
Philip Lowe, Jonathan Murdoch y Neil Ward ()*

Redes en el desarrollo rural: más allá de los modelos exógenos y endógenos

1. INTRODUCCIÓN

Las ideas sobre el desarrollo rural están siendo objeto de una transformación radical. En el decenio pasado, los enfoques endógenos (o «de abajo arriba») desplazaron a los modelos exógenos, según los cuales, las principales fuerzas del desarrollo moderno proceden de las áreas rurales externas. En el presente artículo se considera este cambio y se trata de comprender por qué se ha producido. Se valoran los modelos endógenos y exógenos de desarrollo rural desde un punto de vista crítico, teniendo en cuenta la evolución más reciente y, principalmente, los datos relativos a las zonas industriales rurales. Como conclusión, se señala que la distinción exógeno/endógeno favorece una polaridad espacial artificial y se propone un enfoque del análisis del desarrollo rural en el que se haga hincapié en la interacción entre las fuerzas locales y externas en el control de los procesos de desarrollo.

Para empezar, debe reconocerse que las funciones económicas de las áreas rurales han experimentado un cambio inconmensurable en los últimos años. Por ejemplo, aunque el empleo agrario no ha dejado de registrar descensos, resulta evidente en la actualidad que las tasas de creación

(*) Centro de Economía Rural. Universidad de Newcastle upon Tyne.

de empresas y el crecimiento del empleo han sido más elevados en las ciudades pequeñas y en las áreas rurales que en los grandes centros urbanos. Así, en Francia, el 52% del empleo industrial en el período 1976-1985 se creó en dichas áreas. En Italia, entre 1971 y 1981, el 63% de los empleos no agrarios generados por las empresas privadas correspondieron a las áreas rurales (OCDE, 1988, p. 16). La situación varía enormemente de un país a otro y de una región a otra. En algunos casos, el crecimiento se debe a la descentralización de las actividades productivas, pero, con mucha frecuencia, obedece a un proceso de industrialización autónoma. Con todo, las investigaciones llevadas a cabo en los países del sur de Europa (Fua, 1988; Vázquez-Barquero, 1988; Colletis y cols., 1990) ponen de manifiesto que la industria en las áreas rurales ha obtenido un considerable aumento de la productividad. Además, ha aumentado el número de regiones centrales en las que se han desplazado las actividades de servicios al ámbito rural, acentuando así una estructura del empleo previamente orientada, en gran medida, al sector terciario (Vázquez-Barquero y López, 1988). En el marco de estas profundas transformaciones debe admitirse la combinación de elementos exógenos y endógenos.

Pueden señalarse ciertas características de las áreas rurales que explican la adopción de estas nuevas funciones. Son las siguientes:

- una población ocupada con salarios bajos y un limitado índice de sindicación;
- la reducción de los flujos migratorios de las áreas rurales a las urbanas, que es consecuencia de la crisis productiva en las ciudades y la mejora de la accesibilidad, y contribuye a estabilizar la oferta de mano de obra rural;
- una estructura de pequeñas empresas y una cultura de iniciativa empresarial que ofrecen las condiciones necesarias para lograr un rápido ajuste económico;
- el apoyo estatal a la agricultura, que ha sido capitalizado en el valor de la tierra, ofreciendo a sus propietarios fuentes de garantía subsidiaria para invertir en nuevas actividades, y que proporciona sistemas de apoyo diseñados para animar a los agricultores y a los propietarios a diversificar;

- la mayor accesibilidad a las áreas rurales como resultado de la mejora de las telecomunicaciones y los sistemas de transporte;
- el fomento de nuevas tecnologías, especialmente la biotecnología y la tecnología de la información, que favorecen el traslado a zonas rurales;
- la gran prioridad otorgada a los bienes no materiales y de situación por parte de sectores influyentes y acaudalados de la sociedad, que dan cada vez más valor a las oportunidades de espacio vital, esparcimiento, disfrute del ocio y de la fauna y del ambiente sano y agradable que ofrecen las áreas rurales.

Estas características no se dan en todos los casos. Al dejar de estar sometidas a los imperativos de una industria única, las trayectorias de desarrollo divergen, dando lugar a una mayor diferenciación entre las áreas rurales de toda Europa. Este proceso se ve intensificado por la competencia intra e interregional cada vez mayor para atraer o rechazar las fuerzas de cambio externas.

Como consecuencia de estos cambios, han variado también las prioridades en las respuestas adoptadas al elaborar políticas y en la interpretación del desarrollo económico rural por parte de la investigación. En el presente artículo se analizan primero los modelos exógenos tradicionales formulados y aplicados en la Europa Occidental y se pone de manifiesto el modo en que han quedado desacreditados. En los últimos años, han tenido prioridad los enfoques endógenos. Se propone un concepto empírico y relacional del desarrollo endógeno desde el punto de vista del control local. A continuación, se intenta ubicar la dicotomía contemporánea entre desarrollo exógeno y endógeno, mediante un análisis del contexto cambiante del desarrollo rural desde una perspectiva de reestructuración, para analizar después la evolución del concepto de zonas industriales rurales en relación con el desarrollo endógeno. Se argumenta que todos estos enfoques carecen de una base arraigada en la teoría social. En respuesta a este estado de la cuestión, en el último apartado se presenta la metodología del análisis de redes como medio para estudiar el concepto empírico de desarrollo endógeno y de conceptualizar la relativa endogenia de procesos de desarrollo específicos, desde un punto de vista teórico coherente. Para concluir, se realizan algunos comentarios sobre las posibles funciones que cabe

esperar de las áreas rurales en las nuevas constelaciones de formas interconectadas.

2. EL MODELO EXÓGENO

La formulación clásica del problema del desarrollo rural se basa en una interpretación de la urbanización y la industrialización como procesos de progresión lineal que se refuerzan entre sí y dan lugar a una concentración cada vez mayor del capital y de la mano de obra en las ciudades. En la trayectoria modernista del desarrollo, la función de las áreas rurales, despojadas de otras actividades económicas, consistía en abastecer de alimentos a las ciudades en expansión. La noción de un desarrollo equilibrado o articulado se reflejaba en la consecución de una geografía espacialmente polarizada, pero integrada a escala nacional, en la que las ciudades funcionaban en el núcleo de economías regionales especializadas y concentraban la mayor parte de la población y de la actividad comercial e industrial, mientras que las áreas rurales resultaban dominadas por una agricultura cada vez más basada en la técnica y orientada al mercado. La categoría espacial de lo rural se consideró a menudo residual y se equiparó a la categoría sectorial de la agricultura.

El «problema» del desarrollo rural partió de esta clasificación y se planteó en las regiones y los países en que una gran proporción de la población permaneció en el campo, dando lugar a una limitación de la transferencia de beneficios y mano de obra necesarios para alimentar el crecimiento urbano e industrial y a la inhibición del desarrollo de una agricultura competitiva y eficiente. Según la opinión generalizada en la época, estas regiones estancadas necesitaban vincularse a los centros dinámicos y los sectores en expansión. No obstante, nunca quedó claro qué tipo de equilibrio acabaría estableciéndose entre los centros urbanos y las zonas rurales que les abastecían. Incluso las áreas dotadas de una agricultura altamente comercializada parecían destinadas a perder población regularmente debido a la tendencia a la disminución de los beneficios agrarios. Así, hasta las zonas rurales más desarrolladas y prósperas se encontraban bloqueadas por una relación de intercambio desigual con los polos de crecimiento urbanos industriales. Por tanto, desde

un punto de vista clásico, los problemas de desarrollo de las regiones y áreas rurales recibieron la consideración de marginales. Como concepto, la marginalidad presenta varias dimensiones (económica, social, cultural y política), aunque en los análisis de la marginalidad del desarrollo rural, ésta suele entenderse en términos geográficos, como sinónimo de lo periférico o lo remoto. En este sentido, durante mucho tiempo se ha aceptado que los habitantes de las áreas rurales han sufrido problemas de exclusión física de los servicios y los empleos urbanos. La escasa productividad del sector primario ha agravado estas dificultades, condenando a un bajo nivel de vida a las personas que viven y trabajan en el medio rural.

