

# DESARROLLO REGIONAL, TERRITORIO Y CAPITAL SOCIAL. APUNTES SOBRE INVESTIGACIONES RECIENTES EN EUROPA Y AMÉRICA LATINA

**Francisco Báez Urbina**  
**Ivette Fuentes Molina**

*Profesores Investigadores de la Universidad Autónoma de Barcelona.*

Los valores éticos de los empresarios y de los profesionales de una sociedad son parte de los recursos productivos de la misma.

Amartya Sen

## Desarrollo regional, territorio y factores sociales

La dimensión espacial ha sido, en los últimos años, una de las contribuciones más sobresalientes en el análisis socioeconómico del último tercio del siglo XX, llegando a ser considerada como un referente fundamental de la economía y la política tanto a escala nacional como global. En efecto, los fenómenos económicos actuales han tendido hacia una nueva forma de concebir el desarrollo económico al punto de considerar la geografía como parte de la revolución que ha experimentado la ciencia económica en los últimos veinte años (Krugman, 1999).

La dimensión espacial, tanto en las perspectivas sobre el crecimiento como en las de desarrollo, se concibe de manera diferente. En relación a estas

perspectivas, y sin pretender ser exhaustivos, señalaremos una tipología aportada por Capello (2004), que considera cuatro visiones de la dimensión espacial.

- 1) El espacio físico (métrico). Incluye el paradigma de la localización y señala como exponentes a Weber, Lösch, Von Thünen, Hotelling, Alonso, Christaller, entre otros. Estas aportaciones de geógrafos alemanes<sup>1</sup> y estadounidenses,<sup>2</sup> realizadas en el siglo XIX, "no lograron llegar al eje de la cuestión espacial, ¿qué es lo que determina la aglomeración urbana y su jerarquía? El argumento de tales enfoques se basa en que la aglomeración local de productores proporciona ventajas, y que estas ventajas explican la aglomeración" (Moncayo, 2002).

- 2) El espacio uniforme y abstracto. Los modelos que se incluyen en esta visión consideran la frontera administrativa y la transferencia del modelo de crecimiento económico al regional, a saber, la teoría keynesiana y el modelo neoclásico (Isard,<sup>3</sup> Lucas, Porter-Steiner, Krugman,<sup>4</sup> Romer, entre otros).
- 3) El espacio diversificado y relacionado. Esta visión abandona el concepto de región administrativa y considera el espacio no homogéneo; se incluye la teoría del desarrollo local con nuevos elementos, a saber: las economías de aglomeración, los rendimientos crecientes, las externalidades, el distrito industrial marshalliano (DIM, en lo sucesivo), el *milleu innovator*,<sup>5</sup> entre otros.
- 4) El espacio diversificado y estilizado. Considera puntos en el espacio sin importar la dimensión territorial; se toman en cuenta las relaciones sociales y los factores culturales.<sup>6</sup>

Como se ha podido observar, la economía espacial, atendiendo los conceptos de las economías de red, la integración económica y el territorio, ha tratado de responder de diversas maneras a la siguiente interrogante: ¿qué es, en última instancia, lo que determina el desarrollo de una ciudad o una región?

Actualmente, la profundización del proceso de integración económico-tecnológico y las nuevas dinámicas económicas y territoriales (globalización, desnacionalización) están presionando para que “[...] la creciente interacción espacial [ponga] en cuestión piezas centrales del paradigma geográfico, dando lugar no a un nuevo paradigma, sino a un nuevo proceso de convergencia: la geografía económica y la economía del crecimiento, las cuales parecen confluir en el análisis de los mismos problemas, aunque con herramientas o procedimientos distintos” (Trullén, J., 2002).

Por otro lado, más allá de la actual retórica que vincula lo local con lo global, la cual pretende presentar una relación paradójica entre territorio y proceso de globalización, se está imponiendo la necesidad de un análisis profundo que ponga de relieve la íntima relación existente entre el espacio y la economía en la nueva realidad transnacional.

Al considerar los puntos 3 y 4 de la tipología presentada (el DIM) como unidad de análisis, se abre un interesante tema de debate en la teoría socioeconó-



Entre territorio y proceso de globalización se está imponiendo la necesidad de un análisis profundo.

mica, ya que nos brinda nuevas herramientas teóricas de análisis de la realidad industrial y territorial, pues dentro de su definición se encuentran alojadas consideraciones además de económicas, de tipo histórico, geográfico, social y cultural. En este sentido, desarrolla estudios desde una posición menos economicista<sup>7</sup> (la cual se atiende en este artículo), lo que implica relativizar el papel de las aglomeraciones, otorgando especial importancia al marco institucional y al capital social instalado, mismos que constituyen, asociados a la base económica propia, la capacidad productiva del territorio.<sup>8</sup> En efecto, a finales de la década de los ochenta algunos estudios de investigadores italianos<sup>9</sup> trataron de brindar una respuesta desde una vertiente distinta a la pregunta sobre los determinantes del desarrollo regional y local, atendiendo al éxito del concepto que Giacomo Becattini diera a conocer como DIM.<sup>10</sup> Este último está “caracterizado por sus relaciones de cooperación entre pequeñas y medianas empresas, y especializadas en las diferentes fases de un único proceso productivo en una o varias localidades” (Becattini, 2002). El DIM, como categoría, nace de la observación del comportamiento distintivo de pequeñas y medianas empresas, que se caracterizaban por una gran flexibilidad productiva, fuertes lazos de cooperación (confianza horizontal y capital social) y sentido de pertenencia a la comunidad empresarial.<sup>11</sup>

Sin embargo, estas formas de organización productiva que presentan los DIM, no surgen simple y

espontáneamente de la concentración productiva, ni constituyen el resultado de un diseño técnico-productivo particular, es decir, la concentración socio-territorial no es el resultado inmediato de la coincidencia en una misma área geográfica. Aspectos vinculados al contexto cultural y social de los distritos, o lo que Marshall denominó “atmósfera industrial”, constituyen elementos centrales para explicar su éxito. Según Becattini, en el DIM se producirían “condiciones de densidad de población, de dotación de infraestructura, de atmósfera industrial<sup>12</sup> que son el resultado, la causa y el efecto, de aquella parte de los rendimientos crecientes que no se explica ni por las economías internas de escala ni por las innovaciones verdaderas y propias” (Becattini, 2002).<sup>13</sup>

