

Redes inter-organizacionales y desarrollo local

Olga Bravo¹, Freddy Marín González² y María Carrera¹

Universidad Nacional Experimental Francisco de Miranda (UNFEM)

²Universidad del Zulia (LUZ- Núcleo Punto Fijo)

olgabravo10@gmail.com; freddymaring@gmail.com;

nenacarrera@gmail.com

Resumen

Se plantea la dinámica de las redes inter-organizacionales en función de tres categorías teóricas: capital social, procesos de innovación y procesos de emprendimiento, con el propósito de encontrar los vínculos relacionales que explican su incidencia en el desarrollo local, mediante una investigación documental usando el razonamiento inferencial. El análisis interpretativo estableció que los conectores entre el capital social de las redes y la aparición de innovaciones, así como, entre éstas y la generación de emprendimientos, son el conocimiento tácito y la atmósfera de cooptencia, respectivamente, los cuales son propiedades emergentes del sistema territorial, derivadas de la interacción de los agentes.

Palabras clave: Redes inter-organizacionales, capital social, proceso de organización, proceso de emprendimiento, desarrollo local.

Inter-Organizational Networks and Local Development

Abstract

This article approaches the dynamic of inter-organizational networks in terms of three theoretical categories: shared capital, innovation processes and processes of entrepreneurship, in order to find the relational connections that explain their influence on local development. A documentary investigation was carried out using inferential reasoning. Interpretive analysis established that the connectors between shared capital on the networks and the appearance of innovations, as well as between these and the generation of enterprises, are tacit knowledge and the atmosphere of competitiveness (?), respectively. These are emergent properties of the territorial system, derived from interaction of the agents.

Keywords: Inter-organizational Network, organization processes, entrepreneurial processes, social capital, local development.

1. INTRODUCCIÓN

Desde el año 2000 se implementa en Venezuela una política de desarrollo local, conducida por el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Innovación MCTI, a través de un proyecto denominado en sus inicios “Programa de Innovación para el Desarrollo Endógeno”, ahora “Programa Redes Socialistas de Innovación Productiva”, cuyo propósito es la promoción de una nueva forma de organización de la producción, basada en un modelo territorial que propicie al nivel municipal procesos de innovación para el desarrollo humano. Ello ha significado un considerable esfuerzo económico por parte del gobierno nacional y de los gobiernos regionales involucrados, además de la participación de importantes instituciones académicas, centros de investigación y numerosos actores locales públicos y privados, que han desplegado su actividad en 269 municipios (80% del total nacional), con 615 redes y 36.455 productores incorporados (MCT, 2007).

Con la finalidad de contribuir con la fundamentación teórica-metodológica de esta política pública nacional, la presente investigación se propone estudiar las redes inter-organizacionales, atendiendo a tres ejes teóricos fuertemente relacionados: a) creación y mantenimiento del ca-

pital social, individual y colectivo; b) procesos de innovación tecnológica; c) procesos de emprendimiento socioeconómico; que permitan comprender su repercusión en la dinámica territorial del desarrollo.

En tal sentido, se revisan las teorías de redes inter-organizacionales, las cuales permiten conocer la estructura efectiva de intercambio de los recursos para el desarrollo, enlazadas con las teorías de innovación y desarrollo territorial, que ofrecen explicaciones acerca de su generación y difusión, tanto al nivel microeconómico (empresa, industria, sistemas locales) como macroeconómico (localidades, regiones). Se parte de la consideración del territorio como un espacio sociocultural donde tienen lugar las interacciones humanas, un escenario histórico de acumulación y transformación de recursos, actores y relaciones socioeconómicas con características diversas, que condicionan positiva o negativamente los procesos de innovación, los cuales son la principal fuerza capaz de crear un entorno propicio al desarrollo, y con mayor probabilidad de sostenerse en un ambiente cognitivo de incertidumbre, en contextos globales de impredecibilidad.

2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

El análisis de redes sociales (ARS) estudia la determinación de la estructura social sobre la acción humana, representada en términos de un sistema de relaciones que vinculan entidades sociales diferenciadas (individuos, grupos, organizaciones), donde los conjuntos de vínculos entre las entidades o nodos constituyen las redes sociales, y su estructura vendrá determinada por las pautas en las formas de vinculación que emergen de los conjuntos relacionales analizados. Este campo fue plenamente desarrollado en el pasado siglo, por Mitchell (1969), Granovetter (1973, 1985), Flament (1977), Freeman (1979), Burt (1982) y Requena (1989), de cuyas contribuciones pueden clasificarse las cualidades de las redes sociales en: a) estructura y morfología, que define la función o funciones de la red, tales como, posición de los actores, anclaje, accesibilidad, densidad, rango; b) procesos de interacción, que definen la naturaleza de los lazos al interior de la red, tales como, contenido, direccionalidad, duración, intensidad, frecuencia.