Con todo, la pertenencia a la periferia siempre constituyó una metáfora de otros tipos de distancia. Las áreas rurales se encontraban lejos de los principales centros (urbanos) de actividad desde un punto de vista técnico, socioeconómico y cultural. En todos estos ámbitos el medio rural se caracterizaba por su retraso. Desde una perspectiva regional, el modelo ideal describía los centros dinámicos circunscritos a las regiones dinámicas y podían adoptarse medidas para fomentar la transferencia de prácticas, tecnologías y modelos progresivos desde las regiones y los sectores dinámicos. Sin embargo, sólo superando la condición de periféricas, podrían las áreas rurales «retrasadas» vincularse a las corrientes principales de la modernización económica y social. Desde esta perspectiva, fundamentalmente exógena, del desarrollo rural, la respuesta básica al formular políticas consistió en una combinación de concesión de subvenciones para la mejora de los servicios rurales, remodelación de las estructuras agrarias, modernización de la producción agraria para aumentar los ingresos del sector y fomento de la movilidad de mano de obra y de capital.

La modernización financiada por el Estado de los servicios rurales y de las prácticas y tecnologías agrarias ha constituido un rasgo constante del desarrollo rural de posguerra. No obstante, las políticas aplicadas para fomentar la movilidad de mano de obra y capital han fluctuado. En una primera fase, la política europea se caracterizó por la consolidación de las estructuras agrarias (p. ej., la reforma de la tierra en el sur de Italia y Grecia y los programas de concentración y ampliación de parcelas en Bélgica, Francia, Alemania Occidental, España y

Países Bajos) vinculada a los sistemas de mejora de las tierras (incluidos el drenaje y el riego) y al desarrollo de infraestructuras orientadas a la explotación agraria. Se trataba de establecer unidades comerciales capaces de mecanizar y absorber otras tecnologías «productivistas» y reducir la población agraria, principalmente eliminando las propiedades pequeñas y marginales. Aunque con esta estrategia se pretendía consolidar la estructura económica y social de las áreas rurales, el objetivo final era lograr una mayor integración de los mercados regionales, nacionales e internacionales. La participación en estos foros de mayor amplitud determinaría en última instancia las pautas del desarrollo rural.

Al cabo, quedó patente que estas medidas no podían estabilizar las economías y las poblaciones rurales; de hecho, parecían intensificar el flujo de trabajadores que abandonaban el sector agrario y, a menudo, también las áreas rurales. Como consecuencia, en una segunda fase, se hizo hincapié en el desarrollo rural atrayendo nuevos tipos de empleo a dichas áreas. Se incentivó a las empresas industriales para que se desplazaran a las zonas rurales o establecieran allí plantas filiales. Además de los incentivos financieros y fiscales, las agencias de desarrollo se concentraron en la prestación de apoyo en materia de infraestructuras, incluidas las mejoras del transporte y las redes de comunicación, y la oferta de centros e instalaciones para fábricas. La mayoría de los países europeos adoptaron este enfoque, con especial intensidad en Francia, Irlanda y el Reino Unido. En algunas regiones se dio prioridad al desarrollo del turismo como sustituto o complemento de la actividad manufacturera.

A finales del decenio de 1970, los modelos exógenos de desarrollo rural habían quedado desacreditados. La intensificación e industrialización continuadas de la agricultura chocaron con la saturación de los mercados nacionales, los límites ecológicos (con problemas cada vez más acuciantes de contaminación agraria y degradación ambiental) y una enorme reducción de la capacidad del sector urbano para absorber los excedentes de población rural. Además, la recesión de principios del decenio mencionado dio lugar al cierre de un gran número de plantas filiales y a una sensación cada vez más intensa de que las regiones rurales, que habían atraído gran parte de la inversión interna, eran sumamente vulnerables a las fluctuaciones de la economía mundial y a las

decisiones adoptadas por instancias ajenas a su situación. Se empezó a considerar que:

«las empresas habían utilizado incentivos concedidos en el marco de políticas regionales para construir «catedrales en el desierto» que, basadas en un uso intensivo del capital o en el bajo coste de los salarios, ofrecían poco a las economías en que operaban en cuanto a formación de destrezas, transferencia de tecnología, oportunidades de vinculación, transmisión de nuevos conocimientos técnicos empresariales y de gestión, y reinversión de beneficios. Se acuñaron expresiones como «economía de plantas filiales», «desarrollo dependiente» e «industrialización sin crecimiento» para describir la incorporación de las regiones rurales a la lógica global de las empresas dirigidas en otros lugares; una lógica contraria al desarrollo económico regional autogobernado y autosostenido» (Amin, 1993, p. 2).

3. ENFOQUES ENDÓGENOS

Estas dificultades fomentaron el análisis de enfoques endógenos respecto al desarrollo rural, basados en el supuesto de que los recursos específicos de un área (naturales, humanos y culturales) constituyen la clave de su desarrollo sostenible. Comenzó a prestarse atención a la diversificación rural, a enfoques de abajo arriba, y no a la inversa, al apoyo a las empresas autóctonas, al fomento de la empresa y las iniciativas locales y, en los casos en que éstas eran débiles, a la oferta de formación adecuada. Algunos ejemplos destacados de este tipo de enfoque, principalmente en las regiones periféricas de Europa, son las actividades de agencias de desarrollo como la Gaeltacht irlandesa, los planes de contratación local establecidos en las zonas desfavorecidas de Francia, los de las Tierras Altas e islas de Escocia, los de áreas rurales de Gales y los proyectos comunitarios de montaña de Italia.

En opinión de Picchi (1994, p. 195), el desarrollo endógeno debe entenderse como «un desarrollo local generado fundamentalmente por impulsos locales y basado en gran medida en recursos propios de cada zona». Picchi considera los siguientes elementos fundamentales para el

desarrollo «desde dentro» en la región italiana de Emilia-Romaña: la importancia del sector agrario para la oferta de capital y mano de obra necesaria en las empresas no agrarias, la capacidad de esta mano de obra para emprender nuevas actividades económicas, la orientación cultural al autoempleo, una red amplia de pequeñas y medianas empresas y un sistema denso de interdependencias entre las unidades y los sectores económicos. Asimismo, señala un conjunto de factores político-institucionales que han consolidado las pautas de desarrollo endógeno. Entre éstos figuran una completa red de servicios prestados por las administraciones locales a los sectores económicos, los mecanismos de planificación encaminados a fortalecer las pautas de desarrollo y un entorno estable para el desarrollo industrial.

Este tipo de factores suelen citarse en las descripciones académicas del desarrollo endógeno y en las explicaciones de su éxito (y de su fracaso). No obstante, si bien se han identificado ciertas variables que parecen relacionadas con la movilización del potencial de desarrollo local, la *teoría* de las ciencias sociales no ha sido especialmente eficaz en la elaboración de modelos útiles que expliquen los enfoques endógenos. De hecho, el cambio de interés de las estrategias de desarrollo exógenas a las endógenas se ha basado en la constatación de la realidad, y no en la teoría. Por una parte, como se ha señalado, el fracaso de los enfoques exógenos ha sido evidente. Por otra, algunas regiones y áreas rurales han prosperado de forma en gran medida inesperada y ajena a las políticas regionales aplicadas. El denominado vuelco poblacional y el cambio en la transferencia de empleo entre el ámbito urbano y el rural han sorprendido tanto a los responsables de la formulación de políticas como a los estudiosos. Mientras que los científicos sociales han tratado de comprender el significado y la importancia de estas tendencias empíricas, las agencias de desarrollo se han dado cuenta de que las regiones y las áreas rurales disponen de una capacidad de crecimiento propia, que debe ser aprovechada. Así, se ha prestado atención a la evolución de las regiones rurales prósperas para comprobar si los aprendizajes de su experiencia pueden aplicarse a la consecución de un modelo semejante de crecimiento autosostenido, válido para otras zonas.

