportaciones de interés. En palabras de [Sforzi \(1999\)](#), "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 estructurales en este sentido.

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 —incluso de una cultura solidaria— generalmente difícil de alcanzar, para el que 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 el desarrollo. Algo similar puede afirmarse de la escasa implicación de los poderes locales en la generación de proyectos comunes, situación opuesta al concepto de *governance*, tan repetido también en la bibliografía reciente y que destaca los beneficios de una gestión concertada del territorio.

En un texto anterior se propuso una especie de cartografía de redes mediante la identificación de los actores locales y de la cooperación entre ellos a partir de un sencillo sistema de grafos que, no obstante, resulta útil tanto en la descripción de las diversas situaciones observables, como en la detección de aquellas debilidades a incorporar en el diagnóstico ([Alonso y Méndez, 2000](#) y [Méndez, 2001b](#)). Puede proponerse ahora una mejora cualitativa en la caracterización de esas formas de cooperación, diferenciando al menos aquellas de carácter reactivo, que surgen ante la necesidad de responder a problemas existentes en la situación anterior, de las de carácter proactivo, que intentan descubrir nuevas oportunidades. Otros aspectos como el carácter coyuntural o estable de esa cooperación, la existencia o no de una reflexión estratégica a medio/largo plazo que la oriente, el equilibrio o la hegemonía de

algunos actores en esas relaciones, junto al grado de implicación efectiva de la sociedad local, podrían otorgar mayor calidad y profundidad a este tipo de análisis.

En conclusión, las aportaciones teóricas de los últimos años que destacan la importancia del conocimiento y de los procesos de aprendizaje como principal recurso específico de los territorios, de la innovación como estrategia de respuesta frente a los retos de la globalización, o de la creación de redes como forma de organización más adecuada para lograrlo, han sido particularmente abundantes, aportando numerosas ideas que pueden orientar nuestras investigaciones y permitirnos una mayor profundidad en la interpretación de realidades concretas. Aplicarlas de modo eficaz para lograr una mejora de los análisis empíricos contrastando de forma crítica su capacidad y sus limitaciones para orientar propuestas de actuación en territorios con estructuras productivas, socio laborales y culturales diversas es el reto a que ahora nos enfrentamos.

5. Referencias bibliográficas

- Alonso, J. L. y R. Méndez (coords.) (2000). *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: Civitas.
- Amendola, M. y J. L. Gaffard (1988). *La dynamique économique de l'innovation*. París: Economica.
- Amin, A. y N. Thrift (1993). "Globalization, institutional thickness and local prospects". *Revue d'Économie Regionale et Urbaine* 3: 405-427.
- Antonelli, C. y J. Ferrão (coords.) (2001). *Comunicação, conhecimento colectivo e inovação. As vantagens da aglomeração geográfica*. Lisboa: Imprensa de Ciencias Sociais, Univ. de Lisboa.
- Arellano, D. (1992). *Teoría de la organización y análisis organizacional: hacia nuevos paradigmas*. México: CIDE.
- AA.VV. (1999). "Inovação e desenvolvimento". *Economia & Prospectiva* 10.
- Barnes, T. J. (1995). "Political economy. I: The culture, stupid". *Progress in Human Geography* 19: 423-431.
- Barnes, T. J. y M. S. Gertler (eds.) (1999). *The new industrial geography: regions, regulation and institutions*. Londres: Routledge.