## El capital social

Por su parte, y por analogía a las categorías de capital físico (fijo, “herramientas”) y capital humano (variable, “entrenamientos”), el sociólogo francés Pierre Bourdieu entiende al capital social como:

[el] conjunto de recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una *red duradera de relaciones* más o menos institucionalizadas de ínter conocimiento e ínter reconocimiento; o dicho de otro modo, a la *pertenencia a un grupo*, en tanto que conjunto de agentes que poseen no sólo propiedades comunes (capaces de ser percibidas por el observador, por los demás o por ellos mismos) sino que están también unidos por vínculos permanentes y útiles. [Dichos] vínculos no pueden reducirse a las relaciones objetivas de proximidad en el espacio físico (geográfico) o incluso en el espacio económico y social porque se basan en intercambios que no pueden separarse desde un punto de vista material o simbólico y cuya instauración y perpetuación suponen el reconocimiento de dicha proximidad (Bourdieu, 2001).

En tal sentido, el capital social representaría ciertas características de las organizaciones (redes, normas, confianzas, memorias: “horizontalidad”, no jerarquía) que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo, y que incrementarían los beneficios de la inversión en capital humano y físico; es decir, “trabajar colaborativamente” sería más fácil y efectivo en organizaciones o localidades que

portan este tipo de activo, lo que convertiría las redes sociales y la confianza, tanto horizontal como vertical, en herramientas de alto rendimiento en procesos de fomento económico territorial. Uno de los precursores del uso del concepto en políticas públicas, y que es citado por una enorme cantidad de autores que escriben actualmente sobre el tema, es Putnam (1993), quien recurrió a su categoría de “tradiciones cívicas” como herramienta productiva y reproductiva vital para explicar el porqué del éxito de algunas experiencias de intervención y el fracaso de otras. El ejemplo ya clásico del autor y que, según muchos, orienta el comienzo del estudio del concepto, nos remonta a los años setenta en Italia, donde se instalaban poderosos gobiernos regionales, todos de forma idéntica, aunque con resultados diferentes. Entre las experiencias exitosas se pudieron listar como variables interventoras: conceptos de ciudadanía fuerte, tradición de compromiso electoral, cultura política y democrática desarrolladas, existencia de cultura comunitaria, alta participación en decisiones públicas, etcétera. Por el lado de las no exitosas, en cambio, se pudo observar escaso compromiso social y cultural ciudadano, sentimiento de extranjería social y política, etcétera. Desde esa perspectiva Putnam señala: “[...] el capital social, personificado en normas y redes de compromiso cívico, pareciera ser una precondition para el desarrollo económico como también para un gobierno efectivo” (Putnam, 1993).

Pues bien, si el concepto surge en los escritos sobre acción colectiva, pertenencia y consumo cultural, y en los estudios realizados sobre el desarrollo regional y la calidad de la democracia, también es preciso señalar que existe una amplia y variada literatura donde se ha trabajado el tema ya desde los años ochenta desde perspectivas distintas y en otro tipo de temáticas. Coleman, por ejemplo, lo ha trabajado en sus escritos sobre la participación en sistemas de confianza mutua, aunque también ha sido trabajado por el PNUD, la CEPAL y el Banco Mundial en diversos estudios acerca del deterioro y la regeneración de conductas asociativas y de cultura cívica<sup>14</sup> en sociedades post transición en países en desarrollo. Ahora bien, desde la perspectiva de los estudios aplicados a la práctica gubernamental y al fomento productivo,<sup>15</sup> citando a Putnam (1993), entenderemos el capital social como el conjunto de “características de la organización social, como por

ejemplo redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo [...], [el cual] aumenta los beneficios de la inversión en capital físico y humano". Para sistematizar, según Zumbado (1998), existen tres entradas teórico-políticas para desarrollar el concepto, a saber, el *asociacionismo horizontal de carácter limitado*, desarrollado por Putnam (redes de compromiso cívico entre personas y grupos que afectan la productividad de la comunidad); el *asociacionismo horizontal y vertical*, desarrollado por Coleman y Fukuyama (inclusión de organizaciones verticales más formales, la estructura social en general, como normas que regulan el comportamiento); y el *enfoque neo institucional económico*, desarrollado por North y Olson (incorpora tanto las relaciones informales, horizontales, locales, jerárquicas, como las formales, tales como las estructuras de gobierno, el régimen político, el estado de derecho, el sistema judicial, y las libertades civiles y políticas), lo que en definitiva representaría diferentes perspectivas o tipos de entradas políticas para aprehender las problemáticas encerradas en su interior (entradas que van desde las preocupaciones de derecha hasta las de izquierda; Zumbado, 1998).

### **Los tipos de capital social**

Para describir los tipos de capital social reproduciremos la tipología que establecen Durston (2001) y Flores y Rello (2001) a fin de distinguir entre las distintas acepciones y subtipos del concepto. Para Durston (2001), el capital social se puede manifestar en distintas formas, pudiéndose distinguir a lo menos cinco tipos, unos de carácter individual y otros de carácter colectivo. Los tipos que identifica son los siguientes: "el *capital social individual*: relaciones sociales con características de un *contrato diádico* con contenido de confianza y reciprocidad, y se extiende a través a redes ego centradas. Es el recurso que las personas han acumulado en sus relaciones sociales, favores que en cierto momento reclaman reciprocidad. No reside en la persona misma a nivel individual sino en las relaciones; el *capital social grupal*: extensión de las redes ego centradas que se cruzan cara a cara en un grupo, las relaciones se cruzan entre sí y se densifican conformando un grupo capaz de funcionar como equipo; el *capital so-*

*cial comunitario y de barrio*: estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal. Reside no sólo en el conjunto de las relaciones ínter personales sino en sistemas complejos, en sus estructuras normadoras, gestonarias y sancionarias; el *capital social de puente*: extensión del capital social en las formas antes mencionadas pero referida a los vínculos que dan acceso a personas e instituciones distantes, tanto horizontales como verticales; y el *capital social societal*: capital social global de las sociedades" (Durston, 2001).