El pragmatismo esencial propio de este tipo de estrategia de desarrollo ha dado lugar, inevitablemente, a la adopción de conceptos empiristas. Como señala Slee: «El desarrollo endógeno no es tanto un concepto

con raíces teóricas claramente definidas como un punto de vista sobre el desarrollo rural, que se fundamenta principalmente en juicios de valor relativos a las formas deseables de desarrollo» (1994, p. 191). Slee destaca que, irónicamente, las mismas agencias y funcionarios que favorecieron en su momento el desarrollo exógeno, fomentan ahora con entusiasmo los enfoques de abajo arriba, lo que interpreta como un perfeccionamiento de su táctica:

«Las agencias de desarrollo han adaptado su modus operandi sin alterar sus objetivos fundamentales. Se han dado cuenta de que, probablemente, los beneficios a largo plazo para el desarrollo se garantizan con mayor eficacia fomentando las iniciativas empresariales locales que incentivando la introducción de plantas filiales no arraigadas en las áreas en cuestión. Siguen aplicándose las mismas combinaciones de desarrollo de infraestructuras, ayudas en forma de subvenciones, financiación basada en préstamos y prestación de servicios de apoyo comunitario y empresarial, pero las agencias han aprendido a adecuar estos elementos al contexto social y cultural local» (Slee 1994, p. 193).

En opinión de Slee:

«Sería erróneo describir estos cambios en la práctica del desarrollo como una sustitución del desarrollo exógeno por el endógeno. Los dos constituyen ejemplos de desarrollo dependiente, aunque las estrategias endógenas pueden ofrecer más oportunidades para que las circunstancias sociales, económicas y culturales de carácter local determinen los procesos de desarrollo» (Slee, 1994, p. 194).

Este análisis puede ser aplicable a la descripción del cambio de táctica de ciertas agencias de desarrollo regional, pero no puede aceptarse como una conceptualización definitiva del desarrollo endógeno. Este no tiene otro significado que no sea el fomento y la canalización por parte de las agencias estatales de un potencial de desarrollo local que existe con independencia de las mismas. Los modelos y las trayectorias de desarrollo socioeconómico deben distinguirse de las estrategias de las agencias. No obstante, en las corrientes neoclásica y marxista a las que Slee hace referencia, se considera que el desarrollo se genera externa-

mente, o en palabras del propio autor: «Las fuerzas externas constituyen los principales determinantes del desarrollo. Las endógenas pueden alterar el carácter del proceso» (pp. 193-194).

No cabe duda de que esta perspectiva estructuralmente determinista, que niega desde un punto de vista formal la posibilidad de un desarrollo endógeno, es errónea. La mayoría de las formas de desarrollo en las sociedades capitalistas conllevan la combinación de mano de obra y recursos locales y externos. El desarrollo no se produce únicamente en áreas, sino *a través* de esas áreas, cada una con su propia composición de fuerza de trabajo y dotación de recursos. Resulta inevitable que los procesos de desarrollo, ya sean exógenos o endógenos, estén determinados por factores locales. Van der Ploeg y Long señalan que la cuestión fundamental es el «equilibrio de elementos “internos” y “externos”» (1994, p. 4) y proponen la definición siguiente:

«Los modelos de desarrollo exógeno se basan principalmente, aunque no en exclusiva, en recursos disponibles a escala local, como las posibilidades que ofrece el medio ambiente local, la población activa, los conocimientos y los sistemas locales de vincular la producción al consumo» (pp. 1-2).

Esta definición representa un paso adelante en cuanto que ofrece un concepto empírico basado en las relaciones, que permite comparar procesos de desarrollo reales en función de su exogenia o endogenia relativa. No obstante, la atención prestada en la misma al equilibrio entre los recursos locales y externos está fuera de lugar (por ejemplo, las actividades de las compañías mineras internacionales se clasificarían automáticamente como desarrollo endógeno de acuerdo con esta definición). Por el contrario, la distinción crucial debe establecerse entre el *control* local y externo de los procesos de desarrollo. Obviamente, este control puede referirse a los recursos locales y a su valoración, pero, en general, se trata de determinar en qué medida las personas y los grupos son objetos o sujetos del desarrollo.

La definición de van der Ploeg y Long debe considerarse inadecuada en última instancia, ya que no permite (salvo en el caso ideal pero irrealizable de la autosuficiencia) abordar la cuestión relativa al modo en que los circuitos locales de producción y consumo se articulan con los externos. Para muchos de los productores, si no para la mayoría, esta

articulación se produce en los lugares de intercambio y, por tanto, las condiciones en que tiene lugar revisten una gran importancia para determinar el valor de intercambio de sus productos.

Whatmore ha realizado una crítica semejante utilizando el ejemplo de las tipologías de explotaciones agrarias:

«Las relaciones socioeconómicas de la actividad agraria y de las unidades individuales de explotación agraria no pueden aislarse de otras instituciones y relaciones sociales de mayor escala que estructuran los procesos de producción y consumo de alimentos. Las tipologías deben servir para determinar las conexiones reflexivas esenciales entre lo local y lo global, lo rural y lo urbano, el productor y el consumidor, de forma que la significación analítica y práctica del desarrollo endógeno no se circunscriba a un conjunto de ámbitos geográficos limitados, sin relación entre sí» (Whatmore 1994, p. 36).

Nosotros también, consideramos que el discurso del desarrollo endógeno/exógeno se encuentra profundamente arraigado en límites geográficos, y esta circunstancia impide una comprensión plena de las relaciones complejas a las que se refiere Whatmore. Más adelante en el presente artículo, proponemos un enfoque institucional en el que se especifique *con precisión* el modo en que se establecen los vínculos entre los actores locales y los externos, y la naturaleza de las relaciones especificadas por esos vínculos, como una forma útil de actuar. Este enfoque permite reconsiderar los intereses endógenos y exógenos en el análisis de las relaciones económicas como *relaciones de poder*.

4. ZONAS INDUSTRIALES RURALES

La atención prestada en los últimos años a las zonas rurales o (agro) industriales demuestra una interpretación más compleja de la articulación entre las instituciones económicas locales y externas. El interés en dichas zonas tiene su origen en la bibliografía sobre especialización flexible y la «nueva economía institucional». En esta rama de la economía industrial, desarrollada en el decenio de 1970, se tiende a resaltar la importancia del estudio del contexto internacional en el que tiene lugar la

actividad económica. Así, el proceso competitivo se considera resultado del establecimiento y la actividad de las instituciones, y no del funcionamiento de las denominadas «fuerzas de mercado». El punto de partida para el estudio de las regiones industriales es el trabajo del economista Alfred Marshall (1890; 1927; véase asimismo Bellandi, 1989), para quien la eficiencia económica podía lograrse no sólo a través de las economías de escala de las grandes empresas en expansión, sino también en los grupos de pequeñas empresas aglomeradas espacialmente y situadas en «zonas industriales» concretas. El término ha sido adoptado más recientemente por los analistas que estudian el cambio económico urbano y regional y que prestan una atención especial a las estrategias de especialización flexible (1).

Al igual que en el caso de los defensores del desarrollo endógeno, el interés de los investigadores que estudian las zonas industriales se ha centrado en la necesidad de abandonar explicaciones del cambio de carácter global, estructuralistas y enfocadas de arriba abajo por estudios de menor escala y naturaleza local, en los que la función de las regiones se considera algo más que una mera expresión de los procesos estructurales. Como resultado, las nuevas zonas industriales han sido analizadas por los interesados en formas de organización económica basadas en la «especialización flexible» en oposición al modelo «fordista» de desarrollo. Debido a esta evolución de las ideas al respecto, hasta fecha muy reciente no se ha tenido muy en cuenta la aplicación del concepto de zona industrial a los problemas específicos del desarrollo rural, si bien las expresiones «zona agroindustrial» o «zona agroalimentaria» han sido acuñadas por Fanfani (1994) e Iacaponi y cols. (1994) para introducir una dimensión explícitamente rural y agraria al estudio de las zonas industriales.

