

La región social. Más allá de la dinámica territorial de la economía del aprendizaje

El objetivo de este artículo es impulsar un debate sobre el término *innovación* para dotarlo de un contenido más amplio y ahondar en su significado con vistas al desarrollo local y regional. La innovación y las categorías económicas y sociales relacionadas con ésta, han estado en el centro de las discusiones políticas sobre el futuro de la economía y sociedad europeas. Reflexiones sobre regiones innovadoras e inteligentes (o de aprendizaje), como los Modelos de Innovación Territorial (MIT), han contribuido decisivamente al desarrollo de las políticas regionales y locales. Sin embargo existe una satisfacción cada vez mayor en relación con el fuerte sesgo tecnológico y la visión del desarrollo impulsado por el mercado y la competencia de los MIT y sus limitaciones son hoy por hoy bien conocidas. Formular una alternativa basada en una ontología diferente, requiere una reflexión multidimensional sobre los fundamentos mismos del desarrollo territorial.

Artikulu honen helburua da berrikuntza terminoari buruzko eztabaida piztea eta termino horri esangura zabalago bat ematea toki- eta lurralde-garapenari begira. Orainsu arte, berrikuntza eta horrekin lotutako gizarte- nahiz ekonomia-kategoriak izan dira etorkizuneko Europako gizartearen eta ekonomiaren eztabaiden ardatz. Lurralde berritzaileei eta ikasiei (edo ikasteko bidean) buruzko gogoetek, kasurako Lurralde Berrikuntzako Ereduak (LBE), lurralde- eta toki-mailako politikak sendotu eta bultzatu dituzte. Hala eta guztiz ere, aditu guztiak ez datoz bat garapena erdiesteko bide bakarra elkarren arteko lehian oinarritutako merkatu teknologikoetan murgiltzea denik adierazten duen baieztapenarekin. LBEak modan daude gaur egun, nahiz eta euren akatsak aski ezagunak diren. Beraz, ontologia ezberdin batean oinarritutako alternatibak lurralde-garapenaren zedarrietan oinarritutako dimentsio anitzeko gogoeta bat behar du.

The purpose of this paper is to launch a debate on a broader meaning of the term innovation and its significance for local and regional development. «Innovation» and related economic and social categories have been at the centre of policy discussions on the future of the European economy and society. Reflections on the innovative and learning region Territorial Innovation Models (TIM) have underpinned regional and local development policies. Yet disapproval with the technologist and market-competition-led development concept of the TIM is growing and today its shortcomings of the Territorial Innovation are well known. But to formulate an alternative based on a different ontology requires a multi-dimensional reflection on the pillars of territorial development.

ÍNDICE

1. Introducción: ¿más allá de la región de aprendizaje?
 2. La visión reduccionista del desarrollo en los modelos de innovación territorial
 3. Hacia una ontología de la comunidad para el desarrollo territorial
 4. La región socialmente innovadora y sus categorías analíticas
 5. Vecindades, relaciones de poder y escalas de desarrollo
 6. Consecuencias para las agendas de investigación
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: innovación, comunidad, competitividad, desarrollo territorial

N.º de clasificación JEL: O18, O21, O33, R18

1. INTRODUCCIÓN: ¿MÁS ALLÁ DE LA REGIÓN DE APRENDIZAJE?

El objetivo de este artículo es impulsar un debate sobre el término *innovación* para dotarlo de contenido más amplio y ahondar en su significado con vistas al desarrollo local y regional. La innovación y las categorías económicas y sociales relacionadas con ésta, han estado en el centro de las discusiones políticas sobre el futuro de la economía y de la sociedad europeas. Las reflexiones sobre regiones innovadoras e inteligentes (o de aprendizaje), como los Modelos de Innovación Territorial (MIT), han contribuido decisivamente al desarrollo de las políticas regionales y locales. Sin embargo, existe una insatisfacción cada vez mayor en relación con el fuerte sesgo tecnológico y

la visión que los MIT tienen del desarrollo muy marcada por el mercado y la competencia y sus limitaciones son hoy por hoy bien conocidas. Pero para formular una alternativa basada en una ontología diferente, se requiere una reflexión multidimensional sobre los fundamentos del desarrollo territorial.

Durante las dos últimas décadas, las políticas y el análisis económico han destacado la importancia del papel de la innovación y del aprendizaje como procesos que alimentan la reestructuración económica y que llevan a una mejora de la competitividad de empresas, sectores y economías regionales y nacionales. Esta «innovación» en el discurso económico, después de casi veinte años de hegemonía de la economía de la oferta, ha signifi-

cado un reconocimiento claro de la capacidad analítica y del valor de las políticas de la economía evolucionista y de su extenso trabajo sobre la innovación, la capacidad de adaptación y de aprendizaje de empresas y otras instituciones económicas dentro de los sistemas (de innovación) regionales y nacionales. (Edquist *et al.*, 1997).

El análisis en la tradición evolucionista, tuvo un papel especialmente relevante en los estudios sobre innovación regional y local debido en parte a la fuerte afinidad entre la literatura del *milieu* y de los distritos de un lado, y la economía institucionalista de otro, pero también debido al fracaso de las políticas nacionales y regionales genéricas, incapaces de diferenciar las idiosincrasias de los problemas regionales. En algunos países este fracaso fue reconocido parcialmente como una consecuencia de la mala percepción de las dinámicas institucionales a escala local por parte de los técnicos encargados de aplicar las políticas nacionales, y por tanto dieron un respaldo adicional a un enfoque económico institucionalista de los problemas regionales y locales (Moulaert y Willekens, 1984).

Hoy en día, la interpretación institucionalista y evolucionista de la economía innovadora se ha transformado de tal forma que se está reconsiderando a sí misma. Cada vez más, la economía innovadora y de aprendizaje es criticada por la estrechez de su interpretación tecnológica y económica de las diferentes dinámicas de innovación y de aprendizaje que entran en juego, y las preguntas sobre los posibles acontecimientos futuros «más allá de» la economía de aprendizaje están ganando más atención. (Hodson, 1999). Conceptos y procesos como cultura, redes, comuni-

cación y organización se han teorizado progresivamente como meros instrumentos al servicio del progreso económico, el cual en sí mismo ha sido considerado en general como el equivalente del progreso humano. Esto obviamente significa una erosión de estas categorías que en esencia son parte de las diferentes dinámicas sociales y humanas y no exclusivamente de la vida económica.

En este artículo desafiamos esta visión reduccionista del progreso humano. Y defendemos que el desarrollo territorial y la innovación deben ser concebidos e implementados sobre la base de una ontología existencial más amplia en la que los fundamentos económicos de mercado y la innovación tecnológica son sólo pilares de apoyo.

Para alcanzar este propósito hemos dividido el trabajo en cinco fases. Primero, realizamos una evaluación crítica y resumida de los MIT, los cuales están basados en la tradición económica evolucionista de la innovación y el desarrollo. La segunda sección vuelve a las preguntas básicas sobre el significado del desarrollo económico y la innovación, y se propone una ontología del desarrollo basada en la comunidad. La sección tercera examina las consecuencias de esta ontología comunitaria para la definición de algunos conceptos básicos. Categorías como capital social, conocimiento, aprendizaje, evolución, cultura, etc., cobran un significado diferente en un modelo en el que el aspecto económico es solo una dimensión más de la dinámica general del desarrollo comunitario. La sección cuarta hace un llamamiento a la integración del papel de las relaciones de poder y la articulación entre varias escalas espaciales y contextos institucionales en los modelos

de análisis de desarrollo comunitario. Finalmente, la sección quinta centra su atención en las consecuencias de esta perspectiva territorial de orientación comunitaria con respecto a los modelos de investigación contemporánea sobre políticas y estrategias de desarrollo local y regional.

2. LA VISIÓN REDUCCIONISTA DEL DESARROLLO EN LOS MODELOS DE INNOVACIÓN TERRITORIAL

El término MIT, se utiliza aquí como nombre genérico de los modelos de innovación regional en los cuales juegan un papel significativo las diferentes dinámicas institucionales locales. En general son tres las familias de MIT que pueden ser identificadas¹. El modelo francés de *Milieu Innovateur*, que ha sido la base para la síntesis producida por GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) (Aydalot, 1986), destaca el potencial endógeno de las instituciones para generar empresas dinámicas. La misma idea se encuentra en el modelo de los «distritos industriales», el cual subraya todavía más el papel de la cooperación y la asociación en el proceso de innovación (Becattini, 1987). Otros modelos de innovación territorial se basan en la tradición de los sistemas de innovación: una transposición a escala regional de los principios de coordinación institucional propios de los sistemas de innovación nacionales y sectoriales (Edquist *et al.*, 1997) o una interpretación evolucionista de la economía de aprendizaje regional (Cocee, 1996; Cocee y Morán, 1998).

¹ Ver detalles en Moulart, Sekia y Boyabe (1999).

Una tercera tradición surge de la Escuela Californiana de Geografía Económica: los Nuevos Espacios Industriales (Storper y Scott, 1988; Saxenian, 1994). A éstas añadiremos una nueva categoría residual, la cual tiene poca afinidad con el análisis regional, sin embargo se halla más cercana a las agrupaciones/concentraciones espaciales o *clusters* de innovación de Porter. De acuerdo con Moulart y Sekia (2003):

«Estos modelos comparten un amplio número de conceptos clave que han sido usados en economías regionales o diferentes análisis económicos durante mucho tiempo, o han sido tomados de otras disciplinas, especialmente de las ciencias sociales.»

El cuadro n.º 1 nos resume el significado de la innovación territorial en la mayoría de estos modelos². El «modelo de la región que aprende» no ha sido incluido porque puede considerarse esencialmente una síntesis de las características de muchos de los otros modelos de MIT.

Leyendo las categorías del cuadro n.º 1, se tiene la impresión de que hay una uniformidad semántica en los conceptos y que las diferencias conceptuales son más complementarias que contradictorias³.

² Para más detalles, ver MOULART, SEKIA y BOYABE: *op. cit.* Véase también MacKinnon, Cumbers y Chapman (2002) los cuales, entre otras observaciones críticas, señalan cómo el modelo de aprendizaje regional no pone suficientemente de relieve la articulación entre escalas espaciales y las dinámicas de aprendizaje.

³ Pero la aparente uniformidad semántica en conceptos y fuentes teóricas compartidas esconden un «pluralismo» tanto en las interpretaciones conceptuales como en los enfoques teóricos (Moulart, Sekia y Boyabe, 1999).