Por su parte, Flores y Rello (2001) distinguen cuatro tipos de capital social: "el *capital social individual*, que es visto como la capacidad de obtener ventajas y beneficios a partir de una red de relaciones útiles; el *capital social empresarial*, que es entendido como el conjunto de recursos movilizados mediante una red de relaciones sociales extendidas, que proporcionan a la empresa una ventaja competitiva; el *capital social comunitario*, que es definido como la capacidad de actuar como colectivo en busca de metas y beneficios definidos en común. Lo esencial de este tipo de capital social es la capacidad colectiva de tomar decisiones y de actuar conjuntamente para perseguir objetivos de beneficio común, derivada de componentes de la estructura social tan diversos como la confianza, las redes, las asociaciones y las instituciones; y el *capital social público*, que es aquel que está conformado por las redes de relaciones con agentes económicos y sociales que establecen las organizaciones estatales, y que les permitan hacer más eficaz su tarea" (Flores y Rello, 2001).

Para nuestros fines, y dado el tipo de problema planteado, creemos que tanto el capital social de puente de Durston como el capital social empresarial de Flores y Rello, son los tipos de capital que permiten plantear más directamente la relación existente entre las categorías analizadas en el texto, puesto que representan dos formas de entender los componentes relacionales necesarios para generar crecimiento, desarrollo y cooperación entre el Estado y los agentes.

### **La medida del capital social**

Debido a la naturaleza de este tipo de capital, la tarea de medirlo desde la economía suele ser com-

plicada, ya que no es un factor tangible o fácilmente operable. Por ello, de manera similar a la forma de contabilizar el capital humano, para medir el capital social se utilizan variables aproximativas, pues aún no existe unanimidad en la comunidad académica sobre cuál o cuáles deberían ser las variables más adecuadas para recoger el posible efecto del capital social sobre el desarrollo regional. Además, y dado que las definiciones de capital social se plantean en términos multidimensionales, no es posible buscar una entidad invariante y universal para su medición. En ese sentido, uno de los indicadores que ha sido utilizado como aproximador en numerosos estudios es el indicador de confianza social, sin perjuicio de que actualmente se esté poniendo énfasis en la búsqueda de mejores variables de medida, relacionadas por ejemplo con: a) la cantidad de miembros en asociaciones locales y redes; b) indicadores de confianza (ínter personal y generalizada); c) calidad del marco institucional (público y privado) y adherencia a normas; d) acciones de innovación (Del Río, 2003), etcétera.

En resumen, las razones esgrimidas que obstaculizan la obtención de una única medida serían: *la inmadurez* (como concepto aún está en período de infancia), *la no-linealidad* (requiere de modelos más flexibles y multidimensionales), *la falta de datos* (a pesar de que existen diseños de encuestas con indicadores proporcionados por la investigación sociológica), la naturaleza eminentemente pública (cooperación horizontal y vertical), y *la imposibilidad teórica de asociarlo con las problemáticas actuales del desarrollo de los mercados* en sus dimensiones global, nacional, regional y local.

### ***La relación entre capital social y desarrollo regional***

Diversos estudios han tratado de explicar la relación que existe entre capital social y desarrollo regional. La pregunta a la que se atiende en ese sentido es: ¿por qué se observa que algunas regiones con características macroeconómicas y microeconómicas similares son capaces de tener diferentes niveles de desarrollo? El concepto de capital social puede ayudar a comprender esta cuestión. Actualmente existe una amplia discusión acerca de considerar al capital social como una forma tradicional de capital, como

lo son el capital físico o el humano. A ese respecto es pertinente señalar que las formas de capital se pueden entender como activos de diferentes clases, que proporcionan beneficios y que hacen los procesos productivos más eficientes.<sup>16</sup> En este sentido, es una acumulación de varios tipos de activos: sociales, institucionales, culturales, cognoscitivos y psicológicos que aumentan la probabilidad de que se generen comportamientos cooperativos (Portella y Neira, 2002).

Ahora bien, si el capital social es una variable a considerar cuando se analiza el desarrollo económico de un país o de una región, está claro que no es la única a tener en cuenta, pues es aceptado que debe existir una combinación de los distintos tipos de factores (capitales) para que haya crecimiento y éste pueda ser sostenible. Es aceptado, universalmente, que el mercado, para que funcione de manera adecuada, necesita de un marco institucional y de estilos de comportamiento que reduzcan el costo de las transacciones y que garanticen el cumplimiento y la ejecución de los contratos.<sup>17</sup> Si, además, a este contexto añadimos confianza recíproca, sentido de pertenencia a una comunidad (que comparte valores y conductas generando un clima de responsabilidad), cooperación y sinergia, evidentemente tendríamos una situación de aumento de la eficiencia de los factores productivos. En este sentido, y como ya se mencionó, una gran parte de los componentes del capital social se han identificado como cruciales para explicar el éxito y el crecimiento económico en determinadas regiones, tales como son los casos de los DIM o los *milieux innovateurs* (Cammagni, 2003), ambos caracterizados por la generación de una amplia red de relaciones de cooperación interempresariales horizontales y verticales. En ese sentido, la concentración productiva no sólo hace referencia a un conglomerado de pequeñas y medianas empresas dedicadas a un mismo sector, sino a la fragmentación del propio proceso productivo, a su vez reforzado mediante vínculos de cooperación.

### **Estudios recientes en Europa y América Latina que demuestran la relación capital social y desarrollo regional**

A continuación se hace referencia a cinco casos de estudio con incidencias de tipo microeconómico y

macroeconómico logradas en diferentes regiones de Europa y Latinoamérica. Dichos casos han sido estudiados por investigadores en las áreas de las ciencias económicas y sociales de ambos continentes, los cuales permiten ver la causalidad directa que existe entre capital social y desarrollo regional. En lo sucesivo se exponen tres tipos de casos: una experiencia que demuestra una correlación fuerte entre confianza ciudadana y crecimiento económico (Europa); dos experiencias latinoamericanas de fomento empresarial que arrojan buenos resultados en relación a la utilización del capital social instalado (México y Brasil); una experiencia exitosa de redes micro empresariales indígenas en Centroamérica (Guatemala) y, finalmente, una experiencia exitosa de redes de pequeñas y medianas empresas (Italia).