Las zonas agroindustriales se conciben en el contexto de una integración, cada vez mayor, entre la producción, la elaboración y la comercialización de alimentos. Sólo en Italia se han identificado más de se-

(1) Las zonas industriales han sido analizadas con mayor detenimiento en el contexto italiano, prestando especial atención a las características de la zona industrial textil de Prato, (Toscana) (Becattini, 1987), la zona industrial de cerámica de Sassuolo, (Emilia) (Giovannetti, 1987) y la zona del queso de Parma (Bertaloni, 1988).

senta zonas industriales (Fanfani, 1994), muchas de las cuales se caracterizan, desde un punto de vista geográfico, por conglomerados de pequeñas ciudades rodeados de regiones rurales. En el período de posguerra en Italia, como en la mayor parte de la Europa rural, tuvo lugar un aumento de la concentración espacial de los distintos tipos de producción agraria. Esta tendencia ha facilitado la evolución de ramas sectoriales agroalimentarias caracterizadas por la existencia de pequeñas y medianas empresas, agrupadas a escala local, que se especializan en la elaboración y la distribución de alimentos autóctonos de alta calidad. Las estrechas interconexiones creadas entre las explotaciones agrarias locales, la industria de transformación, los distribuidores y los minoristas contribuyen a mejorar la flexibilidad necesaria para la adaptación a los cambios tecnológicos y del mercado, y, al mismo tiempo, permiten que el valor añadido en los aspectos no agrarios de la cadena alimentaria permanezca en las economías regionales y no sea absorbido por empresas de alimentación exógenas y a menudo multinacionales.

Las zonas agroindustriales han sido objeto de una identificación empírica antes que de una conceptualización teórica, aunque se dispone de una literatura económica cada vez más abundante en la que se destacan a los costes de transacción como factor explicativo clave para el éxito de dichas zonas (Saccomandi, 1994; van der Ploeg y Saccomandi, 1994). Los costes de transacción son generados por el propio mercado. Se asocian con el acceso al mismo y entre ellos figuran, por ejemplo, los costes relacionados con la negociación de un precio, la fijación de una transacción, la elaboración de contratos, el transporte al mercado, el análisis de las mercancías, etc. En la teoría económica convencional se contemplan varios supuestos sobre la competencia y el mercado, como la existencia de un gran número de compradores y vendedores, el acceso equitativo a la información, la tecnología y la libertad de movimiento, la homogeneidad de los productos y la ausencia de costes de transacción. Obviamente, estas condiciones no se cumplen nunca o casi nunca y, por tanto, no puede producirse una utilización simétrica de los recursos por parte de los agentes de un mercado. Williamson (1981), exponente fundamental de la nueva economía institucional, señala que, para funcionar en el mercado, las empresas tienen que decidirse en primer lugar entre «fabricar o comprar». Es decir, los costes de utilizar el mercado (costes de transacción) deben compararse continuamente con los costes de cam-

biar la función de la empresa para fabricar los bienes en cuestión por sí misma. En consecuencia, existe una estrecha asociación entre los costes de transacción y la organización industrial.

Al considerar las estrategias de desarrollo exógeno en la agricultura, van der Ploeg y Saccomandi (1994) señalan la existencia de una importante diferencia entre los modelos de desarrollo endógeno y exógeno, consistente en la disparidad de relaciones entre los costes de transacción, de transformación y de gestión (2). Para estos autores, «el desarrollo exógeno se caracteriza, en general, por la existencia de niveles de costes de transacción y transformación relativamente altos (3), mientras que en el endógeno, por el contrario, dichos niveles son muy reducidos; por otra parte, los costes de gestión son comparativamente elevados en el caso del desarrollo endógeno» (1994, p. 10). Esta teoría, según la cual el equilibrio entre los costes de transacción y transformación por una parte, y los de gestión por la otra, resulta decisivo, se utiliza para explicar las «misteriosas» razones por las que los estilos de producción agraria denominados «menos desarrollados» pueden competir con explotaciones «más desarrolladas dotadas de alta tecnología» y las zonas agroindustriales alcanzan el éxito económico.

(2) Como ya se ha mencionado, los costes de transacción se generan al utilizar el mercado. Cuando una empresa decide acceder a éste para adquirir un determinado bien y no producirlo por sí misma, el coste total que debe soportar consiste en el precio de dicho bien más el coste de transacción. No obstante, si la empresa opta por la producción propia, no sólo debe hacer frente a los costes de producción, sino también a los de gestión y transformación. Éstos últimos, también llamados de adaptación, se generan al reorganizar la empresa para su adaptación a los nuevos procesos tecnológicos y productivos. Los costes de gestión se refieren concretamente a la gestión de los nuevos procesos productivos. Para ilustrar su explicación, van der Ploeg y Saccomandi (1994) proponen el ejemplo de elegir entre criar o comprar novillas que vayan sustituyendo a las vacas lecheras utilizadas en las granjas de producción láctea. Al optar por la cría de novillas, además de los costes directos y materiales que implica su mantenimiento, se generarán otros gastos, como los relacionados con la necesidad de desarrollar y actualizar un conocimiento adecuado de la cría y selección de ganado y de encontrar los sementales convenientes, el riesgo de cometer errores, etc. Estos elementos, que surgen de la exigencia de dirigir una empresa más compleja, se definen como costes de gestión. No obstante, también se generan costes adicionales aparte del valor monetario de los animales cuando se compran novillas en el mercado. Por ejemplo, deben establecerse buenas relaciones con los comerciantes, ha de evaluarse el riesgo de que otros empresarios agrarios no vendan nunca sus mejores animales y de que el ganado adquirido contraiga enfermedades, y es preciso dedicar tiempo a realizar la operación. Éstos son los costes de transacción.

(3) Puesto que, en general, las nuevas tecnologías forman parte de la externalización de los elementos del proceso de trabajo en las explotaciones agrarias (con destino en las empresas de comercialización agraria, por ejemplo), los aumentos de los costes de transacción y de transformación suelen coincidir, y el desarrollo exógeno se caracteriza habitualmente por un alto nivel de ambos.

La concentración de empresas y explotaciones de producción alimentaria especializada (incluidos los proveedores de insumos y los centros de transformación de alimentos) en áreas o regiones específicas permite que, en el marco del sistema local, las empresas intercambien productos semielaborados en lo que Iacoponi y cols. (1994) denominan un «proceso de producción colectiva» caracterizado por el bajo nivel de los costes de transacción. Las tecnologías utilizadas en cada empresa son muy similares y no plantean problemas de comprensión a los agentes locales. Este entorno tecnológico local garantiza que los costes de información también sean bajos. Además, las relaciones entre las empresas locales no se regulan únicamente conforme a leyes y reglamentos nacionales formales, sino también a través de normas y costumbres institucionales locales. Así, Becattini (1987) señala que las zonas industriales disponen de «una densidad local de relaciones interindustriales duradera y constituyen una red inextricable de externalidades positivas y negativas [y] de legados histórico-culturales (citado en Iacoponi y cols., 1994).

Fanfani (1994) señala esta «densa» red de relaciones sociales, económicas e institucionales como un elemento clave para comprender el éxito de las zonas agroindustriales. Las redes parecen ser más densas en áreas de mayor especialización, si bien difieren de una zona a otra. En las cuatro provincias de Italia donde se concentran la actividad de transformación de la leche y la producción de queso parmesano, más de 800 fábricas (en su mayoría gestionadas en régimen de cooperativa) transforman la leche obtenida por unas 15.000 pequeñas y medianas explotaciones y producen unas 100.000 toneladas de queso parmesano al año, estableciéndose numerosas y estrechas relaciones entre las explotaciones y las fábricas. No obstante, en las áreas de Verona y Forlì, en las que se concentra el 60% de la producción avícola italiana, la transformación está más vinculada a las unidades de producción industrial que a las pequeñas explotaciones.

Esta complejidad institucional parece indicar que los costes de transacción por sí solos no constituyen un medio adecuado para explicar la aparición y el éxito de las zonas industriales. Por otra parte, Hodgson (1988) afirma que explicar la división de las empresas y el mercado en función de los costes de transacción da lugar a una interpretación errónea del modo en que se establece dicha división. En esencia, Hodgson

señala que los mercados y las empresas constituyen medios diferentes de abordar la incertidumbre (es decir, dotan de estabilidad y de orden a un mundo que, de lo contrario, sería caótico: los mercados crean y legitiman normas a través de la integración de agentes relativamente autónomos; las empresas son instituciones que generan convenios y reglas permanentes, lo que permite la creación y el mantenimiento de conjuntos de relaciones ajenos al mercado. Por tanto, las empresas no pueden explicarse simplemente en función del coste. Para Hodgson:

«Lo que debe incorporarse a la teoría es la función de la empresa en la reproducción y el desarrollo de hábitos y rutinas apropiados como alternativa al cálculo optimizador y racional de las pérdidas y los beneficios. La empresa no constituye un mero minimizador de costes de transacción, sino un tipo de enclave protector frente a la especulación de un mercado competitivo, potencialmente volátil y en ocasiones destructiva» (1988, pp. 207-208).