Cuadro n.º 1

Perspectivas de innovación en los modelos territoriales de innovación

Modelos	Milieu innovateur (Modelo Innovador) (MI)	Industrial District (ID) (Distrito industrial)	Sistemas de Innovación Regional (RIS)	Nuevos Espacios Industriales
Características de Innovación				
Núcleo de las dinámicas de innovación	Capacidad de innovación de empresas a través de sus relaciones con otros agentes del mismo modelo.	Capacidad de los actores para implementar la innovación en un sistema de valores comunes.	La Innovación como proceso de investigación y desarrollo, interactivo, acumulativo y específico (dependencia de trayectoria).	Un resultado de I+D y su implementación; aplicar los nuevos métodos de producción (JIT, etc.)
Papel de las instituciones	Importantísimo papel de las instituciones en el proceso de investigación (universidad, empresas, agencias públicas, etc.)	Las instituciones son «agentes» facilitadores de la regulación social, fomentando la innovación y el desarrollo.	Como en el NSI, las definiciones varían de acuerdo a los autores. Pero todos ellos están de acuerdo en que las instituciones llevan a una regulación de comportamiento, en organizaciones tanto internas como externas.	Regulación social para la coordinación de transacciones «interfirmas» y las dinámicas de actividad empresarial.
Desarrollo regional	La perspectiva territorial está basada en «modelos innovadores» y en la capacidad de los agentes de innovar en una atmósfera de cooperación.	La perspectiva territorial está basada en la solidaridad espacial y la flexibilidad de los distritos. Esta flexibilidad es un elemento de esta innovación.	Perspectiva de la región como un sistema de «aprendizaje a través de la interacción y bajo una dirección de las regulaciones»	Interacción entre la regulación social y los sistemas de producción aglomerados.
Cultura	Cultura de confianza y de reciprocidad de conexiones.	Compartiendo valores entre los agentes ID-Confianza y Reciprocidad.	La fuente del «aprendizaje a través de la interacción»	Cultura de las redes y la interacción social.
Tipos de relaciones entre agentes	El papel del espacio de apoyo: relaciones estratégicas entre empresas, sus socios, suministradores y clientes.	Las redes de conexión son un modo de regulación social y una fuente de disciplina. Facilita la coexistencia de ambas la cooperación y la competencia.	Las redes de conexión es un modo organizativo de «aprendizaje interactivo».	Transacciones «interfirmas»
Tipos de relaciones con el medioambiente	Capacidad de los agentes para modificar su comportamiento en relación a los cambios en el medioambiente. Relaciones «muy» ricas: tercera dimensión del espacio de apoyo.	Las relaciones con el medioambiente imponen algunas limitaciones y nuevas ideas. Deben ser capaces de reaccionar con los cambios en el medioambiente. Relaciones «ricas». Visión espacial limitada del medioambiente.	Equilibrio entre relaciones interiores específicas y los límites del medioambiente. Relaciones «ricas».	Las dinámicas de la formación de comunidad y la reproducción social.

Fuentes: Moulaert, Sekia y Boyabé, 1999.

La mayoría de los modelos MIT subrayan la importancia instrumental de las instituciones para la reestructuración económica y para la mejora de la competitividad de regiones y municipios. Pero ninguno de estos modelos hace referencia a mejorar y modernizar las dimensiones no económicas o los sectores económicos locales no pertenecientes ni impulsados por la economía de mercado, a no ser que dichas mejoras pudiesen contribuir a la competitividad de una localidad determinada. De acuerdo con los MIT, la calidad de vida en las comunidades locales se identifica con una creciente prosperidad económica, y ambas son consecuencias externas y positivas («externalidades positivas») de un fuerte crecimiento económico, no hay distinción alguna entre bienestar y crecimiento, entre la cultura y el entorno empresarial, etc.

Los MIT reflejan una visión particular del desarrollo económico: la innovación y el aprendizaje mejorarán el comportamiento de la economía de mercado de una región o municipio, contribuyendo así al logro de otras metas de desarrollo. No hay duda de que los MIT son superiores a otros modelos de desarrollo económico territorial (ej.: los modelos neoclásicos de crecimiento regional) en cuanto que reconocen el papel explícito de las instituciones (incluyendo las empresas) y sus procesos de aprendizaje como factores clave del desarrollo económico. De esta manera, llenan de contenido la «caja negra» del modelo neoclásico de la empresa y de sus redes, el cual desestima las dinámicas institucionales de los agentes innovadores, y sólo consideran su lógica abstracta de acción económica racional. Los MIT son, por tanto, más complejos que los modelos neoclásicos de crecimiento

regional, ya que dotan a todas las dinámicas institucionales (cultura, organizaciones educativas y redes) de utilidad inmediata para mejorar la competitividad de la economía local. (En el discurso ortodoxo sobre desarrollo, uno podría decir que hacen que el crecimiento sea dependiente del desarrollo; la máxima neoclásica vuelta del revés).

Dicho de otra forma, los MIT no consideran la multifuncionalidad de la economía, que en realidad es mucho más amplia que la economía capitalista de mercado, y tampoco considera las otras esferas existenciales (no económicas) de las comunidades locales y regionales como pueden ser el medioambiente, el clima sociocultural (artístico, educativo, y servicios sociales) así como la esfera sociopolítica.

A pesar de su apego a las dinámicas institucionales, los MIT se mantienen fieles a una ontología económica basada en las leyes de mercado y una visión del desarrollo puramente tecnológica.

3. HACIA UNA ONTOLOGÍA COMUNITARIA PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL

Hoy en día muchos de los puntos de vista sobre desarrollo en diferentes escalas espaciales comparten el debate político mayoritario. Sin embargo estos puntos de vista (desarrollo sostenible, *stakeholder*, gobernanza, administración cooperativa, economía de redistribución social) parecen existir al margen los unos de los otros, y allí donde están integrados en propuestas multidimensionales u holísticas, como aquellas expuestas en la literatura sobre desarrollo sostenible, los conflictos y las diferencias entre planes de

¿Qué es una comunidad?

El término comunidad ha sido criticado a finales del siglo xx por muchos expertos de las ciencias sociales y rechazado en la economía expresamente (Nussbaumer, 2000) o reformulado en la sociología por Weber o Tönnies (Fisher, Sonn, Bishop, 2002). Sociedad ha sido el término preferido ya que no asume ningún grado en intensidad en las diferentes relaciones interpersonales, dejando a cada disciplina de las ciencias sociales la capacidad de centrarse en un tipo determinado de interacción en la sociedad, y siguiendo también la corriente actual con todos sus cambios en el nuevo emerger de una libertad individual (Fisher, Sonn, Bishop, 2002). Es más, la idea de una identidad implícitamente asociada con la comunidad fue considerada como «poco científica». La típica visión alemana de un alma (Seele) nacional como núcleo de una comunidad nacional, presente en el trabajo de la Escuela Histórica Alemana, levantó sospechas¹ (Nussbaumer, 2002). A pesar de ello, las críticas del método positivista y un excesivo reduccionismo analítico durante los últimos 30 años, así como un fructífero diálogo entre las disciplinas, ha mostrado la importancia de tener en cuenta la lógica colectiva a la hora de analizar los procesos sociales. Aunque podemos encontrar variadas definiciones de «comunidad» en

las publicaciones (psicológicas, locales, sociales, prácticas, epistemológicas, políticas comunitarias, etc.), siempre se refieren a los vínculos e intereses comunes que forman parte del proceso actual de organización de individuos en grupos más o menos formales. Nótese que lo anterior no implica la homogeneidad general de un grupo, sino una posibilidad para desarrollar una acción cohesionada y colectiva (Friedmann, 1992). Por lo tanto, elementos concretos (situación geográfica, características socioeconómicas, etnicidad) así como elementos simbólicos (religión, valores, identidad, derechos) pueden formar parte del concepto de comunidad. En este sentido, la aceptación posmoderna del término comunidad se refiere a la refutación de la visión mecanicista de las relaciones humanas, y del reconocimiento de las múltiples causalidades que sin duda excluyen las afirmaciones de las visiones individualistas. Debe considerarse que las sociedades humanas han sido generadas históricamente, enriqueciendo así el papel de la cultura y de la antropología en el análisis de los procesos sociales (Fisher, Sonn, Bishop, 2002). En este sentido, el término «comunidad» va a ser definido empíricamente, y siempre con referencia a una de las realidades históricas concretas.

¹ La visión de Schmoller sobre las comunidades territoriales (1887,1905) fue a pesar de todo muy avanzada en sus perspectivas, mostrando como el movimiento histórico pasó de una solidaridad basada principalmente en lazos sanguíneos a ser comunidades unidas por intereses comunes (véase Nussbaumer, 2002).

trabajo, lógicas y agentes, son consciente o inconscientemente evitados. Por ejemplo, no hemos encontrado ningún texto en ciencias sociales que consiga levantar un puente para salvar las tensiones existentes

entre crecimiento, redistribución y sostenibilidad ecológica (véase: Buckingham-Hatfield y Evans, 1996). Aun así, tan sólo la observación de que los debates sobre políticas han vuelto a descubrir la importan-

cia de los puntos de vista multidimensionales es en sí misma alentadora.

Pero en cualquier caso, el reto científico es confrontar esos puntos de vista e integrar las diversas dimensiones del desarrollo en síntesis teóricas y políticas equilibradas. Para hacer esta integración posible, se necesita una ontología diferente de la sociedad humana, a la que llamaremos aquí desarrollo comunitario. Una ontología del desarrollo basado en la comunidad está enraizada en la amplia tradición del desarrollo alternativo, que al principio era únicamente de interés para la economía del desarrollo y para la sociología, pero que actualmente se usa frecuentemente como fuente de inspiración para el desarrollo económico local y vecinal, en las llamadas economías desarrolladas (Friedmann 1992). El término desarrollo comunitario está obviamente asociado también con la teoría y la práctica del desarrollo urbano y con la lucha por la supervivencia en las grandes ciudades de Europa y EEUU (Moulaert *et al.* 2000; Saegert, Thomson y Warren, 2001).

El término comunidad se refiere aquí a la naturaleza de las distintas interacciones humanas entre grupos, que puedan ser definidas de acuerdo con consideraciones geográficas, sociológicas, políticas, o económicas. Nosotros lo usamos como una alternativa a la visión de la organización humana individualista dirigida por las leyes de mercado, tan en boga en estos tiempos. De acuerdo con nuestra teoría, las relaciones de mercado deben ser consideradas sobre un telón de fondo constituido por los otros modos de interacción que se dan en las diferentes esferas de la vida humana, fondo donde el sentimiento humano de «pertenecer» cobra realmente sentido. En otras palabras,

la «comunidad» es una manera de integrar las relaciones de mercado que históricamente han sido situadas en el mundo de la organización humana. En este mundo más complejo tales relaciones de mercado están arraigadas al mismo tiempo que limitadas por el conjunto.

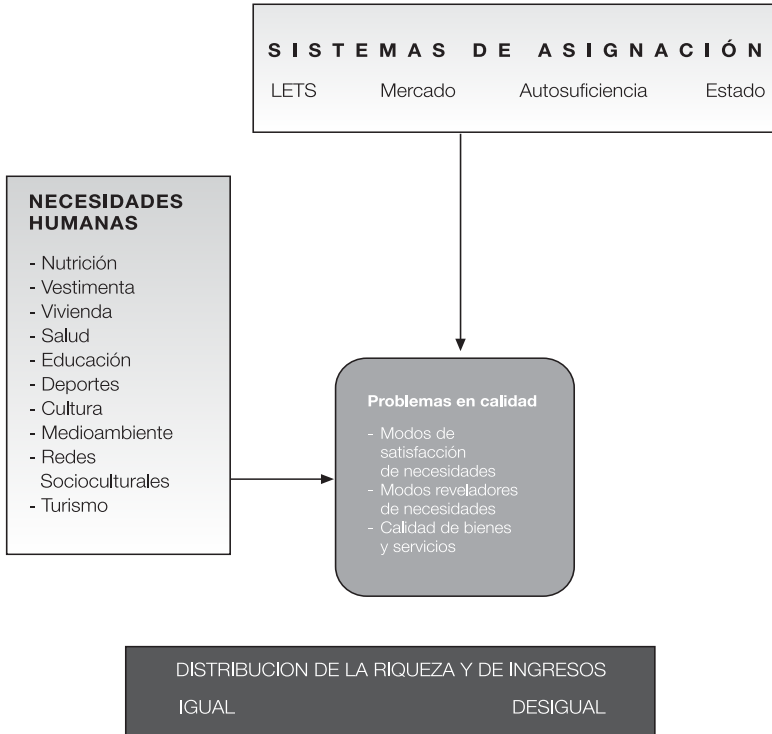
3.1. Innovación social y desarrollo comunitario

El concepto central para construir la ontología del desarrollo comunitario es el término «social», gemelo del de innovación tecnológica, la llamada innovación social. Obviamente, la literatura sobre MIT pone en cuestión ambos conceptos de innovación social y tecnológica; pero en cualquier caso los MIT subordinan la instrumentalidad del primero a este último y se sitúan en la mejora de la competitividad directamente. De hecho en los modelos MIT tiene más sentido hablar de innovación tecnocrática en lugar de innovación tecnológica, porque los otros tipos de innovación se consideran instrumentales al servicio de la innovación técnica, organizativa o de gestión, con el fin de mejorar la posición competitiva de las empresas en el mercado.