En consecuencia, el conocimiento de los grados de poder de los actores sociales, los grados de influencia de los demás actores sobre su comportamiento, el número de vínculos que mantienen, los individuos que funcionan como puentes, la existencia de subgrupos o cliques dentro

de la red, así como, la naturaleza de los lazos que los unen, permiten comprender, tanto la autonomía o dependencia de los actores, como las interacciones, es decir, la fuerza de los lazos interpersonales, que condicionan su conducta social.

Cuando se trata de redes inter-organizacionales, de carácter formal o informal, el análisis permite observar la sociedad desde estos intercambios, sus dinámicas de interdependencia y sus estrategias, por lo cual constituye una herramienta poderosa para estudiar la cooperación, la coordinación y la implementación de políticas de desarrollo local. Ello en razón de que todo proceso de desarrollo pasa necesariamente por la participación del conjunto de organizaciones empresariales, comunitarias, académicas y políticas que constituyen los órganos de interlocución con el Estado, para efectuar demandas, concertar acuerdos y coordinar políticas públicas.

Según Vélez (2008), el abordaje de estas redes admite varios niveles de análisis, cada uno de los cuales permite estudiar la generación de diferentes elementos configurativos del desarrollo local/regional:

- **Nivel micro**, las relaciones interpersonales que afectan a las organizaciones de las que el individuo hace parte, presentaría las posibilidades de los sujetos a partir de sus representaciones de la realidad y el capital social a su servicio.
- **Nivel meso**, las relaciones entre las organizaciones en su calidad de actores, describiría su poder real para afectar la toma de decisiones, permitiendo conocer la forma de distribución del conocimiento y las posibilidades de generar espacios para los innovadores, así como, descifrar las relaciones estructurales en la construcción de políticas públicas favorables y las organizaciones clave.
- **Nivel macro**, las relaciones Estado-sociedad, describiría las posibilidades de las reglas de juego en contraste con las formaciones institucionales emergentes de la interacción, permitiendo observar los procesos de creación de ambientes propicios o no para la innovación y la economía basada en el conocimiento.

La presunción del ARS es que las interacciones individuales ordenadas, unen simultáneamente redes de personas y redes de organizaciones, conectando los tres niveles relacionales, mediante la generación de capital social (individual y colectivo), por lo cual su estudio permite la identificación de los actores clave, sus niveles de asociatividad y los intercambios de factores y recursos, para el desarrollo local/regional. Este

enfoque de desarrollo pone de relieve la perspectiva del territorio como construcción social, cuya “inteligencia” reside en una cierta cantidad de recursos específicos acompañados por un conjunto de actores capaces de ponerlos en valor, para responder a los retos que supone la globalización, por tanto resultan de interés las redes socio-institucionales que colaboran de forma activa en torno a metas colectivas.

En el ámbito empresarial “...*las redes inter-organizacionales han sido interpretadas como una estrategia para mejorar la capacidad competitiva, por la cual se pueden difundir más rápidamente nuevas ideas, acceder a tecnologías de frontera y acelerar los procesos de innovación*” (Piñeres, 2004:41). Entonces, representan una fuente social de aprendizaje, ya que las organizaciones y los individuos aprenden tanto de sus propias experiencias como de la interacción con otros agentes (clientes, proveedores, competidores, universidades), aunado a la evidencia de que el aprendizaje colectivo resulta afectado por el contexto social, cultural, económico, tecnológico y competitivo en el que operan los actores sociales.

Estas redes pueden conformarse a través de lazos económicos (transacciones de mercado cuyo valor se refleja en dinero) y no económicos (conocimiento e información, cuyo valor se refleja en mejoras de capacidades y eficiencias internas), lo cual genera una tipología según su naturaleza y forma de organización, especialmente en las pymes: redes de abastecimiento, conglomerados industriales, redes de emprendimiento y redes de innovación, constituyendo progresivos niveles que generan una mayor eficiencia y dinámica en los mercados (Piñeres, 2004).

En el ámbito del sector público, las redes inter-organizacionales tratan de relaciones horizontales en el gobierno, entre organizaciones que se apoyan mutuamente, sin que ninguna de ellas pueda obligar a las otras a cumplir acciones comunes. Tales redes pueden involucrar tanto las relaciones del gobierno central con los gobiernos regionales y locales, como el trabajo de unidades del sector público con entes del sector privado o de organizaciones sociales sin fines de lucro, entre las que se establecen pautas complejas de relaciones, todas importantes para la implementación de un significativo número de políticas públicas (Sulbrandt *et al.*, 2001).