Además, este «enclave» puede ampliarse más allá de los límites de las empresas a medida que los agentes económicos intentan reducir las incertidumbres generadas por el mercado. Las empresas establecen relaciones entre sí (p. ej. empresas conjuntas) que no pueden reducirse sencillamente al cálculo de costes de transacción. Por tanto, ciertos elementos de las interrelaciones institucionales también parecen revestir importancia.

Esta opinión es compartida por Amin (1994), que señala cuatro rasgos de las zonas industriales de éxito que tampoco pueden relacionarse de una forma simplista con los costes. Son las siguientes: dependencia entre empresas, estructuras de sociabilidad, «entorno industrial local» y «densidad institucional». La dependencia entre empresas se basa en la especialización productiva, no a escala individual, sino en el marco de un sistema integrado caracterizado por una «división de tareas detallada entre productores especializados, que se benefician del ahorro de costes generado por una especialización más basada en las tareas que en los productos» (Amin 1994, p. 20). Con las estructuras de sociabilidad, o «integración industrial local», se hace referencia a la contención de la división del trabajo habitualmente relacionada con la «especialización a lo largo de una cadena productiva generadora de valor añadido y en los

servicios empresariales afines» (ib. p. 20). La integración local de dicha cadena no es un elemento predeterminado y se basa en la capacidad de los centros locales de establecer mercados de un tamaño suficiente para generar una demanda sostenible de productos intermedios de otros proveedores locales. El entorno industrial local representa «la consolidación de un área como centro de creación de conocimiento, inventiva, capacidad empresarial y difusión de información en el marco de un sector industrial global (ib. p. 21). En estas condiciones, los puntos fuertes de una zona desde el punto de vista competitivo se basan en la utilización de tecnologías flexibles polivalentes y de destrezas técnicas, la adaptabilidad productiva y el flujo de información y conocimientos técnicos a través de todos los canales del sistema económico local (empresas, instituciones, hogares, etc.)» (ib. p. 21). De esta forma, el conocimiento se crea y difunde colectivamente en un entorno de socialización, sociabilidad y confianza «aprendida». Para que estos mecanismos funcionen, es necesario que las redes de instituciones medien en los conflictos y faciliten la cooperación. Esta «densidad institucional» constituye el cuarto rasgo de una zona industrial señalado por Amin y se define como «una fuerte presencia institucional, es decir, la existencia de una pléthora de instituciones de diferentes tipos (por ejemplo, cámaras de comercio, centros de innovación, instituciones financieras, agencias de formación, asociaciones comerciales, sindicatos, autoridades locales, agencias gubernamentales, consejos de comercialización) y altamente proactivas, que facilitan una confianza generalizada en la representación colectiva» (ib. p. 21).

Los rasgos institucionales de las zonas industriales a los que se ha hecho referencia nos indican la compleja naturaleza de las relaciones locales que probablemente se ponga de manifiesto en los estudios de caso específicos. No obstante, todavía está muy lejana la creación de una teoría que nos permita analizar estas combinaciones y vínculos institucionales. En este artículo se aborda una simple descripción de los mismos. Las dificultades del enfoque actual se plantean al considerar los ejemplos concretos de zonas industriales. Como ya se ha indicado, Fanfani propone dos ejemplos claramente diferenciados de zonas eficaces. ¿Cómo podemos comparar y comprender las distintas zonas industriales? Este problema se resume en la cuestión formulada por Gertler: «¿Cuándo una zona industrial puede recibir este nombre?» o «¿cómo

podemos reconocer una verdadera «zona industrial» o «complejo productivo territorial» cuando lo vemos?» (1992, p. 263). Amin y Robbins (1989), por ejemplo, analizan un conjunto de estudios de caso de la «Tercera Italia» (Emilia-Romaña, Toscana, las Marcas, los Abruzos, Veneto) y distinguen «diferencias significativas entre ellos en cuanto a sus orígenes y su consolidación como zonas industriales» (Amin y Robbins 1989, p. 17). Para estos autores «en el marco de la nueva ortodoxia, casi todos los ejemplos de vida económica localizada nueva o pujante en los que se detectan ciertos signos de colaboración entre unidades especializadas se considera necesariamente una zona industrial» (ib. p. 21). Incluso en las zonas de alta tecnología de Estados Unidos se distinguen diferencias acusadas en cuanto a organización social entre áreas como las de Silicon Valley y la de Route 128 (Gertler, 1992; Saxenian, 1991). Amin y Robbins (1989, p. 23) especulan con la posibilidad de que existan «varios tipos de nuevos complejos productivos muy diferentes entre sí, cuyo desarrollo no se guía por una estructura dominante de transformación». Defienden un enfoque en el que se combinen «una investigación teórica rigurosa» y «un análisis histórico detenido». Mientras que, actualmente, este segundo componente es más habitual, el primero brilla por su ausencia. Por el momento, se dispone de escasos instrumentos teóricos (aparte de la «descripción de la densidad», según la expresión acuñada por Geertz, de las zonas industriales) basadas en la utilización de las variables generales propuestas por Amin.

5. MÁS ALLÁ DE LOS MODELOS ENDÓGENOS Y EXÓGENOS: ANÁLISIS DE REDES

A medida que las jerarquías económicas nacionales y regionales sucumben a las tendencias de globalización y localización, los vínculos internos y externos de las regiones se someten a una amplia reestructuración. Desde un punto de vista optimista, respaldado por casos como los de la Tercera Italia, se hace hincapié en la descentralización de la gestión y la producción como un proceso que puede dar lugar a la creación de nuevos complejos de relaciones y vínculos locales que sirvan de base a la regeneración de regiones anteriormente marginales (Sabel, 1989). No obstante, resulta más habitual que la cristalización de las

redes interempresariales y las alianzas entre sectores no constituya un fenómeno localizado y, por tanto, una base para la consolidación de las economías regionales, sino que implique la formación de una red mundial de vínculos empresariales a lo largo de la cadena de generación de valor añadido. Este proceso de integración funcional y dispersión espacial se manifiesta en todos los sectores, desde la explotación agraria hasta la fabricación, pasando por las industrias de alta tecnología, los servicios financieros y los culturales. Así, mientras que algunas empresas se encuentran conectadas a las redes económicas globales, otras siguen o acaban estando marginadas en su propia región.

Considerando la distinta y, en ocasiones, divergente naturaleza de las zonas industriales rurales que logran el éxito y sus diferentes procesos de integración en las nuevas configuraciones económicas o de exclusión de las mismas, no cabe duda de que los enfoques teóricos destinados a determinar las razones de estos resultados deben caracterizarse por la flexibilidad y la capacidad para funcionar sobre la base de las prácticas existentes. En este contexto, deben abordarse las siguientes cuestiones clave para explicar el éxito de estas zonas: ¿cómo se genera valor en las cadenas de producción y consumo? y ¿quién ejerce el control sobre estas cadenas? Al prestar atención a aspectos como la «densidad institucional», es necesario conocer el modo en que se establecen las asociaciones entre actores económicos y la forma en que se ejerce control y se obtiene valor. Por tanto, la consolidación de lo que Amin y Thrift (1994, basándose en Latour, 1986) denominan «poderes de asociación» locales puede ayudar a mejorar la «densidad institucional» hasta el punto de que las redes de agentes e instituciones locales se establezcan de forma que la suma sea mayor que las partes. Utilizando la terminología de asociaciones o redes, puede analizarse la integración local de éstas en las regiones, sus relaciones con el «exterior» y las condiciones que permiten una retención eficaz del control y del valor por parte de los agentes locales (Murdoch, 1995).