Desde la perspectiva del desarrollo comunitario, la innovación social adquiere un significado doble. Primeramente concierne a la satisfacción de necesidades básicas humanas. Este es el sentido adoptado en la economía social, pero también en la literatura sobre desarrollo alternativo (Laville, 1994; Moulaert y Ailenei, 2005). Para la mayoría de los integrantes de una comunidad territorial, las necesidades humanas no se reducen a los puestos de trabajo y el nivel de renta.

Gráfico n.º 1

Necesidades humanas y sistemas de asignación



Fuente: Elaboración propia.

El gráfico n.º 1 refleja la variedad de necesidades humanas muchas de las cuales están insuficientemente cubiertas por la estrategia de crecimiento de la economía de mercado propuesta por los MIT. Este catálogo de necesidades está relacionado con la multitud de dimensiones de la existencia humana. Hasta qué punto los mecanismos de incentivación, ansiedad y consumo del mercado serán capaces de satisfacer las necesidades humanas dependerá intensamente de la distribución de la riqueza y de la renta.

Es indudable, y queremos subrayarlo, que cuanto más igualitaria sea la economía de mercado, mejor funcionará el conjunto de mecanismos de mercado y mejor será capaz de asignar los recursos empleados para satisfacer necesidades básicas.

Cuando existe una gran disparidad en la distribución de la riqueza y la renta, los mercados no revelarán la mayoría de necesidades de los grupos desfavorecidos, los cuales tendrán que depender de for-

ma progresiva, cuando lo puedan hacer así, del comercio e intercambio local (Local Exchange Trade, LETS), basado en la reciprocidad, de la autosuficiencia (ej.: autoproducción de alimentos, vestimenta, etc.) o de la redistribución llevada a cabo por el Estado. El acceso y la calidad de estos sistemas variarán significativamente entre países, regiones y municipios.

El gráfico n.º 1 sugiere, por una parte, que todos los sistemas de asignación de recursos son importantes para revelar y satisfacer necesidades humanas, y por otra, cómo la distribución de la riqueza dentro de una sociedad determina la importancia relativa del mercado y LETS.

Pero la innovación social también se refiere a la innovación en las relaciones sociales entre individuos y grupos de personas existentes en las comunidades, esto es, innovación social en el sentido de Max Weber, cuando compara las invenciones técnicas con las sociales. Dentro de un municipio, una vecindad, una comunidad, una ciudad o una región, existen varios tipos de relaciones sociales, entre y dentro de distintos grupos: relaciones étnicas, relaciones sociales profesionales (artesanía, comercio), relaciones laborales (entre las empresas y los trabajadores), relaciones de mercado (entre empresas y sus mercados y asociaciones, incluyendo clientes), relaciones de gobernanza (relaciones entre autoridades locales y su electorado; relaciones de autogobierno y una gobernanza colaboradora).

3.2. Innovación social y mecanismo de mercado

Teóricamente hablando, se puede analizar la innovación social sometiéndola a

la prueba de la competencia y a las dinámicas de mercado. Muchos teóricos afirman que los mecanismos de asignación de recursos del mercado pueden satisfacer las necesidades básicas de la población. Pero la experiencia de la privatización, especialmente en Gran Bretaña, muestra resultados muy diferentes: la necesidad de viviendas sociales, de escuelas y de infraestructura de transporte público no ha sido satisfecha apropiadamente después de haber confiado su provisión y la asignación de recursos de inversión al sector privado y a los mecanismos del mercado competitivo. Otros teóricos podrían argumentar que un sistema democrático que funcione correctamente, muestra estrechas similitudes con un sistema de mercado, siempre y cuando ambos sistemas funcionen bien; ya que, ¿no es el mercado de votos exactamente lo que mejor representa un sistema político decente? (Buchanan, 1991). Pero en realidad sabemos que los llamados líderes de la democracia sólo consideran y representan alrededor del 50% del electorado de su distrito electoral, y en zonas desfavorecidas estas estadísticas son todavía más deprimentes. Además, la satisfacción de necesidades básicas apenas está presente en las prioridades políticas nacionales contemporáneas, las cuales paulatinamente se orientan a satisfacer los requerimientos del mercado, desregulando y regulado a favor del capital y de una competencia orientada exclusivamente a la obtención de beneficios. Esto obviamente acentúa la desigualdad y hace que la asignación del mercado sea menos capaz de satisfacer las necesidades humanas. (Friedmann, 1992).

En resumen, bajo la creciente presión de las fuerzas de mercado y sus protago-

nistas políticos, las dos dimensiones de la innovación social se desconectan cada vez más y consecuentemente la satisfacción de las necesidades más básicas no puede ser garantizada ni por medio de los mecanismos de asignación de recursos del mercado competitivo ni por los de la democracia de libre mercado. En realidad, una democracia «minoritaria» de los poderosos (clase dominante, ricos, figuras políticas, altos cargos de la administración pública) no tiene capacidad para «descubrir» las necesidades básicas, sino que da prioridad a las exigencias de proyectos burgueses tales como una cultura de elite, sistemas de transporte y comunicación sofisticados, viviendas adosadas, programas medioambientales localizados, etc. Las necesidades básicas de una población formada por barrios y vecindades desintegradas no son reveladas ni a través de los mecanismos de mercado ni de los procedimientos de participación y elección política de los sistemas democráticos. Una nueva ontología de gobierno comunitario y una forma diferente de satisfacer las necesidades debería ser abordada seriamente.

4. LA REGIÓN SOCIALMENTE INNOVADORA Y SUS CATEGORÍAS ANALÍTICAS

4.1. Una ontología basada en la comunidad

El gráfico n.º 2 resume los ingredientes del MIT y sugiere a su vez cómo la lectura de estos ingredientes cambia cuando están vinculados a una ontología basada en la comunidad, en vez de a una ontología dirigida por la «competencia del mercado».

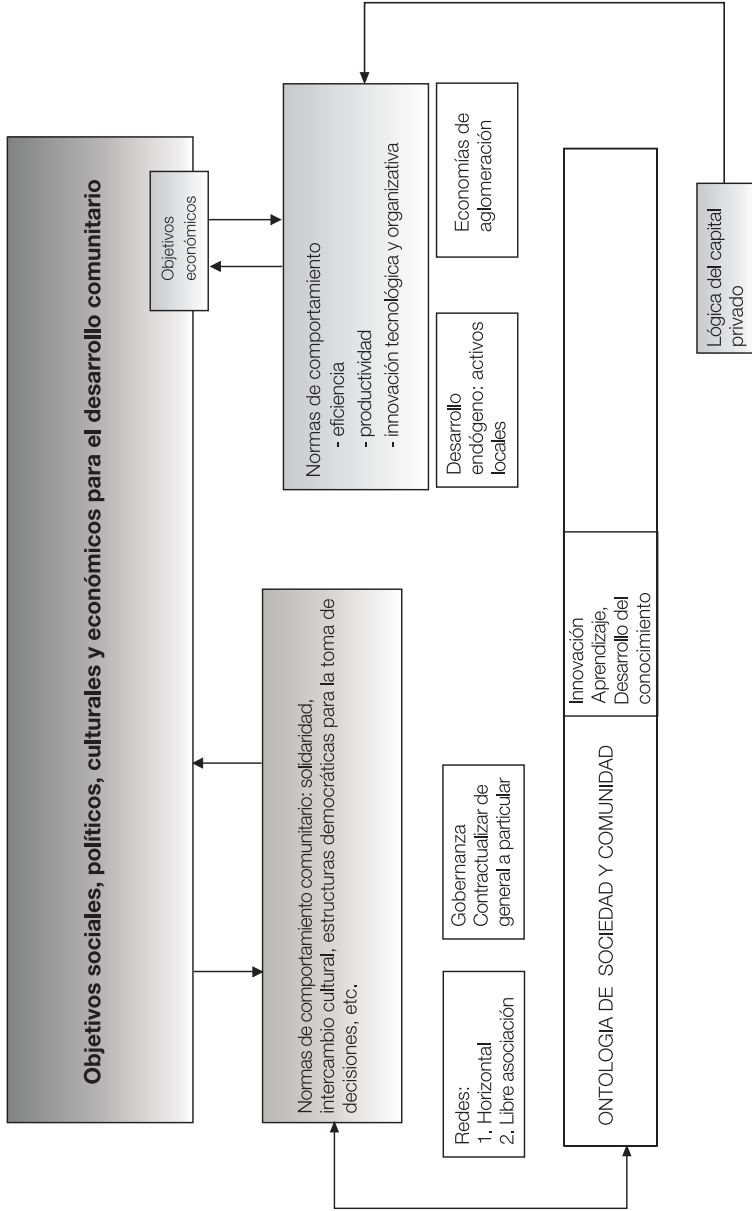
Una ontología basada en la comunidad como la que defendemos en este artículo parte de una concepción diferente del capital y de la innovación. En los MIT la lógica del capital obedece principalmente a los criterios de rentabilidad de la inversión y de obtención de dividendos financieros. Esto no implica en modo alguno que en dicha propuesta el capital se reduzca tan sólo a las maquinarias y talleres (esto es capital físico); de hecho incluye cualquier tipo de capital (humano, social, cultural, etc.) siempre y cuando contribuya a alcanzar el comportamiento exigido por las normas de eficiencia económica, productividad e innovación organizativa y tecnológica que impone el mercado. De esta manera los MIT llenan de contenido la caja negra neoclásica en lo que concierne a la naturaleza funcional y a la diversidad de capital para el desarrollo regional y local. Pero lo llenan de acuerdo con la lógica de mercado, lo que significa:

- Que excluyen actividades económicas que no son eficientes en el ámbito del mercado.
- Que convierten el capital en algo exclusivamente funcional a las actividades rentables.
- Que ofrecen una lectura sesgada de la innovación de capital.

Cuando el capital y su reproducción (innovación) sintonizan con las normas de comportamiento comunitario o se hallan arraigadas en una lógica comunitaria de reproducción, su significado en relación al desarrollo cambiará (véase Schramm, 1987). Al abandonar o integrar la lógica de mercado para la reproducción de capital (y la innovación) dentro de una lógica de la comunidad, la gama de actividades económicas podrá aumentar debido a que numerosos «principios activos»

Gráfico n.º 2

Instrumentalidad institucional: una sociedad y una visión de la misma dirigida por las leyes de mercado



Fuente: Elaboración propia.

además de los de eficiencia económica y competitividad serán tomados en cuenta al mismo tiempo que se introducen estos nuevos criterios en la producción y la distribución. En efecto una extensa variedad de actividades económicas se verán directamente ligadas a la aplicación de esta visión más amplia de la innovación social expuesta en la sección anterior. Integrar la lógica de mercado en una lógica de la comunidad significa también que a los mercados se les asignan otras funciones más allá de la «competencia feroz». Ciertamente, cuando los mercados se insertan en un marco institucional pueden cumplir un papel muy eficiente en la economía social o en los sistemas de provisión de servicios colectivos (Moulaert y Ailenei, 2005).

4.1.1. *Nuevas agencias, nuevas agendas*

Los MIT cubren un grupo amplio de agentes, relacionados con la inversión, el aprendizaje y la innovación, diseñados para mejorar la capacidad institucional y el comportamiento económico de la economía local. Sería una representación equivocada de los MIT describir a los agentes sólo como redes de emprendedores privados, porque también cubren las redes de todos los agentes públicos y privados significativos para el comportamiento innovador orientado a la mejora de la productividad del capital privado, tal y como éstos lo definen.