Así, puede hablarse de redes socio-institucionales, en las que la colaboración público/privada difumina las fronteras Estado-sociedad, una gobernanza¹ democrática que permite la emergencia de procesos de desarrollo local. En este nivel macro, Klijn (1998) plantea el enfoque de red de políticas públicas, en el que los problemas, actores y percepciones no

son elementos fortuitos, sino que están conectados con la red inter-organizacional en la que esos procesos ocurren; por tanto, una política termina siendo el resultado de procesos de negociación, una interacción compleja donde el gobierno no es el actor central. Ello no implica que todos los actores tengan igual influencia —el poder está en función de los recursos que se poseen—, sino que tanto las actividades administrativas de los agentes gubernamentales como el rol de administrador en sí mismo difieren de los enfoques tradicionales, ya que se dirigen a materializar acuerdos que permitan coordinar las relaciones entre los actores socio-políticos involucrados.

Según Peters (2011), esta visión de la gobernanza surge en el marco de la globalización, como contexto internacional, la descentralización, como política territorial interna, y la complejidad, como rasgo inherente a los cambios sociales, marco que requiere considerar la acción del Estado en términos de gestión de redes, en las cuales participan múltiples actores públicos y privados, nacionales y transnacionales, y en las que su papel, más que de implementador de políticas, es de catalizador y negociador, a la vez que retiene su identidad distintiva y sus propios fines, o sea, la búsqueda del bien común.

Como síntesis puede utilizarse la definición de redes provista por Caravaca *et al.* (2005:11), según la cual son “...*sistemas integrados por agentes, recursos y actividades...*”, cuyos intercambios ocurren entre los diferentes actores públicos y privados, ya sean éstos instituciones y organismos públicos (administraciones con competencias sobre el territorio) u organizaciones sociales y económicas (universidades, centros tecnológicos, centros de formación especializada y avanzada, fundaciones, empresas, asociaciones empresariales, sindicatos), los cuales intervienen en el funcionamiento de los sistemas productivos y en la movilización social, estimulando los procesos de cooperación, aprendizaje colectivo e innovación territorial.

En cuanto a la innovación, ha sido estudiada desde los ámbitos microeconómico y macroeconómico (territorial), enfatizando el carácter relacional, interactivo y colectivo del proceso y, consecuentemente, su vinculación con la existencia de redes inter-organizacionales. No obstante, mientras la primera visión centra su atención en la transmisión del conocimiento científico, en tanto aprendizaje continuo y acumulativo de las firmas (Freeman, 2000), la visión territorial hace énfasis en el conocimiento tácito.

En esta última, predomina la concepción de que el territorio no existe *a priori* sino que se estructura desde el proceso de interacción de los actores sociales, en el cual la proximidad geográfica y sociocultural, y las dinámicas relacionales, favorecen la creación y difusión de las innovaciones. La atención se desplaza desde la identificación del proceso innovador con la transmisión de conocimientos codificados (científicos), esto es, reproducibles y susceptibles de intercambio o adquisición en el mercado (Lundvall, 1999), hacia la tesis de que la innovación no es un fenómeno de carácter individual sino colectivo, siendo el medio o entorno el que la promueve a través de los conocimientos tácitos que, al no estar codificados, se transfieren mediante las relaciones interpersonales y, además, muestran un poderoso anclaje territorial y escasa movilidad, (Aydalot, 1986; Maillat, 1995; Boisier, 1999; Camagni, 2004).

En tal sentido, la literatura es extensa en cuanto a los modelos y teorías surgidos para explicar la competitividad territorial, por ejemplo, las teorías de crecimiento y desarrollo regional aportaron los conceptos de *distrito industrial* (Becattini, 1979), *milieu innovateur* (Aydalot, 1986), *cluster* (Porter, 1990), *sistema productivo local* (Storper, 1992) y *sistema territorial de innovación* (Moulaert y Sekia, 2003); el campo de la economía de la innovación generó la tesis del *sistema nacional/regional de innovación* (Freeman, 1987); mientras que la economía del conocimiento proveyó los conceptos de *redes de innovación* (Camagni, 1991), *tecnópolis* (Castells y Hall, 1994), *territorio inteligente* y *región que aprende* (Florida, 1995).

3. METODOLOGÍA

El proceso de investigación consistió en abstraer y sistematizar los aspectos relevantes de la información recabada, a través de herramientas de orden intelectual - análisis, comprensión, organización, reinterpretación - con la finalidad de descubrir los vínculos relacionales entre las principales variables o categorías teóricas, para generar conocimiento científico en torno al fenómeno estudiado, en este caso, la repercusión de las redes inter-organizacionales en el desarrollo local.

A tal fin, se realizó un muestreo intencional del corpus documental relativo a las teorías de redes y de capital social, las teorías de innovación y desarrollo territorial, y se utilizó el método de razonamiento inferencial (deductivo/inductivo/hermenéutico), mediante las técnicas de análisis de contenido de tipo interpretativo, explicativo y crítico, así como, mapas conceptuales.