Estas cuestiones suelen analizarse en relación con el «paradigma de las redes», claramente expuesto por Cooke y Morgan (1993). En un estudio de las nuevas tendencias de la estrategia empresarial y el desarrollo regional describen el modo en que varios teóricos han utilizado las «redes». Puede considerarse que el paradigma antes aludido marca la

aparición de una forma económica relativamente distinta en la que «las transacciones no se realizan mediante intercambios discretos ni autorizaciones administrativas, sino a través de redes de individuos o instituciones que llevan a cabo acciones de apoyo mutuo, recíprocas y preferentes... La complementariedad y la adaptación constituyen la piedra angular de las redes de producción eficaces» (Powell, 1990, p. 78, citado en Cooke y Morgan, 1993, p. 544).

De acuerdo con Cooke y Morgan, una gama amplia y cada vez mayor de actividades empresariales parece ajustarse actualmente al modo de organización en redes. Las dos formas de organización económica más extendidas hasta el momento, basadas en el mercado y en la jerarquía, respectivamente, acusan imperfecciones en el primer caso y rigideces en el segundo. Estos sistemas «se encontraban muy polarizados (y) no conseguían integrar una amplia gama de actividades económicas consistente en formas de colaboración entre empresas, como las alianzas estratégicas, las asociaciones entre compradores y proveedores, las empresas conjuntas y los consorcios empresariales» (Cooke y Morgan, 1993, p. 545). Se considera que esta creación de redes *interempresariales* en las que participan proveedores y subcontratistas está impulsada por el cambio tecnológico, la reducción de la vida de los productos, los mercados a medida de los clientes, las presiones competitivas, etc. Según Cooke y Morgan, las prácticas de creación de redes también pueden observarse a escala *intraempresarial*. Las empresas se ven cada vez más obligadas a coordinar sus actividades internas con mayor eficacia y «la mayoría de las multinacionales tienden a pasar de una organización centralizada a otra basada en redes integradas» (ib. p. 548). Las prácticas mencionadas «resultan esenciales para el «nuevo orden» que parece sustituir al orden fordista clásico, caracterizado por la segmentación y no por la organización en redes» (ib. pp. 545 y 549).

Análogamente, Dicken y Thrift (1992) opinan que las empresas deben considerarse actualmente *redes* de relaciones de poder amplias y complejas (p. 279). Para estos autores, «una forma particularmente fructífera de conceptualizar la organización de las cadenas y los sistemas de producción consiste en definirla como un conjunto complejo de *redes* de relaciones entre empresas que presentan distintos grados de *poder e influencia*» (pp. 285-286, en cursiva en el original). Señalan que estas estructuras organizativas surgen debido a la búsqueda de flexibilidad de

las empresas, pero que las generalizaciones universales basadas en un número limitado de casos empíricos deben tomarse con precaución. La jerarquía horizontal de estas redes, que comprenden vínculos intra e interempresariales, puede adoptar formas diferentes en la práctica.

En este enfoque sobre las redes se integra eficazmente el estudio de las formas económicas con el análisis de los procesos sociales. En el presente artículo se considera la utilidad de dicho enfoque para sustituir el interés por el desarrollo endógeno o exógeno y para plantear las cuestiones siguientes: ¿qué actores llegan a ejercer el poder sobre otros en las redes y a través de las mismas? y ¿cómo se integran los actores locales en los conjuntos de relaciones y en qué condiciones? Por tanto, se trata de conocer el modo en que los actores clave o, utilizando un término organizativo, los *centros*, actúan sobre otros en distintas situaciones; es decir, cómo «actúan a distancia» (Latour, 1987). Al analizar lo que podría denominarse geografía de las redes, se pone de manifiesto que, cuando externos (es decir, con los actores situados en otras áreas)? y ¿cómo estos actores externos dan lugar a cambios y ejercen control a distancia?

El estudio de las formas económicas como procesos intrínsecamente sociales o, en concreto, como conjuntos de relaciones de poder, requiere la comprensión de las múltiples vías a través de las cuales los actores llegan a vincularse entre sí. Desde este punto de vista, cabe adoptar la noción de Callon (1991) de red tecnoeconómica, consistente en «un conjunto coordinado de actores heterogéneos que interactúan con mayor o menor éxito para desarrollar, producir, distribuir y difundir métodos de generación de bienes y servicios» (p. 133). Callon ahonda en la observación de Amin y Thrift (1992, p. 14), según la cual, debe encontrarse una gama de factores en el núcleo de las relaciones económicas, y propone que las redes están constituidas por lo social y lo material. En este enfoque se combinan conceptos de economía (son las *cosas* lo que lleva a los actores a establecer relaciones) y de sociología (los actores se definen a sí mismos y definen a otros a través de la *interacción*). Uniendo estas ideas se llega a la conclusión de que «*los actores se definen entre sí en la interacción, en los intermediarios que ponen en circulación*» (p. 135, en cursiva en el original). Callon identifica varios tipos de intermediarios (textos, artefactos técnicos, seres humanos y dinero) que dan lugar al nacimiento de las redes (le dan «forma, existencia y consis-

tencia a los vínculos sociales», p. 140). No obstante, estos intermediarios distan mucho de ser instrumentos pasivos: los textos y los artefactos técnicos, por ejemplo, definen las funciones desempeñadas por otros en la red, tanto no humanos (máquinas, accesorios y suministro de energía) como humanos (vendedores, consumidores e ingenieros de mantenimiento). Al situar al poder en el centro del análisis (como el «pegamento» que mantiene a la red unida), puede comenzarse a investigar el modo en que la mano de obra, las materias primas y la maquinaria se integran en el proceso productivo y la información fluye a través del sistema y cómo y dónde se añade y se acumula el valor. Puesto que las redes están establecidas y consolidadas, la distinción entre «interno» y «externo» (entre empresa y mercado y endógeno y exógeno) puede resultar secundaria en lo que respecta a su forma. En vez de buscar una explicación que favorezca a alguno de los lados de estos dualismos, debemos intentar interpretarlos como los resultados de la formación de redes en las que los actores económicos utilizan una gama de recursos y relaciones en su pretensión de lograr certidumbre, estabilidad y poder.

La terminología de los análisis de redes permite considerar con algún detalle el modo en que ciertos conjuntos de asociaciones llegan a tener un gran éxito (en lo que se refiere a control y valor añadido), mientras que otros desaparecen. No obstante, aún reconociendo el valor de este enfoque, consideramos erróneo tratar de equiparar las redes a una nueva época económica como el posfordismo (Murdoch, 1995). Es importante rechazar la concepción normativa de la existencia de las redes como el rasgo que define un nuevo orden organizativo por dos razones. En primer lugar, es innegable que las redes no constituyen un fenómeno de nuevo cuño, que el mercado y las relaciones jerárquicas no están desapareciendo y que resulta una cuestión fundamental analizar el modo en que estas instituciones económicas tradicionales pueden adaptarse al paradigma de las redes. En segundo lugar, es importante evitar los prejuicios respecto a la naturaleza de las relaciones en las redes: los intercambios pueden ser desiguales, ciertos actores pueden encontrarse en una posición mejor que otros para determinar la forma de las redes, algunos pueden constituirse en nexos de conexión fundamentales en la articulación de lo local con lo global. Los análisis empíricos pueden mejorar nuestro conocimiento sobre el establecimiento de redes eficaces en áreas donde éstas han brillado por su ausencia (en este caso también

debe evitarse el determinismo geográfico basado en la equiparación del éxito de las redes con el éxito de las regiones), sin necesidad de recurrir a categorías dualistas como la que supone la diferenciación entre endógeno y exógeno. Todos los elementos, locales y externos, pueden definirse como cadenas de vínculos en los que el éxito equivale al resultado de la formación y la estabilización de las redes.

Por tanto, la consideración de las formas económicas como redes permite explicar con mayor precisión las distinciones entre las mismas y sus posibles repercusiones y probables ventajas para las regiones rurales. Además, este enfoque haría posible la determinación de sofisticados «híbridos» locales/externos. Por ejemplo, Amin (1993, p. 2) señala que las empresas con múltiples sedes pueden distinguirse actualmente entre las sensibles respecto a los costes o los precios, que desplazan sus tareas ordinarias que requieren escasa cualificación a regiones periféricas (aquí se incluirían las empresas responsables del fenómeno de instalación de plantas filiales en los decenios de 1960 y 1970), y las empresas de «rendimiento», que obtienen sus ventajas comparativas de la calidad de la producción y buscan áreas favorecidas para emplear a personal cualificado. En general, estas últimas se caracterizan por estrategias y estructuras organizativas «basadas en la fabricación integrada, la reducción de las divisiones tradicionales entre las funciones directivas, científicas y manuales y la creación de relaciones más estrechas de colaboración mutua con los proveedores» (ib.). Las empresas del primer tipo, por su parte, mantienen las divisiones jerárquicas tradicionales, sobre todo entre la sede central de la organización y las sedes periféricas.