En la racionalidad comunitaria, existe en combinación con el capital privado, el capital público y el capital colectivo de una manera muy diferente a la de la visión instrumental —capital público sirviendo a los capitales privados y colectivos— de los MIT. Y aunque hoy en día la

distinción entre capital «privado» y «público» se ha enturbiado, está claro que política y analíticamente continúa siendo muy relevante. La distinción entre capital público y privado en lo que respecta a la atribución de sus respectivos papeles en el orden económico ha dejado de estar claramente definida. La transformación del estado desde una estructura jerárquica vertical de arriba abajo a una gobernanza cooperativa necesita una redefinición de lo qué es público y de lo qué es privado, y de como lo «colectivo» debería ser añadido a el análisis.

Para comprender su significado completo en el contexto del desarrollo comunitario, la distinción entre público, privado y colectivo debería ser realizada desde el punto de vista de la satisfacción de las necesidades colectivas y de los que detentan la propiedad o el control del capital.

En términos de necesidades, es importante distinguir entre necesidades privadas y colectivas. Las necesidades privadas, son privadas en el sentido de que corresponden a las necesidades básicas del individuo y de su familia, sin necesariamente hacer referencia a la comunidad en general o a la sociedad y sus propias necesidades. La alimentación, la vivienda y la vestimenta representan necesidades privadas, pero la educación, la cultura, la protección contra enemigos, el transporte, la sanidad, etc. son necesidades colectivas ya que están enraizadas en la vida comunitaria y tienen una dimensión social. Por ello, una respuesta colectiva a estas necesidades es más adecuada en términos de justicia e igualdad.

Una familia o una empresa privada satisfacen sus propias necesidades, comprando bienes y servicios en el mercado o

mediante otro sistema de asignación y distribución de recursos. Estos agentes llevan a cabo tal intercambio gastando un ingreso. Pero ¿qué ocurre cuando las necesidades privadas no pueden ser satisfechas a través de un mercado, por ejemplo, cuando los agentes privados no tienen poder adquisitivo? Cuando esto ocurre las personas vuelven a la autosuficiencia, a LETS o a los sistemas sociales y democráticos de mercado: en primer lugar al estado y a sus agencias de redistribución. Los agentes públicos y colectivos tienden a satisfacer necesidades privadas cuando el mercado es incapaz de revelarlas, en primer lugar porque los agentes privados no tienen el poder adquisitivo para expresar su demanda y hacerla efectiva adquiriendo los bienes que las satisfacen. En este aspecto, las necesidades privadas pueden ser satisfechas por agentes privados, colectivos o públicos (capitales). Más adelante insistiremos en la distinción entre los dos últimos.

En cuanto a las necesidades colectivas, prever qué tipo de capital podría satisfacerlas es una tarea todavía más difícil. En principio, cualquier agente sea privado o público que pueda alcanzar las economías de escala necesarias para afrontar la indivisibilidad de muchos bienes y servicios públicos es técnicamente viable. En realidad y en especial en el contexto actual de hegemonía neoliberal, los presupuestos públicos dan prioridad al gasto público en la provisión de bienes y servicios colectivos. Los generosos presupuestos públicos para obras públicas, *marketing* de promoción de ciudades, proyectos culturales, etc., hacen que este «mercado» de bienes y servicios colectivos sea suficientemente atractivo para que el sector privado se convierta en su suministrador, promotor y proveedor.

Las necesidades colectivas pueden ser satisfechas mediante la provisión de bienes colectivos por distintos tipos de agentes regulados y supervisados por el estado. Estos bienes son «públicos» en el sentido de que los usuarios no pagan, al menos no completamente ni directamente, por acceder a ellos.

Pero hoy en día la distinción entre capital público y privado ya no es suficiente para cubrir un universo de propiedad mixta, control participado y acuerdos cooperativos que se han establecido para satisfacer una amplia gama de necesidades. La gobernanza (colectiva) y la propiedad colectiva llegan más allá del ámbito del estado. Por ello también hacemos la distinción entre capital público y colectivo. El capital público es cualquier combinación de capital estatal con capital privado, diseñado para satisfacer las necesidades privadas y colectivas por medio de un sistema de asignación distinto al sistema de mercado capitalista o diseñado para controlar o reorientar las funciones del sistema de asignación/distribución de mercado. El capital privado, en cambio, siempre busca el mayor rendimiento posible de sus inversiones, por lo que el papel del estado es en la mayoría de las veces, el control de las condiciones tanto de la adquisición como de la distribución y asignación de bienes y servicios. Por último, el capital colectivo es más amplio y flexible que el capital público, dado que obedece a una lógica de comunidad desde el punto de vista de su composición y de su racionalidad inversora.

El capital colectivo puede incluir capital estatal con una mínima participación de todos los agentes implicados, así como una asociación de capitales privados basados en los principios de reciprocidad y solidaridad. Estos capitales no sólo están enmar-

cados por la competencia del mercado sino también por otras normas de coordinación socioeconómicas. Los capitales privados a los que nos referimos aquí están desconectados de la lógica de «máximo beneficio en la inversión» que prevalece en la asignación de recursos de mercado. La inversión está guiada en este ámbito por principios éticos donde la satisfacción de las necesidades es considerada como una medida alternativa a la mera eficiencia del capital. Las inversiones del capital colectivo pueden hacerse para beneficiar a todos los miembros de una comunidad o a grupos específicos dentro de ésta, que están excluidos de los beneficios de la lógica de rentabilidad de mercado.

Estas inversiones colectivas están en la mayoría de los casos compuestas de otro tipo de agentes diferentes a los expuestos en los MIT: departamentos públicos para la integración social, agencias colectivas de la vivienda, promotores inmobiliarios con motivaciones sociales, administradores de Parques Naturales, comunidades de vecinos con sus propias agencias para el desarrollo, etc. Todos ellos invertirán en actividades que sirvan a las necesidades que sólo son marginalmente satisfechas por el mercado. Por ello, si un MIT siguiera una lógica comunitaria, no sólo sería capaz de ampliar su gama de agentes, sino de forma especial, la plétora de agendas estratégicas de desarrollo, que se verían transformadas y reorientadas por el enfoque sociocultural, socioeconómico, y de innovación sociopolítica.

4.1.2. *Nuevos criterios para la producción y distribución*

En la propuesta de los MIT, el criterio principal para decidir sobre inversiones es

la rentabilidad de la inversión y la comercialidad de los bienes de consumo serán producidos. En la lógica de la comunidad, la variedad de criterios es mucho mayor. La lógica de la comunidad está enfocada hacia la satisfacción de necesidades básicas y la innovación institucional que entraña debe conseguir este mismo objetivo. La conexión del desarrollo de nuevas actividades con la innovación institucional es tan antigua como las mismas economías regionales y urbanas. La escuela histórica alemana ya ofreció aportaciones pioneras sobre esta materia a principios del siglo xx. El análisis de Gustav Schmoller sobre comunidades locales muestra que las necesidades locales pueden ser eficazmente atendidas localmente. Schmoller subraya el surgimiento de instituciones locales que son diseñadas para entender mejor y ofrecer respuestas a las necesidades básicas de la población local. Además lo pueden llevar a cabo de una manera más adecuada que proviniendo de altos niveles institucionales (Schmoller, 1905). De cualquier manera, la capacidad de afrontar estas necesidades también depende de la calidad de la colaboración entre autoridades locales y el estado (nacional). El contenido de esta colaboración debe ser claramente definido para ayudar a desarrollar el potencial local. La capacidad de un municipio para desarrollar actividades nuevas depende de su historia socioeconómica y sociopolítica, es decir, de su «sendero histórico». Las cualificaciones y habilidades ya existentes, pueden hacer posible que la reestructuración de industrias tradicionales obsoletas sea un éxito así como la capacidad de atraer nuevas actividades y empleos cualificados. Por supuesto, estas capacidades históricas también pueden ser transformadas. Al mismo tiempo las habilidades y

cualificaciones socioeconómicas y socio-profesionales sólo pueden ser movilizadas si la capacidad institucional de los municipios y vecindades lo permiten. En lugares dinámicos, las cualificaciones socioeconómicas y la capacidad institucional se desarrollan en relativa armonía. Éstos son los fundamentos sobre los que la comunidad en su totalidad se basa, desarrolla y transforma. Por supuesto, debemos tener cuidado de no caer en la trampa de la instrumentalidad casi automática del capital social con respecto al desarrollo comunitario, tal y como la tradición del capital social de Putnam abogaría. No basta con que las cualificaciones e instituciones se desarrollen de forma armónica para que el desarrollo comunitario ocurra de forma automática. (Véase Moulaert y Ailenei, 2005; Defilippis 2001.)

La capacidad institucional de una comunidad incluye los mecanismos relacionados con la toma de decisiones así como la estrategia y los mecanismos para llevarlas a cabo mediante políticas. También incluyen los procesos que revelan las necesidades. Es inherente a la lógica de la comunidad que el mercado capitalista sea considerado exclusivamente como un sistema revelador de necesidades «solventes» de bienes y servicios. La lógica de comunidad inserta en las políticas públicas da prioridad a otros mecanismos reveladores de necesidades y sistemas de asignación de recursos, basados en la democracia directa del vecindario y en el capital colectivo y público como proveedor de bienes y servicios. Los mecanismos de mercado incrustados en las lógicas comunitarias, pueden sin duda participar en estos sistemas. Pero poner la lógica comunitaria como prioridad tiene obviamente conse-

cuencias: en la asignación de fondos a actividades externas al «mercado sin restricciones» (*uncorrected market*); en premiar con subvenciones la producción de bienes y servicios individualizados o beneficiar la asignación de bienes y servicios colectivos.

La lógica comunitaria para identificar las necesidades y satisfacerlas, también incluye neutralizar y paralizar mecanismos de poder como es el mecanismo de mercado en una economía intensamente desigual o como es el de un gobierno estatal en el que los poderosos intereses burocráticos, sean privados o públicos (o en origen públicos pero ahora privatizados), predominan. Un auténtico control democrático y una administración pública comunitarios incluyen mecanismos de control y de toma de decisiones que tienen como objetivo contrarrestar la perversión en las relaciones del poder. En este aspecto el Estado —especialmente instituciones estatales del más alto nivel— puede interpretar un papel supervisor tal y como ya fue observado por Gustav Schmoller hace un siglo.

La sección siguiente quisiera integrar el enfoque de la revisión crítica del capital público colectivo y privado, la complejidad de los mecanismos reveladores de necesidades comunitarias y de toma de decisiones, y la multitud de actividades humanas existentes en la reproducción comunitaria, en una teoría más amplia del capital y la innovación.

4.2. Redefinir el capital y la innovación

4.2.1. ¿Qué es el capital?

Una nueva teoría del capital y de la innovación que se ajuste a la lógica del de-

sarrollo comunitario como la defendida en este artículo:

- debería incluir la tensión existente entre los intereses privados, colectivos y públicos y la existente entre la satisfacción de las necesidades individuales y las colectivas;
- debería incluir a varios tipos de capital existentes correspondientes a las esferas diversas de existencia de la humanidad: natural, biológica, sociocultural... Estos son llamados en ocasiones estratos u órdenes de existencia;
- debería apoyar a distintas actividades humanas de reproducción dentro de cada una de estas esferas: producción de bienes y servicios, consumo, distribución (económica), gobierno y gobernanza, política, comunicación y creación artístico-cultural.