- Barnett, C. (1998). "The cultural turn: fashion or progress in human geography?" *Antipode* 30: 379-394.
- Barthe, L. (1998). "La construction politique du territoire dans les stratégies de développement local". *Geodoc. Université de Toulouse-Le Mirail* 46: 5-9.
- Benko, G. y A. Lipietz (dirs.) (2000). *La richesse des régions*. París: P.U.F.
- Benko, G. y B. Pecqueur (2001). "Los recursos de los territorios y los territorios de los recursos". *XXVII Reunión de Estudios Regionales*. Madrid: Asoc. Española de Ciencia Regional (policopiado).
- Cabrero, E. y D. Arellano (1992). "Éxito e innovación: una perspectiva desde la teoría de la organización". *Documento de Trabajo*, Administración Pública 4, CIDE, México.
- Casarotto Filho, N. y L. Henrique Pires (1998). *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local. Estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana*. São Paulo: Editora Atlas.
- Catin, M., Lacour, C. e Y. Lung, (coords.) (2001). "Innovation et développement régional". *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 1.
- Chandler, A.D., Hagström, P. y Ö. Sölvell (eds.) (1998) *The dynamic firm: the role of regions, technology, strategy and organization*. Oxford: Oxford University Press.
- Colletis, G. y B. Pecqueur (1995). "Rôle des politiques technologiques dans la création de ressources spécifiques et d'avantages dynamiques de localisation". A. Rallet y A. Torre (dirs.), *Économie industrielle et économie spatiale*. París: Economica.
- Cooke, P.N. y K. Morgan (1998). *The associational economy: firms, regions and innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Crevoisier, O. (2001). "L'approche par les milieux innovateurs: état des lieux et perspectives". *Revue d'Économie Régionale et Urbaine* 1: 135-166.
- Crevoisier, O. y R. Camagni (eds.) (2000). *Les milieux urbains: innovation, systèmes de production et ancrage*. Neuchâtel: EDES.
- DATAR (2001). *Réseaux d'entreprises et territoires. Regards sur les systèmes productifs locaux*. París: La Documentation Française.

- Deffontaines, J. P. y J. P. Prod'homme (2001). *Territoire et acteurs du développement local. De nouveaux lieux de démocratie*. París: Editions de l'Aube.
- Demazière, C. (1996). *Du local au global: les initiatives pour le développement économique en Europe et en Amérique*. París: Economica.
- Dicken, P. y A. Malmberg (2001). "Firms in territories: a relational perspective". *Economic Geography* 77, 4: 345-363.
- Esparcia, J., Noguera, J. y A. Buciega (2001). *Agrupaciones locales para el desarrollo rural integrado en España. Guía de recomendaciones prácticas*. Valencia: UDERVAL, Universidad de Valencia.
- Farrell, G. y S. Thirion (2001). "La competitividad de los territorios rurales a escala global". Cuadernos de Innovación 6, 5, Observatorio Europeo LEADER.
- Feldman, M. (1994). *The geography of innovation*. Dordrecht: Kluwer.
- Florida, R. (1995). "Toward the learning region". *Futures* 27, 5: 527-536.
- Foray, D. (2000). *L'économie de la connaissance*. París: La Découverte.
- Friedman, J. (1992). *Empowerment: the politics of alternative development*. Oxford: Blackwell.
- Gay, C. (2001). "Géographie des relations technologiques externes des entreprises innovantes: une étude statistique des entreprises Rhône-Alpines". *RERU* 5: 763-784.
- Gilly, J. P. y A. Torre (dirs.) (2000). *Dynamiques de proximité*. París: L'Harmattan.
- Goux-Baudiment, F. (2001). *Quand les territoires pensent leur futur*. París: Editions de l'Aube.
- Granovetter, M. (1985): "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal of Sociology* 91, 3: 481-510.
- Gregersen, B. y B. Johnson (1997). "Learning economies, innovation systems and European integration". *Regional Studies* 31, 5: 479-490.
- Grosjean, N. y O. Crevoisier (1998). "Systèmes de production territoriaux: vers une méthode systematique d'identification et d'évaluation". *Working Paper* IRER, Université de Neuchâtel, Neuchâtel.