Esta distinción en la forma de las redes repercute en los modelos de desarrollo regional. Esta influencia se debe a que:

«Las empresas sensibles respecto a los costes y especializadas en productos de gran volumen y mediana tecnología siguen caracterizándose por la utilización de plantas dedicadas a tareas específicas y por la existencia de diferentes niveles de complejidad funcional en distintas localizaciones, estrechamente vinculadas en una estructura de dirección centralizada y jerárquica. Por el contrario las empresas de «rendimiento» adoptan cada vez más estructuras de planta basadas en el producto,

y no en las tareas, a fin de gestionar sus operaciones a escala mundial, sobre todo en el campo de la fabricación» (ib.).

Las plantas de las empresas de rendimiento son mucho más complejas que la de las filiales tradicionales: se les asignan funciones estratégicas, desempeñan papeles esenciales en el desarrollo de productos (y no se limitan a las operaciones de montaje), trabajan sobre una base cooperativa y no jerárquica con otras partes de la estructura de la organización y han asumido competencias de gestión y toma de decisiones (Amin, 1993, p. 3). El papel de estas plantas en las regiones rurales puede tener consecuencias significativas para el desarrollo endógeno. Pueden dar lugar a la transferencia de destrezas, iniciativa empresarial y tecnología a determinadas áreas. Una vez que disponen de estos recursos, es probable que las plantas se comprometan a su permanencia en dichas áreas. Asimismo, es posible que se permita a las plantas establecer vínculos complejos con los proveedores locales, fomentando de esta forma la creación de otros «círculos» de desarrollo económico.

Por tanto, en el caso de las empresas de «rendimiento», se establece una relación potencialmente compleja entre elementos exógenos y endógenos. Este proceso debe explicarse sin recurrir a los aspectos «internos» y «externos» de los espacios concretos. Por el contrario, es necesario centrarse en las relaciones socioeconómicas que «determinan» tales espacios. El análisis debe encaminarse a la interpretación de los vínculos existentes entre los distintos componentes de una empresa y entre las empresas y otras instituciones locales y externas como un conjunto de relaciones de poder en el que los recursos se movilizan y constituyen de formas que traerán consecuencias concretas para los actores locales objeto del estudio. Es necesario preguntarse qué rasgos de ciertas redes les permiten ofrecer resultados positivos a las áreas rurales en las que se encuentran situadas. Algunas de estas redes pueden ser específicas de una región, pero, incluso en este caso, es probable que hayan establecido relaciones complejas con otras organizaciones ajenas a la región, o pueden ser externas, y habrá que identificar las condiciones conforme a las que se asocian con actores locales. Los análisis de redes ofrecen algunas herramientas metodológicas sencillas para investigar la constitución de las asociaciones económicas. Por tanto, aunque podría

argüirse que los tipos de empresa antes mencionados siguen siendo poco frecuentes en las áreas rurales y, principalmente, en las consideradas «periféricas» (4), este caso sirve para ilustrar la necesidad de combinar lo local y lo externo en un análisis unificado, lo que puede conseguirse con mayor precisión, en nuestra opinión, mediante el análisis de redes.

6. CONCLUSIÓN

Si adoptamos el punto de vista antes referido, según el cual el desarrollo rural debe considerarse una compleja combinación de redes en la que se movilizan recursos, se determinan identidades y se consolidan relaciones de poder, podríamos dar un paso más y proponer una interpretación «macro» de dicho desarrollo que siga siendo coherente con las complejidades de las redes que dan lugar a pautas de cambio más generalizadas. Para los que pretenden fomentar el desarrollo rural es importante comprender las estrategias de desarrollo con mayores probabilidades de éxito. Es muy posible que deba aplicarse un conjunto de elementos locales y externos para formularlas.

Aunque en este artículo se ha intentado cambiar el enfoque del análisis, pasando de un marco de referencia espacial a otro social, debe reconocerse que los resultados detectables en un área determinada pueden converger o reforzarse mutuamente, colocando a ciertas áreas en trayectorias de crecimiento viables. Así, como se señala en la literatura relativa a las zonas industriales, las instituciones y

(4) Cabe señalar que en los análisis más influyentes sobre el cambio de las formas económicas se hace hincapié en la situación predominante de las formas «flexibles», «horizontales» e «interconectadas» (Cook y Morgan, 1993). Al formular estrategias de desarrollo rural destinadas a «seguir la corriente» del cambio industrial actual deben tenerse en cuenta estos conceptos. No obstante, ha de quedar claro que, en nuestra opinión, estas formas no serán necesariamente las que alcancen el éxito en el futuro. Simplemente, se trata de destacar que varios actores (estudiosos, políticos, empresarios, organizaciones de trabajadores, asociaciones profesionales, consultores y otros) plantean una gama de medida en que estos actores puedan movilizar a otros (es decir, puedan incorporarlos a sus redes), aumentarán las probabilidades de que su interpretación del futuro acabe imponiéndose (para un análisis de la orientación a la acción en este proceso, véase Miller y O'Leary, 1993).

las redes pueden interconectarse y reforzarse mutuamente, garantizando quizá la aparición de conjuntos fértiles o «densos» que constituyan una base sólida para el crecimiento económico. Con todo, es necesario tener en cuenta que estas instituciones locales se vincularán mediante relaciones complejas con instituciones externas y que el éxito depende de asegurar que estos vínculos se establezcan en condiciones que permitan a los actores locales ejercer control y conservar una proporción considerable del valor añadido. Se han señalado en la bibliografía varios ejemplos de industrialización rural basados en redes consolidadas de pequeñas empresas especializadas en ciertos productos y en las tradiciones de producción y destrezas artesanales. No obstante, el atractivo de las áreas rurales en este contexto económico en cambio no dará lugar necesariamente a un desarrollo endógeno, ya que, incluso en el caso en que las regiones rurales alcanzan el éxito, éste puede atribuirse a una amplia gama de factores locales y externos (5). En el caso de las regiones que siguen siendo periféricas puede ocurrir que, simplemente, no son capaces de generar desarrollo desde dentro y, por tanto, dependerán más del desarrollo externo. Limitarse al intento de imponer un modelo de desarrollo endógeno desde fuera puede resultar inútil. Son muy escasos los ejemplos de un desarrollo con un fuerte componente endógeno que haya dado lugar al éxito de nuevas economías locales autodependientes en las áreas rurales. No obstante, cabe reconocer y, de hecho, celebrar las conexiones existentes entre áreas y entre redes. La tarea más apremiante consiste en el estudio de las asociaciones y de los vínculos que conforman conjuntos de relaciones de poder. El objetivo de este análisis debe ser comprobar los casos en que las desigualdades y las asimetrías en las redes producen un debilitamiento de unos actores ya de por sí débiles, en las

(5) Cabe señalar que, en la era de la globalización, la distancia no representa una barrera para los nuevos tipos de inversión y desarrollo (aunque su legado en lo que respecta a desertización y escasez de infraestructuras de comunicación sí puede suponer un obstáculo). La distancia que haya favorecido la conservación de entornos naturales o culturas tradicionales puede ser un factor positivo. Por el contrario, es probable que las áreas cuyos paisajes hayan sido degradados por la agricultura industrial, la explotación mineral o la existencia de instalaciones militares o nucleares paguen el precio de estos excesos.