Cruzar cada una de estas dimensiones nos puede llevar a trazar un interesante panel de discusiones o cuadro de mando sobre los distintos tipos de capital considerados en las agencias de desarrollo local y sus respectivos mecanismos de reproducción e innovación. Obsérvese que el término capital es usado aquí con una connotación diferente a la de la sección anterior. Aquí se refiere a la reproducción de activos de un capital dentro de una variedad de esferas de existencia y agentes de reproducción, mientras que antes nos referíamos a la propiedad, al control de los sistemas de oferta del mismo y a los agentes de reproducción. La confusión analítica que pueda generar este doble uso del término capital, se da a menudo en el análisis socioeconómico de las dinámicas de producción y reproducción.

Como no es la primera vez que un ejercicio de este tipo ha sido acometido, sabe-

mos que no hay solución perfecta a este problema de tipología. Aun así, el ejercicio es muy útil y siendo conscientes de que su resultado depende significativamente de condiciones locales e interacciones de escala (Moulaert y Ailenei, 2002) nos gustaría comenzar por la tipología que O'Hara popularizó y que ya usamos de forma superficial en un trabajo antiguo (Moulaert, Sekia y Boyabe, 1999). Pero aquí intentaremos mejorarla sacando partido de las reflexiones realizadas en la sección anterior. Preferimos volver a las raíces de la «vieja» economía institucionalista siguiendo el argumento de O'Hara (1997) que extrapolar el análisis de Veblen sobre la riqueza colectiva. Podemos ampliar el debate sobre innovación social al referirnos a diferentes tipos de capital y a las relaciones entre ellos. O'Hara:

El capital o la riqueza es generalmente la reserva dinámica de las estructuras duraderas, cualquiera que sean tales estructuras (p. 3).

O'Hara distingue entre cuatro tipos de capital: ecológico, social, humano y privado. Aunque esta clasificación merece alguna que otra crítica con respecto a su criterio estructural (colectivo frente a individual, relaciones de propiedad públicas frente a privadas, etc.), esta tipología refleja bastante bien las tensiones existentes entre los cuatro campos de desarrollo esenciales para el futuro de la humanidad. También establece las bases para la discusión del concepto de innovación que es más amplia que la representada por «el capital del sector privado».

El cuadro n.º 2 presenta las definiciones de cada una de estas categorías de capital, así como las interacciones entre las mismas.

Cuadro n.º 2

Interacción entre varios tipos de capital

Influencia De → a	Capital Ecológico	Capital Social (o Institucional)	Capital Humano	Capital de Empresa
Capital ecológico. «La reserva de todos los recursos medioambientales y ecológicos. Es una reserva dinámica que incluye la biosfera, la herencia genética, especies animales y vegetales, el clima, los ciclos naturales, y el entorno físico» (p. 3)	La reproducción del Capital-Ecosistema Ecológico	Impacto medioambiental en los patrones de interacción humana y en los sistemas de normas	Mejora de la calidad del medioambiente físico y natural - Capital creativo humano, fomentador de la salud pública	Capitalismo «Verde» - Producción ecológica y sistemas de consumo
Capital Social o Institucional. «Comprende aquellas normas, relaciones, preparativos organizativos, los cuales ayudan a unir a las personas. Un mínimo grado de confianza, respeto, dignidad y comunicación entre las personas es necesario con esta forma de capital» (p. 5)	Administración y desarrollo de normas vis-à-vis Ecosistema	Dinámicas sociales Creación de sistemas de normas	Aprendizaje y procesos de cooperación	Valorización de las dinámicas sociales en las actividades económicas
El Capital Humano está normalmente relacionado con aquellas cualificaciones y conocimientos que son capaces de ser usados de forma general, aunque el capital humano específico a la empresa y «aprendiendo haciendo» tienen una importancia considerable.	Actualización del conocimiento y habilidad existente para reproducir el medio ambiente	El impacto del conocimiento en las capacidades institucionales - Mejora en las dinámicas institucionales	Mejora en cualificaciones y en el aprendizaje	Valorización de un sistema empresarial de capital humano
Capital Empresarial esta categoría incluye «la creación de estructuras duraderas que sean resilientes ¹ , corporaciones, maquinaria, fábricas, almacenes de herramientas, edificios e inventarios» (p. 10)	Inversión en eco-económicos	Codificación del capital institucional en una lógica económica	Entrenamiento y formación de la mano de obra orientado a la actividad económica	Inversión en maquinaria, fábricas, etc.

¹ El autor se refiere a Tomer (1998) el cual sugiere que el capital humano, al menos la parte «del aprendizaje organizativo» podría ser considerada como perteneciente al capital organizativo.

Fuente: Elaboración propia.

Esta subdivisión sugiere varias discusiones interesantes sobre las sinergias creadas, destrucción y sustitución posibles entre los distintos tipos de capital. Es de sobra conocido que la innovación del capital privado ha destruido gran parte del capital medioambiental. Ha habido numerosas comunidades locales cuya destrucción física fue el precio a pagar por el desarrollo del capital privado. Muchas comunidades aceptaron tal destrucción a cambio de la creación de puestos de trabajo e ingresos o incluso su mera promesa. Pero frecuentemente, el efecto de esta riqueza local fue sólo de mediana duración y pasadas unas pocas décadas, la destrucción medioambiental que sobrevino fue seguida ineludiblemente por el fracaso del capital empresarial. Y este fracaso a su vez, solo ha empeorado los problemas medioambientales, dejando tras de sí, una infraestructura degradada y unas zonas industriales deterioradas al máximo, como si fueran campos de batalla contaminados en el mismo corazón de las comunidades locales.

Menos conocidos y analizados son los intercambios (*trade-offs*) positivos o sinergias entre los diversos tipos de capital en el ámbito local: por ejemplo, regiones con un capital social excepcional y un medioambiente saludable, poseen un nivel más alto de bienestar que otras regiones con una reserva de capital empresarial mucho mayor y una renta más alta (citado por O'Hara, *op. cit.*).

El capital necesario para el desarrollo local debe ser necesariamente multidimensional. Una estrategia de innovación para una comunidad local o regional, es sólo parcialmente una estrategia de innovación del capital empresarial. Las otras

formas de capital necesitan sus propios procesos de regeneración e innovación. El máximo de sinergia sería un capital empresarial que se convirtiese en instrumento decisivo para el desarrollo de la riqueza colectiva, en el sentido de Veblen. El capital empresarial, no es por lo tanto capital empresarial privado *per se*. Para mejorar la tipología, preferimos cambiar el contenido de capital de empresa privada de O'Hara al de capital empresarial *tout court* y reservar las clasificaciones privada y pública para las relaciones sobre la propiedad o sobre el control ejercido por grupos de intereses privados o públicos, o bien por acuerdos institucionales colectivos o individuales, tanto si incluyen al estado como si no.

El análisis de las interacciones entre los distintos tipos de capital, también muestra la artificialidad de los supuestos límites existentes entre ellos. En realidad la clasificación de O'Hara es una tipología en el sentido literal de la palabra, con borrosas superposiciones entre los tipos de capital. El «capital social» recibe un contenido semántico muy amplio y es susceptible de interpretaciones alternativas (Bourdieu, 1977; citado por Healey 1997; Putnam, 1993; Defilipis, 2001; Moulaert y Ailenei, 2002). Healey evita el uso del término, debido a su «uso confuso y extenso» pero la razón principal tiene que ver con que:

(...) en cierto sentido, es sólo un término *portmanteau* para volver a enfocar las relaciones sociales, la cultura y la sociedad civil de manera comprensible a la cultura del análisis económico... (p. 7).

Healey sugiere reemplazarlo con el término «capital institucional» para así incluir los recursos de conocimientos, recursos de relaciones y capacidad de

movilización, conceptos todos ellos combinados por Innes (1997).

Para estar en sintonía con la visión comunitaria del desarrollo espacial y la innovación expuesta en este artículo, la historia de la localidad, la relaciones de poder y las escalas espaciales deben ser incluidas en el análisis de la interacción entre los tipos de capital: el capital tiene una historia, escalas espaciales y está enraizado en las relaciones de poder, incluyendo las tensiones entre lo privado y lo público, entre el control colectivo y el control individual. La «reserva dinámica de estructuras duraderas» es un concepto espacial y sociopolítico y debe ser teorizado como tal. La dependencia del «sendero histórico» (*path dependency*) incluye mucho más que el proceso de cambio institucional propuesto por la economía neoinstitucional (North 1990); lo que si incluye, es una trayectoria del desarrollo del sistema local en todas sus dimensiones y escalas espaciales (Moulaert *et al.*, 1994; Moulaert y Leontidor, 1995; Moulaert, 1996). Esta postura ontológica tiene consecuencias significativas para la metodología del análisis regional (Moulaert, 1995).

El cuadro n.º 2 ha sido diseñado como si cada tipo de capital tuviese (parcialmente) una lógica autónoma, la cual puede crear sinergia al imbricarse con otros tipos de capital. Esta lógica es positiva: el capital humano puede iluminar el conocimiento sobre el medio ambiente y así contribuir a una mejora del capital ecológico; el capital institucional puede fomentar procesos de aprendizaje para enriquecer el capital humano, etc. Por supuesto estas «mejoras» pueden recibir una orientación sólida si la visión comunitaria de desarrollo territorial se satisface realmente. Las normas y los objetivos para la eco-

logía, las relaciones sociales, la solidaridad, la producción y distribución de activos, etc. deben ser claramente definidos. En la visión social del desarrollo territorial, las dinámicas de las distintas formas de capital deben ser orientadas en conjunto y apreciando su impacto global e interacciones; las ventajas y desventajas relativas entre las propuestas deben ser evaluadas. Por ejemplo, una comunidad local puede elegir entre invertir menos en los proyectos de regeneración urbanos a gran escala y gastar más recursos en decisiones que favorezcan a los barrios, incluyendo escuelas primarias, servicios sociales y viviendas sociales de calidad.

4.2.2. *Pero, ¿qué significa invertir o invertir en algo?*

Se puede invertir en cualquiera de los cuatro tipos de riqueza o capital con el propósito de regenerar el capital propio o los otros modos de capital. Por ejemplo, puede haber inversiones en capital empresarial para producir bienes de consumo más fáciles de lanzar al mercado; pero puede haber también inversiones en capital empresarial con el propósito de tener un medio ambiente más saludable o mejorar la calidad de las capacidades y las habilidades técnicas de la mano de obra. En la lógica de la interacción semiautónoma de los diferentes tipos de capital, las inversiones en un tipo de capital no necesitan necesariamente seguir la lógica de ese capital en cuestión. Los capitales deberían ser reinvertidos no sólo para regenerarse (más capital empresarial para acumular más capital empresarial, siguiendo el esquema del circuito de reproducción ampliada del capital de Marx, o más capital ecológico para aumentar la calidad del medio ambiente natural) sino también para establecer siner-

gias creativas con otros tipos de capital. Por lo tanto las decisiones sobre inversiones deben incluir los diversos tipos de capital. Las evaluaciones sobre su uso combinado o movilización conjunta, se han hecho absolutamente necesarias.

Lo que aquí está en juego puede explicarse a través de los estudios sobre el impacto medioambiental: ¿Cual es el coste y el beneficio del capital ecológico si el capital empresarial se expande?, ¿Cuánto capital ecológico puede ser preservado si la expansión del capital empresarial es restringida o guiada por objetivos de protección medioambiental? Pero los estudios sobre el impacto medioambiental son sólo usados aquí como un punto de referencia, ya que en el método de O'Hara tal y como lo aplicamos aquí, los otros tipos de capital, poseedores de su propia lógica, están igualmente implicados. El equilibrio de sinergias y el uso de otros tipos de capital por unos y otros da como resultado una solución de cuatro avenidas, por Ej.: el capital humano puede expandirse a medio o a largo plazo; pero a corto plazo debería haber una asignación de la mano de obra necesaria para la reproducción de todo tipo de capitales. Dada la desigual disponibilidad de personal cualificado, no todos los tipos de capital pueden reproducirse fácilmente. Por ejemplo, a corto plazo habrá probablemente escasez de capital humano para mantener un capital ecológico e institucional y un excedente de ciertos tipos de capital humano apropiado para el empleo del capital empresarial.