4. DISCUSIÓN

La investigación permitió delimitar tres ejes o categorías teóricas, fuertemente entrelazadas, que podrían arrojar explicaciones sobre la incidencia de las redes inter-organizacionales en la configuración de un entorno propicio para el desarrollo local:

- Creación y mantenimiento del capital social, que provee cohesión social e identidad territorial.
- Procesos de innovación, que impulsan la transformación y renovación del sistema productivo.
- Procesos de emprendimiento, que amplían continuamente la oferta socioeconómica.

El análisis interpretativo sugiere, como se muestra en la Figura 1, que las redes territoriales son fuente de capital social que, por una parte, promueve los procesos de innovación –principalmente mediante la transmisión de conocimientos tácitos– y por otra parte, favorece la generación y consolidación de emprendimientos socioeconómicos, a través de la creación de un entorno innovador o atmósfera de colaboración y competencia (cooperencia) entre los actores de la red.

Al respecto, los principales autores sobre el concepto del capital social coinciden en que las redes juegan un papel central en su creación y mantenimiento. Así, para Bourdieu (1980), Coleman (1990), Putnam (1993) y Lin (2001), la “red durable de relaciones”, la “estructura de las relaciones”, las “redes densas de interacción social” y el “plano de la red misma”, respectivamente, constituyen la ubicación del capital social. Las propiedades de estructura y morfología de las redes, así como, los procesos de interacción entre los actores, permiten analizar operativamente las relaciones implicadas, partiendo de una consideración esencial: en una red cada actor posee unos recursos que valoran los demás actores y cada vínculo representa la oportunidad de acceder a esos recursos, entonces una estructura de red representa una “estructura de oportunidad”, en este caso de intercambio entre sus integrantes.

De allí que el capital social se relaciona con la posesión de una red de conexiones que puede proveer, a nivel individual, acceso a recursos actuales o potenciales, eficacia privada, estabilidad de lazos, productividad, y también generar a nivel colectivo códigos de conducta, normas y sanciones que fortalecen la convivencia armónica, el orden público y el desempeño institucional.

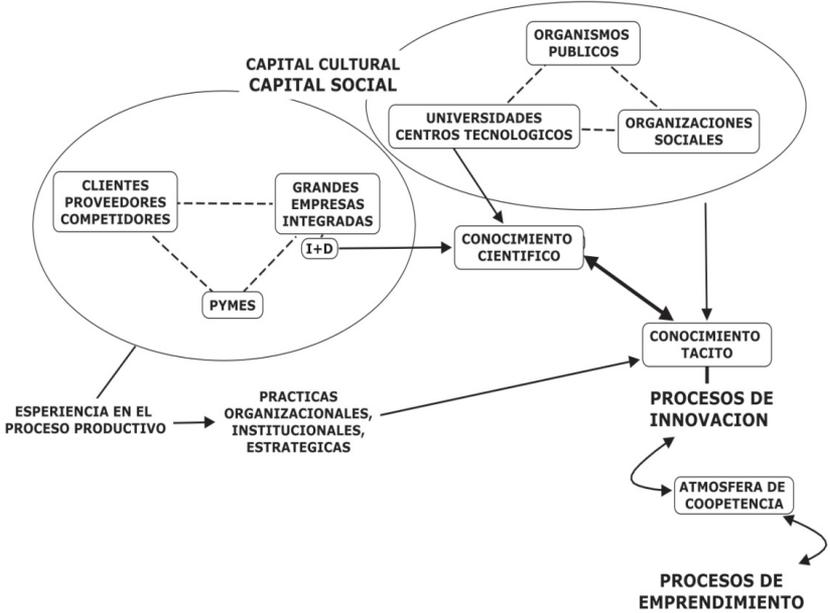


Figura 1. Redes inter-organizacionales

Las redes territoriales (empresas, instituciones, organizaciones sociales y económicas), son fuente de capital social, a partir del cual se generan procesos de innovación y emprendimiento, por intermedio de la emergencia del conocimiento tácito y atmósferas de coopetencia. Fuente: Elaboración propia.

Entonces, al nivel micro, se produce capital social individual –articulado en las relaciones personales– que provee acceso a los recursos de la red, y capital social colectivo o comunitario –configurado en las estructuras normativas– que genera una institucionalidad sociocultural, representando en conjunto un espacio confiable para el intercambio de factores materiales, emocionales y cognitivos. Mientras mayor sea el grado de interdependencia entre los individuos –la fortaleza de los lazos– mayor será la posibilidad de controlar los comportamientos oportunistas, disminuir el riesgo en los intercambios y, con ello, darle continuidad a las relaciones de confianza y reciprocidad.