### **Capital social en algunos países europeos y crecimiento económico**

Portella y Neira (2002) cuantifican el capital social en España y en algunos países europeos a partir del estudio de tres encuestas acerca de la confianza social, concluyendo que existe una relación positiva entre el capital social y el crecimiento económico (PIB). Los datos analizados son proporcionados por la *World Value Survey*, donde la primera pregunta planteada es para analizar el grado de confianza social existente. Los datos obtenidos mostraron que el grado de confianza de los españoles se encuentra en un nivel bajo dentro de los países de la Unión Europea, correspondiendo el nivel inferior a Portugal (con 21,7% en 1996) y los niveles más altos a los países nórdicos.

Después de haber examinado el grado de confianza general, se analizaron los grados de confianza en las diferentes instituciones. Se observa, para 1996, que menos de 4% de las personas confían plenamente en el gobierno y que hay un porcentaje significativo de las mismas —aunque descendente de una encuesta a otra— que no confían en dicha institución o que se fían poco. También se aprecia un escaso interés por los temas políticos, cuando más de 60% de los españoles encuestados dicen que tienen poco o nada de interés por los mismos, en contraste con la situación que se da en el resto de Europa, donde aumenta el interés por este tema, llegando

a alcanzar un porcentaje de 50% de personas con mucho o algún interés en política, por ejemplo. Otra de las variables estudiadas como aproximadores al concepto de capital social es el nivel de asociación de las personas (densidad organizacional). Los resultados de la encuesta de 1996 muestran un claro aumento de la participación en organizaciones secundarias, aumento que se ve también reforzado por el incremento en el número de asociaciones, que pasa de 113.065 en 1990 a 206.363 en 1995 (en Europa, la evolución de los miembros en asociaciones voluntarias mostró una tendencia creciente).

La investigación citada plantea un modelo económico para analizar la influencia del capital social en el crecimiento económico medido a través del PIB, utilizando la variable capital social medida a través de los aproximadores anteriormente mencionados. Se estimó un modelo de efectos fijos que atiende a la siguiente ecuación:<sup>18</sup>

$$\log(\text{PIBH}) = \beta_{0i} + \beta_1 \log(\text{PS2}) + \beta_2 \log(\text{CON}) + \beta_3 \log(\text{MIEM}) + \varepsilon$$

Los resultados obtenidos en la estimación (cuadro 1 de la página siguiente) determinaron que la elasticidad de la variable capital humano (PS2) es ligeramente superior a la de la variable confianza (CON) —ambas con valores superiores a 0,5— y que la elasticidad de ambas es muy superior a la de la magnitud que mide los miembros (MIEM), lo cual indicaría que esta variable ejerce una influencia menor en el PIB. La ordenada en el origen también es significativa para todos los países incluidos en la muestra.

Estos resultados corroboran la hipótesis central del artículo, es decir, el capital social repercute en el crecimiento económico y, además, lo hace de forma similar que el capital humano. A la luz del caso aquí mencionado, la pregunta que nos apremia es: ¿puede medirse el capital social de un país atendiendo únicamente a los indicadores de confianza de su población respecto a algunas variables específicas?

### **Las micro empresas agrícolas en México**

El caso que a continuación se describe tiene relación con la utilización del capital social como elemento diferenciador entre territorios económicos, en el sentido de evaluar el rendimiento económico de sus agentes. En el estudio citado a continuación, y

**CUADRO 1**  
**Resultados de la estimación**

GLS // Dependent Variable is LOG(PIBH?)				
Sample: 1981 1990 1996; Included observations: 3; Total panel observations 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(PS2?)	0.566090	0.021739	26.04028	0.0000
LOG(CON?)	0.520253	0.045823	11.35360	0.0000
LOG(MIEM?)	0.034557	0.013363	2.585966	0.0207
BE—C	5.608747	0.194850	28.78496	0.0000
DI—C	5.127565	0.226118	22.67654	0.0000
FI—C	5.072429	0.223834	22.66152	0.0000
FR—C	5.788107	0.193494	29.91363	0.0000
AL—C	5.270185	0.207523	25.39572	0.0000
IR—C	4.877548	0.219990	22.17168	0.0000
IT—C	5.657239	0.192141	29.44313	0.0000
HO—C	5.197621	0.217367	23.91178	0.0000
NO—C	5.068668	0.237615	21.33143	0.0000
ES—C	5.469317	0.192266	28.44656	0.0000
SU—C	5.061721	0.230215	21.98694	0.0000
CH—C	5.523894	0.210543	26.23636	0.0000
UK—C	5.285930	0.223425	23.65861	0.0000
Weighted Statistics				
R-squared	0.999995	Mean dependent var	20.75665	
Adjusted R-squared	0.999989	S.D. dependent var	17.74111	
S.E. of regression	0.058385	Sum squared resid	0.051132	
F-statistic	184666.0	Durbin-Watson stat	3.065881	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.957327	Mean dependent var	9.637146	
Adjusted R-squared	0.914653	S.D. dependent var	0.210333	
S.E. of regression	0.061447	Sum squared resid	0.056636	
Durbin-Watson stat	3.645073			

desarrollado por investigadores de México y Estados Unidos (Gómez, *et al.*, 2003), se hace una comparación entre el rendimiento económico de dos regiones productoras de leche del centro de México. Las regiones analizadas son Altos de Jalisco y Aguascalientes, zonas con pobreza rural fuerte y donde la producción de leche es un activo importante para la economía de la zona. Por la precariedad de las condiciones de vida de la población, la región es una de las principales zonas que aporta mano de obra a Estados Unidos, siendo la microactividad lechera uno de los pocos motores económicos que le imprimen cierto dinamismo a la economía local, ya que se caracteriza por la predominancia de pequeños productores. El estudio demuestra, con cifras elocuentes, que dada la similar estructura so-

cio-económica de ambas regiones (geográficamente contiguas por lo demás), "existen diferencias que permiten realizar una comparación sobre los niveles de capital social logrados en la última década", y cómo éstos (fomentados en determinado momento por el Estado) inciden de manera directa en el crecimiento de una comunidad en relación a la otra.