La inversión en capital humano debería no sólo ser un objetivo individual, sino también una estrategia colectiva y pública. Las diferentes capacidades técnicas necesitadas de acuerdo con la diversidad de lógicas de capital deberían ser acomen-

tidas y desarrolladas mediante planes y acciones educacionales individuales y colectivos. La sociedad no sólo necesita directivos e ingenieros para el capital empresarial sino también para la reproducción de otros tipos de capital, incluyendo el capital humano (educación, formación) y el capital institucional (incluyendo relaciones de gobernanza, capacidad institucional, etc.). Consideraciones similares pueden hacerse igualmente respecto de la asignación y reproducción de otros tipos de capital: se necesita capital institucional para la buena gobernanza de las comunidades y de las empresas; el capital humano necesita preservarse a través del aprendizaje; y el capital ecológico necesita su específico capital humano e institucional para asegurar su preservación y regeneración .

Por lo tanto, en la lógica comunitaria de desarrollo territorial hay muchos tipos de capital implicados con sus respectivos agentes y sus organizaciones: esto es lo que hemos podido extrapolar de la propuesta de O'Hara. Como en otras propuestas de la economía clásica, en el método de O'Hara la reproducción de capital se deja en manos de los circuitos de capital que continúan moviéndose de acuerdo con su propia lógica y en interacción con la lógica de otros tipos de capital. Pero la reproducción es sistémica, casi en el sentido determinista y funcional del término: tiene en cuenta las dependencias solidarias, causales o específicas entre los distintos tipos de capital. No hay dinámicas que reflejen el proceso específico de toma de decisiones de individuos y organizaciones, de agentes individuales, colectivos o públicos que son los portadores de la reproducción e innovación en estos circuitos. Incluso el capital institucional responde a una lógica sistémica de circuito, que no explica al de-

talle ni claramente la interacción entre instituciones y organizaciones. Trataremos de superar la determinación global sistémica que no incluye a las dinámicas institucionales y a las agencias individuales y colectivas observando la naturaleza real de la innovación en la lógica comunitaria del desarrollo territorial.

4.2.3. Una lógica comunitaria de innovación

¿Que significa la innovación para cada una de estas categorías de riqueza colectiva? Para salir del círculo tautológico del enfoque sistémico (los circuitos de reproducción semiautónomos de cada tipo de capital que mutuamente se condicionan e interactúan) que nos lleva a una definición de la innovación como una forma más avanzada de reproducción del *stock* de capital, nos centraremos explícitamente en la innovación social e institucional, esto es en la innovación del capital social e institucional. Con este fin dinamizamos los conceptos de innovación social e institucional introduciendo la doble dimensión de innovación social expuesta en la Sección 2.^a. De acuerdo con la Escuela Histórica Alemana y especialmente con Schmoller, hace más de un siglo, las instituciones surgen para cubrir necesidades humanas (aquellas que no son satisfechas por el mercado). Éstas serán política y económicamente relevantes en la medida en que cumplan este objetivo, lo que quiere decir que su existencia y duración están condicionadas por el papel que les incumbe de satisfacer necesidades (Schmoller, 1905; Nussbaumer, 2002). La innovación social se traduce entonces como innovación en las relaciones sociales de gobernanza, combinada con la satisfacción de necesidades básicas tal y como han sido reveladas a su vez por

las nuevas relaciones de gobernanza. Dicho de otra manera: la innovación en el capital institucional significa en primer lugar innovación en procesos reveladores de necesidades, formas de cooperación, comunicación y buen gobierno. Estos procesos están orientados hacia un proceso revelador de las necesidades específicas que la regeneración de cada tipo de capital necesita en interacción con los otros.

Por lo tanto, la innovación es en primer lugar institucional y social, las decisiones sociales y los procesos institucionales deben ser adaptados para revelar mejor las necesidades básicas y adoptar los procesos que podrían satisfacerlas⁴. Las necesidades básicas están hasta cierto punto vinculadas al contexto y a la comunidad, los procesos reveladores de necesidades están incardinados a la innovación institucional en un contexto de comunidad.

¿Que significa esto para la innovación de los otros tipos de capital? Varias consecuencias que serán desarrolladas con detalle más tarde, son relevantes:

- a) No solo la lógica competitiva del mercado sino una lógica más amplia del desarrollo comunitario nos llevará a los procesos de innovación para los diferentes tipos de capital. El capital humano también sirve para gobernar, asistir, ser artísticamente creativo, coordinar servicios sociales, etc., a fin de mejorar la cohesión social (capital institucional) de comunidades locales y regionales. ¿Se convertirá el capital humano en capital humanitario?

⁴ El autor se refiere a Tomer (1998) el cual sugiere que el capital humano, al menos la parte «del aprendizaje organizativo» podría ser considerada como perteneciente al capital organizativo.

- b) El fin del determinismo tecnológico. Serán las normas de las instituciones sociales en vez de los imperativos de la tecnología, las que encabezan los procesos de innovación. Como muchos analistas de los MIT han señalado, incluso el capital empresarial ha sufrido el sesgo tecnológico que ha despreciado la importancia de la innovación social e institucional para mejorar la calidad de las empresas y de sus niveles de productividad y eficiencia.
- c) La revalorización del capital ecológico. La reproducción del capital ecológico ya no está considerado como una carga inevitable para la supervivencia de la sociedad y de la economía, sino como un componente esencial en toda regla del desarrollo comunitario. El capital ecológico forma parte de la riqueza colectiva de una comunidad, que busca la salud de sus individuos y de la colectividad y un medioambiente que fomente la interacción social más creativa «gobierno sano en un medioambiente sano».
- d) La organización de los procesos de innovación: aquí es donde se encuentra el desafío para el futuro de la sociedad y sus comunidades. Se trata de una lógica de múltiples agentes, pero orientada hacia una visión de innovación comunitaria, que debería ser traducida en sistemas de innovación visionaria a todos los niveles espaciales. Existe una gran necesidad de una nueva utopía que inspire nuevas propuestas respecto a estrategias de innovación políticas y redes de contactos. Palabras provocativas y en boga podrían ser: laboratorios de capital social,

aprendizaje trascendente del conocimiento científico, arte como proceso creativo, solidaridad como norma económica, cultura de solidaridad comunitaria, formas de gobierno basadas en la comunicación, y gobernanza corporativa.

4.3. Consecuencias conceptuales

Esta visión innovadora del capital y de la innovación tiene por supuesto consecuencias con respecto al significado de los conceptos establecidos en el cuadro n.º 1, gráfico n.º 2. La creación de redes, las diferentes formas de gobernanza, el aprendizaje y la cultura por citar quizás las más importantes, reciben un significado diferente del que se les ha dado en la mayoría de lo publicado sobre los MIT. Su instrumentalidad ya no está exclusivamente dirigida a mejorar la estabilidad institucional y las dinámicas institucionales para el beneficio de un sistema de innovación de mercado. El capital y su innovación responden a una variedad de funciones y lógicas, en las que la innovación social de la comunidad tiene la hegemonía. El cuadro n.º 3 anticipa una discusión más detallada sobre lo que estos conceptos entrañan en un contexto de innovación social orientado a la comunidad.

El conjunto de relaciones socioeconómicas orientadas a la comunidad (tales como la producción y asignación) no solo están coordinadas por medio de los mecanismos de mercado, sino también por los sistemas de intercambio basados en la reciprocidad y en la asociación. La antropología económica así como la sociología económica, a menudo tratan estos

temas (Polanyi, 1994; Swedberg, 1987; Mingione, 1991; Kropotkin, 1902). La gobernanza, las redes, y el aprendizaje adquirirán una gran diversidad desde el enfoque de la comunidad; pasarán a ser parte de una organización social y estarán basados en principios creativos que no necesariamente seguirán una lógica funcional. Estos modelos implícitos de organización (¿socialización informal?) en muchas ocasiones «están ya ahí» a modo de base social de una comunidad que «ha hecho ya cosas por su cuenta» durante bastante tiempo, simplemente por reproducción de las condiciones de su existencia, sin necesidad de grandes y pomposos discursos.

4.3.1. *Cultura*

Nuestra visión del desarrollo territorial basado en la innovación social adopta la estrategia de la integración comunicativa de Mouzelis para referirse a la comunicación dentro de una sociedad multicultural. Una lógica múltiple o estrategia de integración comunicativa —término que Mouzelis adquirió de Habermas— «intenta evitar la compartimentación sin recurrir al monólogo autoritario o a las estrategias sincréticas postmodernas. Respeta la autonomía y la lógica integral de las tradiciones culturales mientras insiste en construir una *lingua franca* y con su ayuda una lengua cultural que pueda ser traducida a otra». (Mouzelis, 1999, p. 9).

Dicha estrategia incluye combatir «la comunicación distorsionada y engañosa», el respeto por lo otro y la aceptación de las limitaciones de la autonomía cultural en beneficio del funcionamiento de la democracia y el respeto de los derechos humanos básicos.

Esto no sólo significa que las diferentes etnias y culturas deberían desarrollar un lenguaje común y un sistema de comunicación, sino además que debe buscarse un nuevo equilibrio entre las lógicas existenciales. La integración cultural es sólo posible si al fundamentalismo de la lógica de mercado se le pone límites, y si otros enfoques del desarrollo económico dan respuesta a las necesidades de los diversos grupos culturales, por ejemplo introduciendo sistemas de comunicación y diseños comunitarios de desarrollo económico. La comunicación y los sistemas para la toma de decisiones deben incluir una visión holística del desarrollo que integre la visión económica, social y cultural. Ambos elementos no pueden seguir compartimentados y deben estar enraizados en la comunidad; deben incluir el peso de la influencia de las prácticas e ideas dominantes. Por ello, la visión sobre la cultura en la innovación social territorial es mucho más amplia que en los MIT.

4.3.2. *Establecer redes*

Hablando desde el punto de vista de las normativas parece sencillo diseñar una configuración de redes en la que encaje la lógica múltiple y la estrategia comunicativa de la interacción cultural en respuesta a una ontología de base comunitaria. La finalidad de las redes es la integración de lógicas existenciales y de un proyecto de emancipación. El ambiente institucional en el que una red comunitaria se desarrolla es básicamente democrático y debería actuar como un catalizador de la cooperación y la interacción con otras redes y con los agentes responsables de coordinar y ajustar agendas y acciones entre las distintas redes. Los agentes en las redes serán individuales, colectivos y

públicos representando sus respectivas lógicas de capital (empresarial, ecológico, institucional y humano). La comunicación tiene lugar mediante corrientes horizontales y reuniones democráticas colectivas, donde la información es intercambiada y las propuestas para acometer próximas acciones deben prepararse. Desde el punto de vista de un modelo humanista o comunitario todo esto suena muy bien e interesante, pero en realidad las estrategias comunicativas de las redes pueden materializarse únicamente si el capital institucional y humano de las comunidades lo permite. En otras palabras: la dependencia histórica del capital institucional y humano puede limitar el potencial para diseñar relaciones de comunidad auténticamente comunicativas.

4.3.3. *El aprendizaje*

La sociedad del aprendizaje, la región del aprendizaje, toda una vida de aprendizaje... ¿Siguen teniendo sentido estas categorías de cara a las estrategias de desarrollo y a una ontología basada en la comunidad? De acuerdo con los fundamentos de los MIT los seres humanos deberían individual y colectivamente aprender a reproducir capital humano individual, e innovar en organización, coordinación y tecnología así como en capital institucional, todo ello con el objetivo de mejorar el rendimiento de los sistemas de innovación local.