Ahora bien, este espacio social de interdependencia es de gran importancia para la creación y transmisión del conocimiento, la difusión de las innovaciones y la generación de emprendimientos socioeconómicos, dado que - en tanto capital individual - permite la construcción común de

significados y de formas apropiadas de actuar, genera confianza y visión de largo plazo, así como, facilita el aprendizaje y los flujos de conocimiento en la red (Anderson y Jack, 2002); provee acceso a información relevante y recursos financieros (Hung, 2006); brinda reputación, influencia y solidaridad que minimizan los riesgos inherentes a negocios nacientes (De Carolis y Saporito, 2006); descubren nuevas oportunidades y son una fuente de legitimidad social (Herrera, 2009).

En suma, la fortaleza de los lazos provee al emprendedor/innovador, en el plano individual, soporte material, conocimiento tácito, estabilidad, reconocimiento social y empoderamiento, un ambiente amigable para el arranque de su iniciativa. Mientras que en el plano colectivo, el capital social comunitario minimiza el costo de las transacciones interempresariales y genera un marco normativo para su acción, bajo una visión de largo plazo.

Pero, además, al nivel meso la colaboración estratégica fortalece los nuevos emprendimientos y mejora la competitividad de las empresas establecidas, mediante la minimización de los costes de transacción inter-firmas, el mantenimiento de la flexibilidad para la innovación tecnológica, el acceso a nuevas experiencias, conocimientos y mercados, el desarrollo de una visión compartida de futuro y la provisión de infraestructuras de coordinación frente a los mercados y jerarquías (Caravaca *et al.*, 2005; Hung, 2006; Herrera, 2009). Resumiendo, se produce la reducción de los riesgos inherentes a los procesos de innovación e inversión y se crea un entorno o atmósfera de cooperación, que dinamiza la economía del territorio.

Sin embargo, la obtención de tales beneficios dependerá de la habilidad del emprendedor para crear relaciones duraderas de intercambio con las fuentes de recursos, los cuales incluyen desde información y capital financiero, hasta el respaldo simbólico que otorga la legitimación social de su actuación, aunado a beneficios intrínsecos, tales como el reconocimiento personal o el provecho emocional. Las relaciones interpersonales e inter-organizacionales que el emprendedor conforma, son los medios a través de los cuales gana acceso a una variedad de recursos proporcionados por otros actores, de modo que esta naturaleza relacional otorga un carácter social, además del económico, al proceso de emprendimiento.

Finalmente, al nivel macro, la colaboración público/privada en el contexto de la relación Estado-sociedad, puede crear una estabilidad que favorece la optimización de los recursos, la coordinación y el control de

las decisiones en acuerdos establecidos, la contraloría social, la planificación y evaluación de políticas públicas, todo lo cual termina configurando la gobernanza democrática del territorio.

Puede concluirse que la creación de nuevas empresas requiere de los recursos provistos por los lazos personales construidos por el emprendedor, es decir, en la medida en que participa de una red más desarrollada, en términos del número y la calidad de los lazos creados, tendrá mayor posibilidad de acceder a recursos escasos, incrementando sus probabilidades de éxito. Pero, adicionalmente, el desarrollo y fortalecimiento de la empresa necesitan de su inserción en las redes de negocios y organizaciones socio-institucionales locales, como estrategia para mejorar la ventaja competitiva del emprendimiento.

Esta función articuladora de la innovación y el emprendimiento, cumplida por las redes que sustentan el capital social, se comprende mejor a la luz del análisis de los modelos territoriales, que aunque diversos evidencian ciertos rasgos definitorios: la comunidad de personas y pequeñas empresas (*distrito*); la proximidad geográfica y sociocultural (*milieu*); la concentración geográfica de empresas interconectadas (*cluster*); la interacción de la pequeña empresa con el contexto local (*sistema productivo local*); la innovación tecnológica generada en la cadena productiva (*sistema territorial de innovación*); el carácter complejo, interactivo y relacional de la innovación (*sistema nacional/regional de innovación*); el aprendizaje colectivo de los actores sociales (*redes de innovación*); las dinámicas de aprendizaje e interacción (*territorio inteligente, región que aprende*); y la sociedad del conocimiento (*tecnópolis*).

De allí se desprenden algunas consideraciones esenciales, relativas a la estructuración de estos sistemas productivos y a las ventajas que otorga la proximidad. En cuanto a lo primero, pueden estar dominados por una gran empresa integrada, que funciona como polo de innovación, pero interconectada a instituciones, organizaciones socioeconómicas y, sobre todo, a pymes del área, hacia las que externalizan determinadas tareas, productos o servicios especializados. O pueden estar constituidos por pymes interdependientes y especializadas en un tipo de producto, con relaciones de cooptencia basadas en un conjunto de reglas específicas, que facilitan el aprendizaje y territorializan la innovación.