- Grossetti, M. (2001). "Les effets de proximité spatiale dans les relations entre organisations: une question d'encastrements". *Espaces et Sociétés* 101-102: 203-219.
- Guellec, D. (1999). *Économie de l'innovation*. París: La Découverte.
- Guillaume, R. y F. Bogiatto (coords.) (2001). *Les systèmes productifs locaux en Midi-Pyrénées: vers l'emergence de systèmes régionaux?*. Toulouse: CIEU-CERS-FRAMESPA-LEREPS.
- Jambes, J.P. (2001). *Territoires apprenants. Esquisses pour le développement local du XXIe siècle*. París: L'Harmattan.
- Jasso, J. (2000). "Los sistemas de la innovación como espacios regionales, sectoriales y empresariales: características y taxonomía". *Documento de Trabajo*, División de Administración Pública 92, CIDE, México.
- Loilier, T. y A. Tellier (2001). "La configuration des réseaux d'innovation: une approche par la proximité des acteurs". *RERU* 4: 559-580.
- Loinger, G. y J.C. Némery (dirs.) (1998) *Recomposition et développement des territoires. Enjeux économiques, processus, acteurs*. París: L'Harmattan.
- Lundvall, B. A. y B. Johnson (1994). "The learning economy". *Journal of Industry Studies* 1, 2: 23-42.
- Maillat, D. y N. Grosjean (1999). Globalisation et systèmes territoriaux de production. *Working Paper IRER* 9906a, Université de Neuchâtel, Neuchâtel.
- Maillat, D. y L. Kebir (1998). *Learning region et systèmes territoriaux de production*. *Working Paper IRER* 9802a, Université de Neuchâtel, Neuchâtel.
- Malecki, E. J. (1997). *Technology and economic development. The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Londres & Boston: Longman.
- Mance, E. A. (2000). *A revolução das redes*. Petrópolis: Editora Vozes.
- Max-Neef, M. (1993). *Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. Barcelona: Icaria-Nordan Comunidad.
- Mecha, R. (2001). Fuentes cualitativas de información para la geografía industrial en el espacio rural. *VIII Jornadas de Geografía Industrial*, Universidad de Zaragoza-AGE-GGI, Zaragoza: 195-207.
- Méndez, R. (1998). "Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica". *Eure* 24, 73: 31-54.

- _____ (2001a). "El uso de entrevistas semiestructuradas en los estudios sobre sistemas productivos locales y medios innovadores". *VIII Jornadas de Geografía Industrial*. Universidad de Zaragoza-AGE-GGI, Zaragoza: 209-220.
- _____ (2001b). "Innovación y redes de cooperación para el desarrollo local". *Interações* 2, 3: 37-43.
- Pérez Ramírez, B. y E. Carrillo (2000). *Desarrollo local: manual de uso*. Madrid: ESIC- Federación Andaluza de Municipios y Provincias
- Rodríguez, F. (ed) (1999). *Manual de desarrollo local*. Oviedo: Ediciones Trea.
- Rodríguez Pose, A. (2001). Killing economic geography with a cultural turn overdose. *Antipode* 33, 2.
- Rossel, P. et al. (1999). *Les systèmes d'innovation et leurs acteurs*. Neuchâtel: EDES.
- Rueda, I. y N. Simón (coords.) (1999). *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas*. México: UNAM.
- Salais, R. (1995). "La pluralité des mondes possibles: des produits aux territoires". *Documents de Travail* 9601, Groupement de Recherches Institutions, Emploi et Politique Economique, CNRS.
- Sforzi, F. (1999). "La teoría marshalliana para explicar el desarrollo local". En F. Rodríguez (ed.) *Manual de desarrollo local*. Oviedo: Trea Ediciones.
- Sternberg, R. y O. Arndt (2001). "The firm or the region: what determines the innovation behavior of european firms?" *Economic Geography* 77, 4: 364-382.
- Storper, M. (2000). "L'innovation comme action collective: produits, technologies et territoires". Gilly, J. P. y A. Torre (dirs.), *Dynamiques de proximité*. París: L'Harmattan.
- Taylor, M. y B. Asheim (2001). "The concept of the firm in economic geography". *Economic Geography* 77, 4: 315-328.
- Troitiño, M. A. (2000). "El territorio y la revalorización de los recursos endógenos en el desarrollo local". Martínez Puche A. et al. (coords.), *Herramientas para el desarrollo local*. Alicante: Universidad de Alicante-CEDER Aitana.
- Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- _____ (2000). "Desarrollo endógeno y globalización". *Eure* 26, 79: 47-66.

- Voisin, C., Plunket, A. y B. Bellon (2000). *La cooperation industrielle*. París: ADIS Université Paris Sud-Economica.
- Weinberg, A. (1995). "A quoi jouent les acteurs? Les théories de l'action dans les sciences humaines". *Sciences Humaines* 9.
- Yeung, H. W. C. (2000). "Organizing the firm in industrial geography. I: networks, institutions and regional development". *Progress in Human Geography* 24, 2: 301-315.
- _____ (2001). "Regulating the firm and sociocultural practices in industrial geography II". *Progress in Human Geography* 25, 2: 293-302.

¹ Universidad Complutense de Madrid., España, bn14694@autovia.com

² Véase, en particular, el número monográfico de la revista *Economic Geography* (77, 4), dedicado en 2001 a la geografía de la empresa, o a los artículos de [Yeung \(2000, 2001\)](#) en la revista *Progress in Human geography*.