La hipótesis central del documento nos señala que

[...] el capital social es mayor en los grupos de lecheros de Aguascalientes, a pesar de tener la misma tradición lechera, porque este Estado cuenta con capital humano y un nivel de vida mayores que la región de los Altos de Jalisco. Además, ambas regiones se diferencian, principalmente por el origen de la asociación de los grupos lecheros, la importancia que le atribuye al trabajo colectivo y el

papel que asumió el Estado en la conformación de apoyo a estos grupos (Gómez, et al., 2003).

Es decir, la tradición de trabajo colaborativo y horizontal desarrollado por las comunidades de Aguascalientes, aunado a los apoyos recibidos de parte del Estado en materia de fomento productivo territorial, nos aporta señales decisivas en la determinación de los factores que inciden en materia de crecimiento y desarrollo económico exitoso. Pues bien, en el plano metodológico se señala que el estudio se basó en dos trabajos de carácter económico realizados en la zona en los años 1997 y 2000; sin embargo, con la realización de entrevistas, se pudo determinar ciertas conclusiones en materia de capital social y humano.

El estudio señala que en las variables "capital humano", "nivel de confianza en los líderes", "capacidad de los líderes para desligarse de la figura de autoridad que representa la empresa acopiadora", "concepción del grupo por parte de los socios", "capacidad del grupo para ir más allá que el sólo enfriamiento de la leche", "número de lecheros integrados en una organización de segundo nivel", y "capacitación en funcionamiento empresarial", los grupos de micro empresarios de la zona de Aguascalientes demostraban mayores puntuaciones, lo que los hacía menos vulnerables a las modificaciones del mercado en el cual se encontraban insertos. En definitiva, los antecedentes organizativos, el origen en la formación del grupo, el perfil primario de los integrantes (relaciones de parentesco) y la relación con el gobierno estatal fueron aspectos clave en el rendimiento logrado y en la red de cooperación y de protección generada en dicho nicho productivo, lo que les "permite a los grupos de productores llegar a niveles de organización, mejores condiciones de producción y, en general, estar en mejor posición para defender sus intereses frente a la industria" (*ibidem*).

### **Los programas de fomento y desarrollo territorial en Brasil**

La experiencia de Río Grande do Sul en Brasil (De Souza, 1999) nos presenta diversos instrumentos de política pública dirigidos hacia la promoción del desarrollo regional, sustentados sobre la base de la cooperación entre pequeñas y medianas empresas y de

otras diferentes formas de integración social. A partir del concepto de capital social y la idea de la necesidad de compromiso de los agentes sociales en el proceso de definición, implementación y soporte de las acciones gubernamentales, los autores precisan los instrumentos de política implementados que recurren a la utilización de formas alternativas de estrategias públicas para un desarrollo regional equilibrado y sustentado. El estudio de estos investigadores pretendió también contribuir al debate en torno a las reflexiones concernientes a la importancia de los agentes, incluyendo las formas regionales de cooperación y participación para la modernización y el desarrollo socioeconómico de un territorio. En ese sentido, los autores señalan que es preciso pasar de una época en la que los principales instrumentos de política local o regional, adoptados para un crecimiento armonioso, se restringían a los incentivos financieros y a las obras estructurales, a otra en la que deben considerarse también las relaciones sociales existentes en una región.<sup>19</sup> El análisis de estas condiciones pone de relieve la necesidad de emprender la búsqueda de instrumentos de gestión pública que incorporen tanto los aspectos socioculturales y macroeconómicos como los aspectos específicos de promoción de la actividad productiva.

Pues bien, el proyecto Redes de Cooperación es concebido con el propósito de buscar nuevos espacios de acción de la esfera pública, a través de instrumentos eficientes en el marco del actual contexto productivo de economías globalmente interrelacionadas. En tal sentido, para el bienio 1999-2000 se emprendieron políticas en cuatro campos de acción que apuntaron a intensificar las relaciones de colaboración entre empresas, gobierno y agentes económicos, a saber: fomento regional de la cooperación ínter empresarial, superación de las trabas que frenan los procesos de cooperación, utilización de redes electrónicas para la cooperación y actuación del lado de la demanda.

El caso analizado aporta, definitivamente, un ejemplo específico para la construcción de espacios de actuación, donde las políticas públicas de fomento a las pequeñas y medianas empresas puedan servir de soporte para ampliar la interacción agentes económicos-gobierno. En este sentido, la experiencia y los resultados obtenidos por este proyecto nos ofrece mecanismos para comprender esta interacción, así como para la construcción conjunta de un pro-



ceso de desarrollo que, por sus características inherentes, sea territorialmente desconcentrado, económicamente sostenido y socialmente autónomo.

### **Las micro empresas agro alimentarias mayas en Guatemala**

El siguiente caso describe a una organización guatemalteca de agrupaciones de micro empresarios indígenas que ha mostrado cierto éxito en el abastecimiento de alimentos agrícolas a supermercados. Esta experiencia demuestra cómo la organización de microempresarios logra competir de manera eficaz y eficiente con los grandes productores en un mismo rubro, reduciendo los costos de transacción y los costos en general en la “cadena de abastecimiento para poder competir en precios, frescura y otros atributos de los productos vegetales frescos” (Flores, L., 2003).

Pues bien, la situación inicial retrata condiciones de desventaja frente a otros productores, lo que los obliga a trabajar de forma cooperativa para que, de esta manera, puedan hacer frente a las condiciones de trabajo de la competencia. En este sentido se señala que las limitaciones que caracterizaban su funcionamiento son:

[...] el incumplimiento de compromisos adquiridos con los compradores, la falta de conciencia en el bien común, egoísmo entre los miembros de la cooperativa, la existencia de miembros que desconfiaban en la contabilidad, la falta de lealtad a la cooperativa al ofrecer sus volúmenes al mejor postor, un largo proceso de toma de decisiones y resistencia a la integración de nuevas formas de producción, como también un ágil ajuste a los estándares solicitados por los compradores (*ibidem*).