En cuanto a las ventajas de la proximidad, el primer aspecto es la producción de economías externas y rendimientos crecientes derivados de la propia aglomeración espacial; y el segundo, el carácter relacional

del conjunto de sujetos, sus representaciones y su cultura industrial, que favorece el conocimiento, la innovación, el emprendimiento, la cohesión social y la identidad territorial. Así, la competitividad parece residir en que el territorio adquiere paulatinamente mayor complejidad, a través de la formación y consolidación de redes inter-organizacionales, que permiten a las empresas interactuar con el contexto local y, en particular, con el conocimiento y la experiencia productiva.

Hechas estas acotaciones, es preciso resaltar y profundizar los conectores que median entre la creación del capital social y la aparición de los procesos de innovación tecnológica (empresarial y social), así como, entre éstos y la generación de emprendimientos socioeconómicos, que podrían ser considerados propiedades emergentes del sistema territorial, derivadas de la interacción de los agentes que conforman la red, los cuales son, respectivamente:

- Conocimiento tácito
- Atmósfera de cooptencia

El conocimiento tácito reside en las personas, como sujetos individuales o colectivos, adquirido básicamente mediante la experiencia en el propio proceso productivo, de modo que está representado por las prácticas organizacionales, institucionales y estratégicas de los agentes económicos, resultando difícil de codificar y, por lo mismo, de difundir formalmente, por tanto, siguiendo a Caravaca *et al.* (2005), su aprendizaje se encuentra asociado a la existencia de redes de cooperación, es decir, al esfuerzo de todos los actores que constituyen el sistema socioeconómico territorial.

Pero el conocimiento tácito es también, según Boisier (2001:9), el conocimiento difuso (distribuido) poseído por los miembros de un grupo social o comunidad territorial, y generado mediante procesos históricos que forman parte del capital cultural, por lo que “...cuando estos elementos tácitos se incrementan dentro de la base de conocimiento, la acumulación tecnológica se empieza a basar más en la experiencia y en los contactos interpersonales...”, que en los conocimientos científicos.

Este conocimiento socialmente distribuido es esencial para la competitividad territorial y la creación de nuevos nichos de mercado con monopolio respaldado por la cultura local (denominación de origen), sea que fuera adquirido contemporáneamente en el trabajo, sea que fuera transmitido vía capital cultural. En cualquier caso, como destaca Boisier (2001), el conocimiento tácito requiere de un insumo permanente de co-

nocimiento codificado, resultado de procesos continuos de I+D, pero cuanto más conocimiento codificado se introduce en procesos y lugares, más conocimiento tácito se necesita para su óptimo aprovechamiento.

Por otra parte, la creación de un entorno o atmósfera de coopetencia, que no es otra que la *atmósfera industrial*² de Marshall, viene a constituir el resultado paulatino de las acciones colectivas sinérgicas que ocurren en el seno de la red, acumulándose y decantándose en innovaciones empresariales, que pueden ser de procesos, productos y gestión (Vázquez Barquero, 2005), y en innovaciones sociales, que incluyen concertación social, cooperación interinstitucional y participación activa de la población en la decisión de su futuro (Méndez, 2006). Con otras palabras, el entorno innovador combina aspectos científico-tecnológicos, sociales, económicos y culturales, por lo que es facilitado por el entramado relacional local.

Este énfasis en el factor relacional del desarrollo, permite también interpretar el tránsito de las empresas desde sistemas de producción aislados (modelo fordista), prevaleciente hasta la década de 1970, hacia sistemas de producción en red (modelo especialización flexible); al tiempo que incorpora la visión del emprendedor/innovador como un agente sumergido en las estructuras y redes sociales, desde donde surgen las ideas y recursos de todo tipo para potenciar los factores del territorio, transformándolos en productos valorados en el marco global.

5. CONSIDERACIONES FINALES

La densidad de la trama relacional de una sociedad es provista por las redes inter-organizacionales, formales e informales, que se organizan y evolucionan en el territorio, cuyo número, tipología, cantidad de actores, frecuencia e intensidad de los lazos, determinan el grado de incidencia que pueden tener, a través del capital social, en la generación de procesos vinculados con la dinámica del desarrollo local, particularmente, la innovación y el emprendimiento socioeconómico.

Esta interpretación es factible a la luz de la nueva ciencia de la complejidad –la ciencia de las redes o de las conexiones– desarrollada entre los años 2001 y 2003, al evidenciar que no obstante la infinidad de parámetros (centralidad, proximidad, *betweenness*, conglomerado, conectividad, diámetro, cohesión), la teoría de redes no es exclusivamente cuantitativa, pues las cifras resultantes no denotan magnitudes absolutas sino posiciones relativas en un espacio de atributos, por lo cual es más fre-

cuenta que un modelo de redes proporcione comprensión antes que explicación y medida.