¿Pero qué significa todo esto desde la perspectiva comunitaria? Primeramente y dada la importancia del conocimiento sobre todos los tipos de capital y su interacción y la primacía de la innovación social, la manera en la que el conocimiento será organizado y «aprendido» cambiará. El conocimiento científico se convertirá en

uno más entre los diversos de conocimiento y estilos de aprendizaje existentes (Feyerabend 1975). Por todo ello, una gama de estilos de aprendizaje deberían ser introducidos y combinados. Estos estilos se refieren no sólo a los modos de conocimiento sino también a la organización social, para adquirirlos de la mejor manera. El aprendizaje colectivo y compartido, la creatividad individual, las estrategias comunicativas, los procedimientos para la toma de decisiones, la filosofía, la teoría y la práctica, etc... deberían estar completamente integradas en los modos y estrategias de aprendizaje.

4.3.4. *La gobernanza comunitaria*

En el cuadro n.º 3 hemos mencionado un número de cuestiones que son relevantes en el modo de gobierno de acuerdo a una ontología basada en la comunidad. De igual manera que a la hora de establecer «redes de conexiones», también aquí existe el peligro de crear modelos sin tener en consideración los antecedentes de las comunidades, sus grupos sociales, las organizaciones colectivas y las lógicas del capital. Crear modelos de gobierno estableciendo normas, modelos de comportamiento, maneras de relacionarse y de tomar decisiones sin tener en cuenta la trayectoria histórica del capital institucional acumulado en las localidades, es un proyecto peligroso que podría fácilmente volverse en contra del mismísimo núcleo de la propia democracia. En cualquier caso, se necesita urgentemente una nueva ola de estudios científicos, administrativos y políticos sobre el gobierno democrático comunitario; y deberían evitarse los errores de los análisis previos que fueron consecuencia de un acercamiento aséptico al tema desconectado de

Cuadro n.º 3

Nociones de las dinámicas culturales en la ontología basada en la comunidad

Nociones	Características
Redes	<ul style="list-style-type: none"> —Agentes: pertenecientes a varias esferas de la comunidad; —Agendas: posible diversidad; —Las bases de las redes: predominantemente son un factor de innovación social orientada hacia el desarrollo de la comunidad en general; —Creación de instituciones: ver la cultura en la comunidad; —Relaciones de Poder: están íntimamente unidas a las comunidades humanas y no pueden ser «racionalizadas»; necesitan un poder compensatorio, movilización y organización política; —Comunicación: véase cultura en la comunidad.
Gobernanza	<ul style="list-style-type: none"> —Mecanismos colectivos y públicos de la toma de decisiones; —Comunicación horizontal entre los agentes de gobernanza; —Coordinación de las redes de gobernanza; —Nuevos papeles para el sector público: promoviendo distintas lógicas de capital y su integración, I+D en la innovación social.
Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> —Aprender no es sólo un proceso racional, supone también la adquisición de conocimiento científico o saber, directamente empleado en el descubrimiento científico y su organización; —Aprender no es sólo una actividad científica: el saber y las habilidades deben cumplir múltiples propósitos o simplemente perseguir la emancipación personal y social; —La Ciencia no es la única actividad productora de conocimiento. —Existen también el arte, la poesía, la literatura, la intuición, etc. que no son conocimientos científicos. —Aprender es un vehículo para la socialización, no un monopolizador del conocimiento; —Aprender no es la única actividad capaz de desarrollar al ser humano: el proceso creativo, disfrutar, comunicarse, etc. son igualmente válidos.
Cultura de Comunidad	<p>... estrategia de integración comunitaria ... [Mouzelis]</p> <p>[...] diferentes etnias y culturas deben desarrollar un lenguaje y un sistema de comunicación, pero también un nuevo equilibrio entre sus lógicas de existencia debe ser intentado. Integración cultural es sólo posible si el fundamentalismo de la lógica de mercado es limitada, y si otras perspectivas del desarrollo económico responden a las necesidades de varios grupos culturales, por ejemplo la comunicación comunitaria y el diseño para el desarrollo. La comunicación y los sistemas para la toma de decisiones deben incluir perspectivas sobre el desarrollo económico, social y cultural enraizadas en la comunidad. Y también deben incluir las limitaciones en la influencia de la opinión dominante así como en sus aplicaciones en la práctica.</p>

Fuente: *Elaboración propia.*

la realidad y carentes de perspectiva histórica. (Véase Hillier, Moulaert y Nussbaumer, 2004).

5. LOCALIDADES, RELACIONES DE PODER Y ESCALAS DE DESARROLLO

Definir una nueva visión sobre innovación y desarrollo a escala local tiene sus riesgos. Éstos surgen de las relaciones de poder que deben ser analizadas para evitar malentendidos en el marco conceptual que aquí proponemos.

Primeramente encontramos el discurso de los defensores de las políticas sociales, que viene a decir básicamente que promocionar las iniciativas de desarrollo local conlleva como resultado inmediato la transferencia de las políticas sociales al ámbito local. En la filosofía y en la práctica del «Estado del bienestar activo» se da la tendencia a aplicar este principio de delegación o descentralización. En países que ya tienen un sistema de protección social débil (EEUU, GB, Italia en comparación con el Noroeste de la Europa Continental) el estado delega fácilmente los programas sociales a las autoridades locales y a sus ONG asociadas. Pero esto no es lo que queremos decir al promover la innovación social al ámbito local: sugerimos la necesidad de introducir innovación social en la órbita local en función de las características territoriales de las comunidades; al mismo tiempo que argumentamos y sostenemos que las políticas de innovación local pueden funcionar sólo si un sistema nacional de seguridad social sólido, amplio y extenso es mantenido y consolidado. La innovación en el gobierno local puede funcionar exclusivamente en per-

fecta concordancia con las innovaciones introducidas en los gobiernos nacionales y globales y en los sistemas de protección y seguridad social. (Moulaert *et al.* 2000 Cáp. 6). Y estas innovaciones deberían proseguir su búsqueda de un sistema político democrático que funcione cada vez mejor, en vez de suplantarlos con ONG privadas o erosionándolo con la transferencia de competencias nacionales a escala local y a las agencias y organismos económicos internacionales (Swyngedouw, 2000). Por ello, promocionar comunidades locales como medio apropiado para la innovación social implica hacer hincapié en las garantías políticas y sociales que podrían ser satisfechas en el ámbito nacional y cubiertas por el estado, aunque la práctica real muestra con frecuencia un retraimiento del estado y de las instituciones estatales de su responsabilidad en la protección social.

En segundo lugar, debemos considerar el papel de las relaciones de poder y de sus escalas espaciales. Cumbers, MacKinnon y McMaster (2003) han señalado la negligencia del poder político en los recientes cambios institucionales en la geografía económica. La misma observación se puede aplicar para los MIT, los cuales pueden considerarse hasta cierto punto una ramificación espacial del Nuevo Institucionalismo en la economía (Moulaert y Sekia, 2003). La ontología de desarrollo de la región social toma en consideración la articulación espacial de las relaciones de poder existentes. Las fuerzas políticas no pueden ser identificadas sólo localmente. Un buen alcalde, un grupo de concejales dinámicos, un sector civil colaborador y profesional pueden suponer auténticos recursos para la innovación social local, tal y como muchos casos que

han sido estudiados nos muestran. Pero estos casos también revelan la única posibilidad que la innovación social tiene de ser implantada en el ámbito local es si las redes de apoyo, incluyendo agentes públicos y estatales y otros niveles institucionales, participan y apoyan permanentemente. Los mejores sistemas federales en Europa parecen ser los mejores catalizadores del desarrollo local tal y como demostramos en un estudio previo (Moulaert *et al.*, 1994). No obstante, hay que recalcar que esto último es cierto, siempre y cuando se compartan al menos parcialmente las mismas metas, objetivos y agendas políticas entre los distintos agentes estatales e instituciones implicadas, y sólo si los niveles locales y regionales tienen competencias políticas efectivas.

De lo contrario, si se dan situaciones en las que los responsables de la toma de decisiones se obstruyen entre sí o incluso paralizan las acciones tomadas, continuarán erosionando la credibilidad de los agentes estatales y públicos, a la vez que aumentará más el atractivo para continuar con la privatización de los servicios públicos. Nuevamente debemos ser conscientes de que la descentralización o transferencia de competencias es sólo una parte de nuestro esquema de trabajo que está esencialmente enfocado a revelar y satisfacer necesidades existenciales de más calado.

Por tanto, la descentralización o transferencia de competencias puede ser un divertimento estratégico tendente a promover un retraimiento de la responsabilidad estatal, dada la tendencia ideológica neoliberal dominante, la cual debe ser valorada de forma muy crítica. Consecuentemente cuando defendemos la lógica de desarrollo basada en la comunidad, no debemos

creer inocentemente en un estado benevolente que automáticamente apoyará estrategias de innovación social de cierta transcendencia.

Los estados se mantienen como maquinarias políticas, que únicamente se pondrán en marcha si son estimuladas a ponerse a trabajar por los movimientos sociales y políticos que operan en los diferentes niveles institucionales y territoriales. Es por esto, que los sindicatos, las organizaciones políticas de dimensión nacional, así como las nuevas organizaciones socioculturales supralocales típicas de la era moderna, mantienen su relevancia dentro de las dinámicas del gobierno postmoderno. Por supuesto, muchas de ellas están necesitadas de serias reorientaciones que hagan hincapié en la profundización de su democracia interna para hacerla salvable y de programas de acción con mayor amplitud de objetivos y miras (Ej.: los sindicatos deben movilizarse progresivamente en favor del desarrollo sostenible; luchar por problemas medioambientales y dar más poder a las agrupaciones de los trabajadores de las fábricas).

Pero las relaciones de poder no se encuentran en la arena política únicamente. Está claro que los agentes más poderosos hoy en día pertenecen al mundo de los negocios. Capital financiero, grandes compañías, etc., muy a menudo se oponen fuertemente a la innovación social local. Las razones para esta oposición son de naturaleza diversa: la supuesta competencia desleal e injusta de las autoridades locales y regionales y de las ONG, las diferentes prioridades presupuestarias, los conflictos de interés sobre la propiedad y el uso del espacio urbano, la confianza ciega en las estrategias urbanas neoliberales de renovación urbana,

etc. Los instrumentos usados para el bloqueo de estrategias de innovación social son: el rechazo a participar, el control ideológico y técnico por parte de la comunidad empresarial del debate económico público y de los presupuestos de desarrollo, la publicidad de los distintos intereses y el conflicto que ello implica entre el mundo de los negocios y el mundo de la política, etc. Afortunadamente en algunos casos, el mundo de los negocios actúa de una manera más positiva y la llamada a la «responsabilidad social corporativa» se vuelve día a día más fuerte⁵. Pero cualquiera que sea la actitud de las comunidades de empresarios, su papel en el desarrollo de las agendas locales dependerá mucho de la fortaleza de los movimientos que impulsan el cambio social.

Finalmente, las distintas escalas geográficas no sólo se enfrentan e interactúan en el plano del poder, sea económico o político, sino también con la organización y estructura de *input-output* del desarrollo de iniciativas. En el mundo en el que vivimos ya no tiene sentido definir estrategias locales, sin reconocer antes las diferentes (e interconectadas) escalas espaciales de todos los agentes e iniciativas que promueven y participan en los proyectos de desarrollo local. Por ejemplo y especialmente en la economía social sería poco realista definir mercados para productos, *inputs* y fuerza de trabajo exclusivamente en términos locales.