Por lo demás, trabajar de manera independiente significaba: “distribuir sus cosechas debido a sus bajos volúmenes y a la distancia hacia los mercados. Esta situación conducía al agricultor a resignar sus ventas a un número de intermediarios, reduciendo así sus ganancias. La situación descrita llevó por muchos años a que muchos productores quedaran varados económica como tecnológicamente a pesar de su deseo de mejoramiento” (*ibid.*). En definitiva, el trabajo colaborativo comenzado y cimentado por esta organización, demuestra que trabajando bajo con-

diciones de cooperación horizontal y contando con variables blandas, tales como los capitales sociales y humanos instalados, se logran resultados económicos exitosos y reproducibles a mercados más amplios y sofisticados.

### **El distrito industrial del calzado deportivo de Montebelluda, Italia**

El Distrito Industrial de Montebelluda se encuentra entre los más significativos e importantes del noreste italiano. Está formado por 428 empresas —multinacionales, medianas empresas familiares, 265 (62%) PYMES (empresas de montaje, diseño, productores de maquinarias, etcétera) y talleres artesanales—, las cuales emplean a 8.800 trabajadores y exportan 73% de su producción. En este distrito se observa la presencia del capital social como motor del desarrollo regional y local.

Los factores del éxito del distrito de Montebelluda están relacionados con su propio origen: la comunidad integrada, caracterizada por las relaciones interpersonales suscritas entre agentes locales. El papel de las asociaciones dentro del distrito industrial juega un rol importante: “[...] en todos los distritos existe un interlocutor que está representado por alguna asociación de carácter empresarial y tiene un ámbito de actuación de tipo territorial” (Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2003). Al respecto, Becattini plantea que

[...] la continua y creciente articulación local del proceso productivo “típico” del distrito produce dos órdenes de efectos. Ante todo, es el vehículo natural del aumento de productividad del trabajo del distrito: la utilización intensiva de las capacidades adquiridas y de las capacidades para aprender es la base del incremento productivo del distrito. Naturalmente, también es la fuente de su mayor problema: la necesidad de salidas de crecimiento constante. Como el capital, si el distrito industrial no crece, muere. Sin embargo, la creciente articulación del proceso principal es importante, porque permite la interpenetración del proceso productivo y de la vida cotidiana de la comunidad de referencia, que constituye una de las más notables peculiaridades de la forma de producción del distrito (Becattini, 2002).

Las características del distrito industrial en cuestión se resumen en: a) división del proceso producti-

vo en fases; b) conexión entre pequeños productores y mercado final; c) continuas innovaciones tecnológicas y organizativas; d) *know how*<sup>20</sup> de los empresarios locales, y e) diseño y calidad de los productos para su inserción en los mercados extranjeros.

En este sentido, los distritos industriales italianos han aprendido a responder a los nuevos desafíos privilegiando la calidad de los productos respecto al precio, ocupando espacios determinados en el mercado globalizado y atendiendo la fortaleza de su propia comunidad, la integración y la cooperación. En palabras de Becattini (2002): “[...] existe una correspondencia íntima, en conjunto reproductiva, entre un determinado bloque espacialmente ubicado y circunscrito de relaciones económico-productivas y un determinado bloque de relaciones socioculturales también ubicado y circunscrito”.

## Conclusiones

El proceso de globalización económica actual, aunado a la revolución de las tecnologías de la información, nos están dirigiendo —sin lugar a dudas— a un nuevo tipo de sociedad, la sociedad de redes. La inclusión de conceptos como el capital social en la determinación de mecanismos sociales de sustentación del desarrollo regional, representa una nueva perspectiva de estudio y de aplicaciones prácticas de las políticas públicas a nivel territorial y microempresarial, pasando desde una perspectiva atributiva a una claramente relacional. En este sentido, las evidencias empíricas, tales como los casos concretos aquí presentados, indican que los factores socioculturales, como el capital social, juegan un papel decisivo en la explicación de las diferencias regionales y su impacto en el crecimiento económico. En esta dirección, es preciso atender nuevas perspectivas de análisis que logren explicar el comportamiento económico en su dimensión territorial, como lo hace el DIM, por ejemplo. Sin embargo, es importante destacar que toda interpretación basada exclusivamente en un único factor sería errónea. Es decir, las tradiciones cívicas, el capital social y las prácticas cooperativas (redes), no desencadenan, por sí mismas, el desarrollo regional esperado, aunque sí constituyen parte de la base de desarrollo que las regiones necesitan para enfrentar y adaptarse a los nuevos desafíos y a las oportunidades que la nueva realidad eco-

nómica presenta. Creemos que la comprensión de estas consideraciones abre nuevos campos de acción dentro de la esfera gubernamental y que, tomando en cuenta estas premisas, es posible comprender por qué una estrategia política de desarrollo no debe emprender únicamente acciones como la creación de líneas de crédito, el fomento a los incentivos fiscales o las inversiones en la formación bruta de capital fijo. Por el contrario, debe además procurar atender a factores socioculturales, tales como el *stock* de capital social presente en una comunidad productiva, lo que fortalece la autoorganización y el estímulo de la puesta en práctica de soluciones cooperativas para problemas comunes.<sup>21</sup>

En definitiva, creemos que los factores socioculturales de una región influyen directamente en su crecimiento, por un lado, y, por otro, que es preciso incentivar la búsqueda de instrumentos de política que fomenten la construcción horizontal y vertical de procesos de desarrollo conjuntos entre el Estado y los agentes. Ahora bien, a pesar de que la identificación de procesos vinculados a la resolución de problemas de cooperación con estas características no constituyen una tarea fácil de llevar a cabo desde la economía o la sociología (poco asumida además desde los planes estratégicos de la administración pública), es sumamente importante de lograr para la creación de espacios de diálogo horizontales y verticales desde el punto de vista del logro de objetivos de desarrollo.