En tal sentido, la complejidad de los sistemas sociales se encuentra arraigada en sus entretejidos mundos reticulares, definidos por los componentes del sistema y sus interacciones. Como señala Reinoso (2011), estos son sistemas dinámicos no lineales en donde las propiedades no siempre evolucionan proporcionalmente al número de elementos que los componen, dada la existencia de transiciones abruptas y puntos críticos que pueden amplificar los efectos de las fluctuaciones internas y/o perturbaciones externas, o por el contrario, generar resiliencia. Por tanto, en la no linealidad más no es ni mejor ni más complejo, contradiciendo la intuición, y tornando inútiles modelos mecánicos proporcionales, incluso en investigaciones hermenéuticas.

Pueden considerarse las redes inter-organizacionales como una palanca para el desarrollo local, porque constituyen un complejo *espacio de relación* para las acciones colectivas sinérgicas, desde las cuales es posible la emergencia del conocimiento tácito -vínculo del capital social con la generación de procesos territoriales de innovación - y también la emergencia de atmósferas de cooepetencia, que brindan un entorno favorable para el emprendimiento socioeconómico. En consecuencia, es importante formular, mantener y consolidar planes y políticas públicas de desarrollo local que se encuentren sustentadas en la construcción de redes territoriales, como una forma de incorporar la mayor cantidad de actores a la dinamización económica de los municipios.

Notas

1. La Real Academia Española incluyó una nueva acepción de *gobernanza* en su diccionario: “Arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad y el mercado de la economía” (Diccionario de la Lengua Española, vigésima segunda edición).
2. La *atmósfera industrial* de Alfred Marshall se basa en una concepción social y dinámica de la capacidad intelectual del individuo como motor de la historia, de modo que es resultado del proceso social de producción-educación, sintetizado en la transmisión cara a cara del *know how* (“saber hacer”) productivo y en el rol de instituciones informales sobre

los intercambios comerciales, esto es, existen estilos de comportamiento interindividual que elevan el nivel de confianza y reducen los costes de transacción comercial (Becattini, 2002).

Referencias documentales

- ANDERSON, Alistair; JACK, Sarah (2002). "The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant?" **Entrepreneurship & Regional Development**, 14: 193-210. Disponible: <http://www.mendeley.com/research/the-articulation-of-social-capital-in-entrepreneurial-networks-a-glue-or-a-lubricant/>. Consulta, 19.11. 11.
- AYDALOT, Philippe (1986). **Milieux innovaterurs en Europe**. GREMI, París (Francia).
- BECATTINI, Giacomo ([1979] 2000): "Dal "settore industriale" al "distretto industriale". Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale". **Rivista di Economia e Política Industriale** (1): 7-21.
- BECATTINI, Giacomo (2002). "Del distrito industrial marshalliano a la Teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica". **Investigaciones Regionales**, 1: 9-32. Asociación Española de Ciencia Regional, Alcalá de Henares (España).
- BOISIER, Sergio (1999). "Desarrollo local ¿De qué estamos hablando?" **Revista Paraguaya de Sociología**, 104 (36): 7-30. Asunción (Uruguay).
- BOISIER, Sergio (2001): **Sociedad del Conocimiento, Conocimiento Social y Gestión Territorial**. MIDEPLAN, Santiago de Chile (Chile).
- BOURDIEU, Pierre (1980). "Le capital social". **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, 31: 2-3. Centre national du livre, Paris (Francia).
- BURT, Ronald (1982). **Toward a structural theory of action**. Academic Press, New York (USA).
- CAMAGNI, Roberto (1991). **Innovation networks. Spatial perspectives**. GREMIBelhaven Press, London (UK).
- CAMAGNI, Roberto (2004). "Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio". **Investigaciones Regionales**, 2: 31-57, Asociación Española de Ciencia Regional, Madrid (España).
- CARAVACA, Inmaculada; GONZÁLEZ, Gema; SILVIA, Rocío (2005). "Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial". **EURE (Santiago)**. [online]. 31 (94): 5-24. Disponible: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612005009400001&lng=es&nrm=iso. Consulta, 05. 05. 08.