Cualquier iniciativa, sin importar lo modestas que sus ambiciones tecnológicas puedan ser, estará conectada al mundo exterior. En otras palabras, las iniciativas

para el desarrollo comunitario también depende de la capacidad de los agentes para hacerse miembros de idóneas redes supralocales capaces de ofrecer apoyo y guía para hacer las cosas. Por lo tanto, la innovación social local también significa innovación en las relaciones entre agentes y en las organizaciones existentes en las diferentes escalas espaciales. Si el propósito es mejorar la calidad de las relaciones sociales entre los agentes de cambio implicados, deberían revisarse los modos de comunicación y coordinación entre los diferentes niveles de gobernanza, el intercambio de información, las agendas de apoyo mutuo, los círculos de expertos, etc.

6. CONSECUENCIAS PARA LAS AGENDAS DE INVESTIGACIÓN

En este artículo hemos establecido las bases de un enfoque basado en la comunidad con el fin de lograr la innovación y el desarrollo de localidades y regiones. El discurso que hemos desarrollado adopta ideas claves de un amplio número de corrientes en las ciencias sociales: la llamada economía evolucionista, la sociología económica, la antropología económica y la economía social. Aunque los eslabones que unen estas ideas han sido cuidadosamente estructurados alrededor del concepto de innovación social (la satisfacción de necesidades básicas, la innovación en las dinámicas de gobierno); la propuesta de desarrollo territorial basado en la comunidad que aquí hemos presentado es una alternativa para los MIT y exigirá más investigación científica, así como una extensa discusión sociopolítica.

En el desarrollo territorial basado en la comunidad conceptos como cultura, ca-

⁵ Véase el reciente Artículo Verde de la Unión Europea en «promover un Marco Europeo para la responsabilidad social corporativa», Bruselas, 2001.

pital, gobierno, redes, estrategias de innovación o cambio organizativo reciben un significado renovado. Será esencial completar estos nuevos significados por medio de una discusión filosófica, análisis teóricos, estudios empíricos de casos reales y una buena síntesis de los tres. El enfoque que se ha defendido aquí es similar al método usado en el proyecto de la Unión Europea SINGOCOM, donde el trabajo sobre un «Modelo Alternativo para la Innovación en la Gobernanza Local» se construye a partir de una síntesis de una visión del futuro de la sociedad, las reflexiones teóricas de la economía social local y la sociedad civil y de estudios de casos de estrategias⁶ de desarrollo local. El potencial socialmente innovador de la economía social es en sí importante y más aún, si está completamente enraizado en la cultura local, tanto social como políticamente (Moulaert y Ailenei, 2002).

En una investigación reciente sobre la importancia de la cultura y las instituciones locales se presenta un marco teórico que liga la innovación social con las culturas locales (Nussbaumer, 2001): en ella se defiende que muchas iniciativas de desarrollo alternativo o iniciativas en el ámbito de la economía social que intentan mejorar la calidad de las relaciones socioeconómicas locales, reactivan tradiciones históricas y muestran que el desarrollo de las relaciones socioeconómicas es mucho

más eficaz cuando se encuentra inmerso en la cultura local. Por ejemplo, la financiación basada en la solidaridad de los pequeños proyectos en el Norte de Francia, deriva de una fuerte tradición de la clase obrera que viene desde la época industrial. La conexión entre trayectorias históricas, patrones de conducta y modelos locales, y la innovación social plantea desafíos importantes para el desarrollo de las investigaciones teóricas en este campo.

Desde una perspectiva más amplia, el análisis del desarrollo basado en la comunidad debería estar ligado a otras investigaciones sobre el desarrollo. Para tener en cuenta las necesidades existenciales de la población hace falta una revisión profunda de la posición epistemológica de las ciencias sociales. Es necesario una indagación filosófica de las implicaciones de una epistemología de tipo existencial, de sus presupuestos, que se basan de alguna manera en integrar la tensión existente entre la necesaria objetivación científica y los conflictos y demandas existenciales. Esta epistemología requiere tener en cuenta en sus análisis la pugna entre dos planos distintos de la realidad. Para tratar con estas tensiones es necesario que el científico sea consciente de su posición en el proceso social y de quiénes son los lectores de sus artículos. La ontología presentada en este artículo pretende ofrecer un primer paso en esa dirección.

⁶ Ver página web FRAMEWORK 5 PROJECT SINGOCOM: <http://users.skynet.be/bk368453/singocom/index.html>.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AYDALOT, Ph. (1986): *Millieux innovateurs en Europe*. (Innovative «Milieux» in Europe). Paris: GREMI.
- BECATTINI, G. (1987): *Mercado e forze local: il distretto industriale*. Bologna: Il Mulino.
- BRUYN, S.T. and MEEHAN, J. (eds.) (1987): *Beyond the Market and the State*. Philadelphia: Temple University Press.
- BUCHANAN, J.M. (1991): *Constitutional Economics*. Oxford and Cambridge, IEA Masters of Modern Economics series, Mass.: Blackwell, 17-28. Publicado anteriormente: (1981).
- BUCKINGHAM-HATFIELD, S. y EVANS, B. (eds.) (1996): *Environmental Planning and Sustainability*. Chichester: John Wiley and Sons.
- COOKE, Ph. (1996): «Reinventing the region: firms, clusters and networks in economic development», in DANIELS, P. and LEVER, W. (eds): *The global economy in transition*. Harlow: Longman.
- COOKE, Ph. and MORGAN, K. (1998): *The Associate Region*. Oxford: Oxford University Press.
- CUMBERS, A.; MACKINNON, D. and MCMASTER, R. (2003): «Institutions, Power and Space. Assessing the limits to institutionalism in economic geography», *European Urban and Regional Studies* 10(4): 325-342.
- DEFILIPPIS, J. (2001): «The myth of Social Capital in Community Development», *Housing Policy Debate*, 12(4): 781-806.
- EDQUIST, Ch (ed.) (1997): *Systems of Innovation*. Technologies, Institutions and Organizations. London: Pinter.
- FEYERABEND, P. (1975): *Against Method*. New York: New Left Books.
- FISHER, A.T.; SONN, C.C. and BISHOP, B.J. (eds) (2002): *Psychological Sense of Community: Research, Application and Implications*. New York: Kluwer Academic and Plenum Publishers.
- FRIEDMAN, J. (1992): *Empowerment. The politics of alternative development*. Cambridge/Oxford: Blackwell.
- HEALEY, P. (1997): *Collaborative Planning. Sharing places in fragmented societies*. Macmillan, London.
- HILLER, J.; MOULAERT, F. and NUSSBAUMER, J. (2004): «Trois essais sur le rôle de l'innovation sociale dans le développement spatial», *Geographie, Economie, Société*, to be published.
- HODGSON, G. (1999): *Economics and Utopia: Why the learning economy is not the end of history*, Economics as Social Theory series. London and New York: Routledge.
- INNES, R. (1997): «Takings, Compensation and Equal Treatment for Owners of Developed and Undeveloped Property», *Journal-of-Law-and-Economics*: 40(2), 403-32.
- KROPOTKIN, P.A. (1902): *Mutual Aid: A Factor of Evolution*. Reprinted by Allen Lane in 1972.
- LAVILLE, J.-L. (dir.) (1994): *L'économie solidaire, une perspective internationale. (Solidarity Economics: an international perspective.)* Paris: Desclée de Brouwer.
- MACKINNON, D.; CUMBERS, D. and CHAPMAN, K. (2002): «Learning, innovation and regional development: a critical appraisal of recent debates.» *Progress in Human Geography* 26, 3: 293-311.
- MINGIONE, E. (1991): *Fragmented Societies. A sociology of Economic Life beyond the Market Paradigm*. Oxford: Basil Blackwell.
- MOULAERT, F. (1995): «Measuring socioeconomic disintegration at the local level in Europe: an analytical framework», in ROOM, G. (ed.): *Beyond the threshold. The measurement and analysis of social exclusion*. The Policy Press, Bristol.
- MOULAERT, F. (1996): «Rediscovering spatial inequality in Europe: building blocks for an appropriate "regulationist" analytical framework». *Environment and Planning D: Society and Space* 14, 155-179.
- MOULAERT, F. et al. (2000): *Globalisation and Integrated Area Development in European Cities*. Oxford University Press, Oxford.
- MOULAERT, F. and AILENEI, O. (2005): *Social economy, économie solidaire and third sector: a survey*. Urban Studies, forthcoming.
- MOULAERT, F.; DELLADETSIMA, P.; LEONTIDOU, L. et al. (1994): *Local Economic Development: a pro-Active Strategy against Poverty in the European Community*. Lille, Final Report for the European Commission, DG V.
- MOULAERT, F. and LEONTIDOU, L. (1995): «Localities desintegrated and strategies de lutte contre la pauvreté (Disintegrated localities and strategies against poverty)», *Espaces et Sociétés* 78, 35-53.
- MOULAERT, F.; SEKIA, F. and BOYABE, J.B. (1999): *Innovative region, social region? An alternative view of regional innovation*, Ifresi, Lille.

- MOULAERT, F. and SEKIA, F. (2003): «Territorial Innovation Models: a Critical Survey», *Regional Studies* 37 (3): 289-302.
- MOULAERT, F. and WILLEKENS, F. (1984): «Regional Industrial Policy in Belgium: Towards a New Economic Feudalism?», in MUEGGE, H., STOHR, W. et al (eds): *International Economic Restructuring and Regional Community*, Aldershot: Avebury
- MOUZELIS, N. (1997): «Conceptualising complexity on the sociocultural and educational levels», paper presented at the EAEPE conference, Athens.
- MUEGGE, H.; STOHR, W. et al (eds.) (1984): *International Economic Restructuring and Regional Community*, Aldershot: Avebury.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- NUSSBAUMER, J. (2001): «The Heritage Of Historical Tradition In Early German Spatial Economics: Empirical and Historical Approaches Of Space and their Contemporary Relevance», paper presented at the Annual Conference of the ESHET, Darmstadt, 23-25 February 2001
- NUSSBAUMER, J. (2002): PhD Thesis «Le rôle de la culture et des institutions dans les débats sur le développement local: la contribution de l'École Historique Allemande» (The role of culture and institutions in the debates on local development: the contribution of the German Historical School). Lille: University of Lille I, Faculty of Social Science.
- O'HARA, Ph. (1997): *Capital, the Wealth of Nations, and Inequality in the Contemporary World*. Department of Economics, Curtin University of Technology, discussion paper.
- POLANYI, K. (1994): *The Great Transformation* (New York: Holt, Rinehart and Winston).
- PORTER, M. (1996): «Competitive advantage, agglomeration economics and regional policy», *International Regional Science Review* 19, 85-94.
- PUTNAM, R. (1993): «The Prosperous Community: Social Capital and Public Life», *The American Prospect* 13, 35-42.
- SAEGERT, S.; THOMSON, J.P.; WARREN, M. (2001): *Social Capital and poor communities, Ford Foundation on Asset Building*, New York, Russell Sage Foundation.
- SAXENIAN, A. (1994): *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press, Cambridge.
- SCHMOLLER, G. (1905): *Principles d'Economie Politique*. (Principles of Political Economy) Paris: V. Giard et E. Briere.
- SCHRAMM, R. (1987): «Local, Regional and National Strategies», in BRUYN, S.T. and MEEHAN, J. (eds.): *Beyond the Market and the State* (Philadelphia: Temple University Press).
- STORPER, M. and SCOTT, A.J. (1988): «The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes», in WOLCH, J. and DEAR, M. (eds.): *The Power of Geography*. Allen and Unwin, London.
- SWEDBERG, R. (1987): *Current Sociology*. London: Sage.
- SWYNGEDOUW, E. (2000): «Authoritarian Governance and Politics of Rescaling.» *Environment and Planning D: Society and Space*, vol 18, pp. 63-76.