## Notas

- <sup>1</sup> Von Thünen (1826) construyó un modelo basado en los precios de la tierra, la calidad de la misma y los costos de transporte para explicar la división del trabajo entre los centros urbanos y las áreas rurales dedicadas a la agricultura. Actualmente, el modelo de Von Thünen tiene vigencia gracias a las reelaboraciones que realizó Alonso (1964) en su Teoría de la Localización. En los inicios del siglo XX, Weber (1929), Christaller (1929) y Lösch (1940) desarrollaron la teoría de la localización donde intervienen la disposición geográfica del mercado y los costos de transporte para deducir, con aplicaciones geométricas, el surgimiento de unos “emplazamientos centrales”, organizados hexagonalmente, en los que se concentran las actividades productivas.
- <sup>2</sup> Así como la tradición alemana apeló a la geometría para construir sus modelos, algunos geógrafos estadounidenses recurrieron a la física para estudiar problemas como la jerarquía del tamaño de las ciudades y sus interacciones,

- encontrando regularidades empíricas interesantes. Al respecto, Zipf estableció una ley, que lleva su nombre, para explicar la distribución del tamaño de las ciudades.
- 3 Un intento por integrar los aportes de la escuela alemana con la microeconomía de la minimización de los costos o de maximización del beneficio, fue realizado por Walter Isard en su obra *Location and space-economy* (1956). En ella se hace una construcción de carácter interdisciplinario que ha tenido una importancia práctica en el ámbito de la planeación regional.
  - 4 Paul Krugman (1991) y sus contribuciones a la Nueva Geografía Económica, basa su programa de investigación en el intento por dar respuesta a las dos preguntas clásicas de la economía espacial (¿por qué se concentra la actividad económica en unas determinadas localizaciones en vez de distribuirse uniformemente por todo el territorio? y ¿qué factores determinan los sitios en los que la actividad productiva se aglomera?), añadiendo una tercera interrogante: ¿cuáles son las condiciones para la sostenibilidad o la alteración de tales situaciones de equilibrio? (Krugman, 1991).
  - 5 Analiza los procesos de innovación y los factores que interactúan en la capacidad innovadora de un ámbito territorial específico. El concepto “entorno innovador” (Aydalot, 1986) focaliza la importancia de la proximidad geográfica y los rasgos económicos y culturales que definen el propio ámbito local/regional, y de la reducción de la incertidumbre propia de cualquier proceso de innovación. En lo esencial, comprende al conjunto de actividades que facilitan al tejido empresarial, el acceso a los servicios avanzados a la producción, las redes de cooperación entre las empresas locales, así como las vinculaciones con entidades de investigación y prestadoras de servicios, ya sean públicas o privadas.
  - 6 El análisis de la relación entre innovación y territorio ha utilizado distintos modelos, genéricamente denominados “sistemas territoriales de innovación”. Entre estos modelos es posible distinguir varias tradiciones, desde los DIM, hasta la región “que aprende” (“*learning region*”) o la región “inteligente”, pasando por el modelo francés de “*milieu innovateur*” y los nuevos espacios industriales procedentes de la escuela californiana de geografía económica (Méndez, 2002; Moulaert y Sekia, 2003).
  - 7 Un caso particular es el proyecto de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), que lleva a cabo un Programa de Desarrollo de Conglomerados y Redes de Pequeñas y Medianas Empresas, el cual responde a la solicitud de asistencia técnica por parte de los países en desarrollo para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a incrementar su competitividad fomentando los vínculos entre ellas y las relaciones de colaboración con las instituciones locales de apoyo, así como su contribución a la generación de empleo, la reducción de la pobreza y una distribución más amplia de la riqueza.
  - 8 “[...] un nuevo centro teórico del pensamiento económico sólo aparecerá cuando la economía logre explicitar sus vínculos indisolubles con el orden social subyacente, es tanto más cierta en el ámbito regional [...]”, Heilbroner y Milberg en Moncayo (2002).
  - 9 Durante la crisis de los setenta, algunos economistas italianos observaron, en el norte de Italia, un auge de las pequeñas y medianas empresas manufactureras con variantes significativas en las formas de producción y preparadas técnicamente para la competencia. Este “extraño” florecimiento de las pequeñas y medianas empresas se da en un contexto donde la gran empresa pública o privada, que operaba en sectores de alta intensidad en capital y/o alta tecnología, mostraba claros signos de declive.
  - 10 Actualmente, existen investigaciones muy diversas respecto al tema del DIM, por citar algunos investigadores: Giacomo Becattini, Gaby Dei Otatti, Roberto Camagni, Fabio Sforzi, Roberta Capello, Marco Belandi, Giovanna Ceglie, Josep Ybarra, Jorge Benko, entre otros.
  - 11 Las características mencionadas distinguen a los DIM de los *clusters*. Para profundizar ver Bellandi (2003).
  - 12 Benko, Lipietz y Marshall hacían equivaler el desarrollo económico a las externalidades, es decir, a una “atmósfera” caracterizada por un ambiente denso de interacciones no mercantiles, de información, de acercamientos personales y de emulación y confianza entre los agentes. Benko y Lipietz argumentaban que algunas ciudades tienen más éxito que otras porque lo merecen, porque la vida económica (o cultural) es allí más activa. De esto se deduce que la jerarquía espacial es el resultado, no la causa: todas las ciudades podrían ser igualmente prósperas si lo hicieran igualmente bien.
  - 13 Para ver la caracterización de los distritos industriales, consultar Trullén (1990).
  - 14 Calidad de la democracia y sus imaginarios de cooperación internos.
  - 15 A pequeñas y medianas empresas en entornos territoriales locales, por ejemplo.
  - 16 Ver trabajos de Bourdieu (2001) sobre la distinción entre capital cultural, social y económico, por ejemplo.
  - 17 Ver el trabajo de los neo institucionalistas en economía (North, por ejemplo) respecto de los costos de transacción.
  - 18 Donde:  
 PIBH: Producto Interior Bruto *per capita*, calculado como la relación entre el PIB (en miles de dólares de 1990) y la población. Se utiliza como indicativo del desarrollo económico. Los datos provienen de la base de datos de la OCDE.  
 CON: considerada para cuantificar los efectos del capital social, representa el porcentaje de personas que responde que se puede confiar en la gente. Los datos provienen del estudio World Value Surveys correspondiente a tres encuestas.  
 MIEM: recoge el porcentaje de personas que son miembros, activos o inactivos, de alguno de los tipos de asociación que aparecen recogidos en la encuesta. Los datos provienen del estudio World Value Survey correspondiente a tres encuestas.  
 PS2: empleada para cuantificar el capital humano del país, representa el porcentaje de personas que poseen estudios de nivel superior al secundario. Los datos están tomados de la base elaborada por Barro y Lee (2001).
  - 19 Para mayor desarrollo, consultar a Mark Granovetter en sus estudios sobre redes sociales y en su teoría sobre el

encrustamiento ("embeddedness") de las relaciones económicas al interior de las relaciones sociales.