- CASTELLS, Manuel; HALL, Peter (1994). *Tecnópolis del mundo: la formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Alianza Editorial, Madrid (España).
- COLEMAN, James (1990). **Foundations of Social Theory**. Harvard University Press, Cambridge (UK).
- DE CAROLIS, Donna; SAPARITO, Patrick. (2006). "Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: A theoretical framework". **Entrepreneurship Theory Practice**, 30 (1): 41-56. Disponible: <http://www.mendeley.com/research/social-capital-cognition-and-entrepreneurial-opportunities-a-theoretical-framework/>. Consulta: 19.11.11.
- FLAMENT, Claude (1977). **Redes de comunicación y estructura de grupo**. Nueva Visión, Buenos Aires (Argentina).
- FLORIDA, Richard (1995). "Towards the learning regions". **Futures**, 27(5):527-536.
- FREEMAN, Christopher (2000). "La economía del cambio tecnológico". En: Landau, Ralph; Freeman, Christopher (eds), **Economía de la innovación: Las visiones de Ralph Landau y Christopher Freeman**, Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica, Madrid (España).
- FREEMAN, Linton (1979). "Centrality in social networks. I. Conceptual classification". **Social Networks**, 1: 215-239. London (UK).
- GRANOVETTER, Mark (1973). "The strength of weak ties". **American Journal of Sociology**, 78: 1360-1380. University Chicago Press, Chicago (USA).
- GRANOVETTER, Mark (1985): "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". **American Journal of Sociology**, 91(3): 481-510. University Chicago Press, Chicago (USA).
- HERRERA, Hernán (2009). "Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura". **Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales [en línea]**, vol. 19, núm. 33: 19-33. Universidad Nacional de Colombia Bogotá. Disponible en: <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=81819022003>. Consulta: 16.11.11.
- HUNG, Humphry (2006). "Formation and survival of new ventures: A path from interpersonal to interorganizational networks". **International Small Business Journal**, 24(4): 359-378. Disponible: <http://isb.sagepub.com/content/24/4/359.full.pdf+html>. Consulta: 22.11.11.
- KLIJN, Erik-Hans (1998). "Redes de políticas públicas: Una visión general". En Kickert, J. M. & Koppenjan, J.F. (eds), **Managing Complex Networks**. Sage (Trad. Mariángela Petrizzo), London (UK).

- LIN, Nan (2001). **Social capital: A theory of social structure and action**. Cambridge University Press, New York (USA).
- LUNDEVALL, Bengt-Ake (1999). “La base del conocimiento y su producción”. **Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía**, 45:14-37. Gobierno Vasco, Euskadi (España).
- MAILLAT, Denis (1995). “Desarrollo territorial, milieu y política regional”. En: Vázquez Barquero, Antonio y Garofoli, Gioacchino (eds), **Desarrollo económico local en Europa**, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid (España).
- MÉNDEZ, Ricardo (2006). **Difusión de innovaciones en sistemas productivos locales y desarrollo territorial**. III Congreso Internacional de la Red SIAL, 18-21/10/2006. Universidad Internacional de Andalucía, Baeza, Jaen (España).
- MITCHELL, Clyde (1969). “The concept and use of social networks”, en Mitchell, J.C. (dir), **Social networks in urban situations**. University of Manchester Press, Manchester (UK).
- MOULAERT, Frank; SEKIA, Farid (2003). “Territorial Innovation Models: A Critical Survey”. **Regional Studies**, 37(3): 289-302.
- PETERS, Guy (2011). “Globalización, gobernanza y Estado: algunas proposiciones acerca del proceso de gobernar”. **Transformación, Estado y Democracia**, 6 (47):103-115. Revista de la Oficina Nacional del Servicio Civil, Montevideo (Uruguay).
- PIÑERES, Julián (2004). “Interacciones sociales y productivas: una aproximación a la Teoría de Redes”. **Economía, Gestión y Desarrollo**, 2: 33 - 55. Pontificia Universidad Javeriana, Cali (Colombia).
- Porter, Michael (1990). **The Competitive Advantage of Nations**. Free Press, New York (USA).
- PUTNAM, Robert (1993). “The prosperous community”. **The American Prospect Online**, 4 (13). Disponible: <http://www.prospect.org/print/V4/13/putnam-r.html>. Consulta: 13.05.11.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. **Diccionario de la lengua española**. XXII edición. Disponible: http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=gobernanza. Consulta: 26.03.12.
- REINOSO, Carlos (2011). **Redes sociales y complejidad: Modelos interdisciplinarios en la gestión sostenible de la sociedad y la cultura**. Universidad de Buenos Aires. Disponible: <http://carlosreynoso.com.ar>. Consulta: 21,09.11.

- REQUENA, Félix (1989). “El concepto de red social”. **Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)**, 48: 137-152. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid (España).
- STORPER, Michael; HARRISON, Bennett. (1992). “Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: Los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años 90”. En Benko, Georges y Lipietz, Alain (*eds.*), **Las regiones que ganan**. Barcelona (España).
- SULBRANDT, José; LIRA, Ricardo; IBARRA, Américo (2001). “Redes inter-organizacionales en la administración pública”. **Reforma y Democracia**, 21:119-142, Revista del CLAD, Caracas (Venezuela).
- Vázquez Barquero, Antonio (2005). **Las nuevas fuerzas del desarrollo**. Antoni Bosch, editor, Barcelona (España).
- VÉLEZ, Gabriel (2008). “La Teoría de la estructuración para la economía basada en el conocimiento: Una propuesta metodológica a partir del concepto de red social”. En: Stezano, Federico y Vélez, Gabriel. **Propuestas interpretativas para una economía basada en el conocimiento**. Miño Dávila, Buenos Aires (Argentina).