<sup>20</sup> Al *know how* de Montebelluna recurren muchas empresas extranjeras. En la zona se produce casi la totalidad de los modelos *top* de gama de diferentes multinacionales del calzado.

<sup>21</sup> Ver Oström, E., *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones colectivas*, UNAM / CRIM / FCE, México, 2000.

## Fuentes bibliográficas

Alonso, W. (1964), *Location and Land Use*, Cambridge, Harvard University Press, USA.

Benko, Georges y Alain Lipietz (1994), *Las regiones que ganan*, Ediciones Alfons, El Magnánim, Valencia, España.

Capello, Roberta (2004), *Economía Regionale. Localizzazione, Crescita Regionale e Sviluppo Locale*, Editore Il Mulino, Italia.

Durston, John y Miranda, Francisca (comp.), (2001), *Capital social y políticas públicas en Chile*. Investigaciones recientes, División de Desarrollo Social CEPAL, Santiago de Chile.

Flores y Rello (2001), *Capital social: virtudes y limitaciones*, ponencia, Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza, CEPAL y Universidad de Michigan, Santiago de Chile.

Gómez (et al.), "Capital social y pequeños productores de leche en México: los casos de los Altos de Jalisco y Aguascalientes", en Atria, et al., (compiladores), (2003), *Capital social y reducción de la pobreza en A.L. y el Caribe: en búsqueda de un nuevo paradigma*, CEPAL-Michigan State University, Santiago de Chile.

ILPES/CEPAL (2000), *La reestructuración de los espacios nacionales*, Santiago de Chile.

Isard, Walter, (1956), *Localization and Space Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use and Urban Structure*, MIT Press, Cambridge, USA.

Krugman, Paul (1991), *Geography and trade*, MIT Press, Cambridge, USA.

——— (1999), *The role of geography in development*, annual bank conference on development economics, The World Bank, Washington, USA.

Putnam, Robert (1993), *Making democracy work*, Princeton University Press, USA.

Río, Carlos, del (2003), *Measuring social capital in a less favoured regional context*, Instituto para el Desarrollo Regional, España.

## Publicaciones periódicas

Báez Urbina, Francisco (1998), "Capital social y estrategias territoriales de superación de pobreza", revista *Proposiciones*, núm. 28, SUR Profesionales, Santiago de Chile.

——— (2004), "Gestión urbana participativa en ciudad de México", revista *INVI*, núm. 49, Facultad de Arquitectura de la Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Becattini, Giacomo (2002), "Del distrito industrial marshalliano a la "teoría del distrito" contemporánea. Una breve recons-

trucción crítica", en *Investigaciones Regionales*, núm. 1, Barcelona, España.

Bellandi, Marco (2003), "Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos", revista *Ekonomiaz*, núm. 53, España.

Bourdieu, Pierre (2001), "Capital social, apuntes provisionales", *Zona Abierta* 94/95, España.

Camagni, Roberto (2003), "Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio", traducción UAB, en *Investigaciones Regionales*, núm. 2, Barcelona, España.

García, Alejandro (2002), "Redes Sociales y "Cluster" Empresariales", *Revista hispana para el análisis de redes sociales*, vol. 1, núm. 6, Barcelona, España.

Souza Verschoore, Jorge, de (2000), "El capital social y los nuevos instrumentos de políticas públicas para el desarrollo sostenido: la experiencia de Río Grande do Sul, Brasil", revista del CLAD *Reforma y Democracia*, núm. 17, Venezuela.

Trullén, Joan (1990), "Caracterización de los distritos industriales. El distrito marshalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial", *Economía Industrial*, núm. 273, Barcelona, España.

## Otras fuentes

Consejo Superior de Investigaciones Científicas (2003), "La innovación en el sector del calzado en la comunidad valenciana", España, [www.ingenio.upv.es/imagenes/calzado.pdf](http://www.ingenio.upv.es/imagenes/calzado.pdf)

Dawson, Jonathan y Paris, Pierre (2003), "Expert group meeting on cluster and network development with special emphasis on monitoring and evaluation issues", Report United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienna, Austria.

Flores, L. (2003), "Labradores Mayas: una experiencia exitosa en el abasto de vegetales frescos a cadenas de supermercados", revista *Intercambios*, año 3, núm. 26 (sin año, consultada en julio del 2004) [www.revistafuturos.info/futuros\\_3/lab\\_mayasl.htm](http://www.revistafuturos.info/futuros_3/lab_mayasl.htm)

Guarienti, María Angela (2004), "Los distritos industriales italianos, el caso de Montebelluna", *Diario de PyMES*, [www.diariopyme.cl/charlas2004/pptch5/guarienti.ppt](http://www.diariopyme.cl/charlas2004/pptch5/guarienti.ppt)

Moncayo, Edgard, (2002), "Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes", ILPES/CEPAL, [www.sogeocol.com.co/documentos/indice9.pdf](http://www.sogeocol.com.co/documentos/indice9.pdf)

Portela, Marta y Neira, Isabel (2002), "Capital social: concepto y estudio econométrico sobre el capital social", revista *Estudios sobre Desarrollo Internacional*, vol. 2 [www.iigov.org/documentos/?p=3\\_0106](http://www.iigov.org/documentos/?p=3_0106)

Sen, Amartya en Kliksberg, Bernardo, "Capital social y pobreza", [www.iadb.org/etica](http://www.iadb.org/etica) (presentación, sin año, página consultada en julio del 2004).

Trullén, Joan, (2003) "Las dinámicas económicas y territoriales en la sociedad del conocimiento", revista *Redes, territorios y gobierno*, Ayuntamiento de Barcelona, España, [http://www.diba.es/territori/index\\_libre\\_01.asp](http://www.diba.es/territori/index_libre_01.asp)

Zumbado, Carla, (1998), "Desarrollo y capital social: redescubriendo la riqueza de las naciones", [www.iigov.org/revista/?p=1\\_60](http://www.iigov.org/revista/?p=1_60)