áreas periféricas o en declive (6). Por tanto, deben replantearse los fines perseguidos al formular políticas al respecto, para lograr la equidad entre los actores que intervienen y la igualdad de participación. Esta tarea puede llevarse a cabo mejor en un marco de referencia social que en uno espacial.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, A. (1993): «The regional development potential of inward investment in the less favoured regions of the European Community». *Paper presented at the Conference on Cohesion and Conflict in the Single Market, Newcastle upon Tyne.*
- (1994): «The difficult transition from informal economy to Marshallian industrial district», *Area*, n.º 26, pp. 13-24.
- AMIN, A. y ROBBINS, K. (1989): The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible specialization *Environment and Planning D: Society and Space*, n.º 8, pp. 7-34.
- AMIN, A. y THRIFT, N. (1992): «The local in the global». *Paper presented to the Fourth Annual Conference of the European Association for Evolutionary Political Economy, Paris, noviembre 1992.*

(6) Por ejemplo, el avance de las telecomunicaciones, que puede influir de modo considerable en el aumento de la interconexión de las áreas rurales con la economía internacional global, suele considerarse la panacea del desarrollo rural en cuanto daría lugar a la viabilidad de nuevas formas de actividad económica y empleo en dichas áreas. Si estas mejoras vienen acompañadas de otras fuerzas que favorezcan la descentralización, es de esperar que las áreas rurales se beneficien considerablemente, sobre todo de la reorganización espacial de la actividad económica a través de las diversas formas de teletrabajo. No obstante, es probable que tales beneficios no repercutan en todas las áreas por igual. Esta diferenciación se debe a que las telecomunicaciones complementan pero no sustituyen totalmente el movimiento físico de personas y bienes. Así, las áreas más lejanas, carentes de infraestructuras de transporte y de otro tipo adecuadas, tienen menos posibilidades de beneficiarse. Tampoco puede suponerse que las consecuencias de los cambios inducidos por las telecomunicaciones resultarán positivos en todos los casos para las empresas o las comunidades rurales. Por ejemplo, la mejora de la interconexión entre áreas urbanas y rurales aumentará la posibilidad de que ciertos segmentos del mercado rural reciban servicio de los centros urbanos, minando así la prestación de estos servicios por parte de las oficinas filiales (Gillespie y cols., 1991). Además, la cadena de vínculos en el sector de telecomunicaciones puede establecerse de forma que se extraiga el valor de las áreas rurales y se acumule éste «en el otro extremo de la línea». De nuevo, la red es una expresión de las relaciones de poder.

- AMIN, A. y THRIFT, N. (1994): Institutional issues for the European regions: From market and plans to powers of association, *Paper* presented at the Fourth General Conference of the European Science Foundation's RURE Programme, National research Council, Roma, marzo 1994.
- BECATTINI, G. (1987): Il distretto industriale marshalliano: Cronaca di un ritrovamento, En: *Mercato e forze locali, Il Mulino*.
- BECATTINI, G. (1990): The Marshallian industrial district as a socio-economic notion, in Pyke, F. and Becattini, G. (eds.). *Industrial Districts and Inter-Firm Co-Operation in Italy*, ILO.
- BELLANDI, M. (1989): The industrial district in Marshall, in Goodman, E., Bamford, J. and Saynor, P. (eds.). *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Londres: Routledge.
- BERTOLINI, P. (1988): Produzioni DOC e difesa delle economie locali: Il caso del Parmigiano Reggiano. En: *La Questione Agraria*, n.º 30.
- CALLON, M. (1991): «Techno-economic networks and irreversibility» in Law, J. (ed.) *A Sociology of Monsters: Essays on power, technology and domination*, Londres. Routledge, pp. 132-161.
- COLLETIS, G. et al. (1990): *Les systemes industriels localises en Europe*. Report, IREPE, Université de Grenoble.
- COOKE, P. y MORGAN, K. (1993): «The network paradigm: new departures in corporate and regional development». *Environment and Planning D: Society and Space*, n.º 11, pp. 543-564.
- DICKEN, P. y THRIFT, N. (1992): «The organization of production and the production of organization: why business enterprises matter in the study of geographical industrialization». *Trans. Institute of British Geographers*, n.º 17, pp. 279-291.
- FANFANI, R. (1994): Agro-food districts: A new dimension for policy-making and the role of institutions, pp. 81-89 in Centre for Rural Research (ed.). *Restructuring the Agro-Food System: Global Processes and National Responses - Conference Proceedings*. University of Trondheim, Noruega: Centre for Rural Research.
- FUA, G. (1988): «Small-scale industry in rural areas: the italian experience», in: Arrow, K. J. (ed.). *The balance between industry and agriculture in economic development*, Macmillan, Londres.
- GERTLER, M. (1992): «Flexibility revisited: districts, nation-states and the forces of production». *Transactions of the Institute of British Geographers*, n.º 17, pp. 259-278.

- GILLISPIE, A.; COOMBES, M.; RAYBOULD, S., y BRADLEY, D. (1991): «Telecommunications and the Development of Rural Scotland». A Study for Scottish Enterprise.
- GIOVANNETTI, E. (1987): *Crisi e mercato del lavoro in un distretto industriale: Il bacino delle ceramiche*, Dipartimento di Economia Politica dell'Università di Modena.
- HODGSON, G. (1988): *Economics and Institutions*. Cambridge, Polity.
- IACOPONI, L.; BRUNORI, G. y ROVAI, M. (1994): Endogenous development and the agri-industrial district, in J. D. van der Ploeg *et al.* (eds.). *On the Impact of Endogenous Development in Rural Areas*, seminar proceeding. Brussels: European Commission (forthcoming).
- LATOUR, B. (1986): «The powers of association», in Law, J. (ed.). *Power, Action and Belief: A new sociology of knowledge?* Londres, Routledge, pp. 264-280.
- LATOUR, B. (1987): *Science in Action*, Milton Keynes, Open University Press.
- MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*, Londres, Macmillan.
- MARSHALL, A. (1927): *Industry and Trade*, 3rd edition, Londres. Macmillan.
- MILLER, P. y O'LEARY, T. (1993): Accounting expertise and the politics of the product: economic citizenship and modes of corporate governance, *Accounting, Organisation and Society*, n.º 18 (2/3), pp. 187-206.
- MURDOCH, J. (1995): Actor networks and the evolution of economic forms: Combining description and explanation in theories of regulation, flexible specialisation and networks, *Environment and Planning A* (forthcoming).
- OECD (1988): *New Trends in Rural Policy-making*, OECD, París.
- PICCHI, A. (1994): The relations between central and local powers as context for endogenous development, pp. 195-203 in van der Ploeg and A. Long (eds.) *Born From Within: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development*, Assen, Países Bajos, Van Gorcum.
- PLOEG, J. D. van der y LONG, A. (1994): Endogenous development: Practices and perspectives, pp. 1-6 in J. D. van der Ploeg and A. Long (eds.) *Born From Within: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development*, Assen, Países Bajos, Van Gorcum.
- PLOEG, J. D. van der y SACCOMANDI, V. (1994): On the impact of endogenous development in agriculture, pp. 9-24 in J. D. van der Ploeg, V. Saccomandi, F. Ventura y A. van der Lande (eds.) *On the Impact of Endogenous Development in Rural Areas, Proceedings of a Circle for European Studies*

- Seminar, Department of Rural Sociology, Wageningen Agricultural University, Países Bajos.*
- POWELL, W. (1990): «Neither market nor hierarchy: network forms of organization», *Research and Organizational Behaviour*, n.º 12, pp. 74-96.
- SACCOMANDI, V. (1994): Neo-institutionalism and the agrarian economy, pp. 1-7, in J. D. van der Ploeg, V. Saccomandi, F. Ventura y A. van der Lande (eds.) *On the Impact of Endogenous Development in Rural Areas, Proceedings of a Circle for European Studies Seminar*, Department of Rural Sociology, Wageningen Agricultural University, Países Bajos.
- SAXENIAN, A. (1991): «Regional networks: industrial adaptation in Silicon Valley and Route 128» paper presented at the Association of European Planning Schools Conference, Oxford.
- SLEE, B. (1994): Theoretical aspects of the study of endogenous development, pp. 184-194 in J. D. van der Ploeg and A. Long (eds.) *Born From Within: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development*, Assen, Países Bajos, van Gorcum.
- VÁSQUEZ-BARQUERO, A. (1988): «Small-scale industry in rural areas: the Spanish experience since the beginning of this century», in Arrow, K. J. (ed.) *The balance between industry and agriculture in economic development: basic issues*, Macmillan, Londres, pp. 232-258.
- VÁSQUEZ-BARQUERO, A. y LÓPEZ-GROG, F. (1988): «Los cambios del terciario en el territorio: el caso español», paper presented at the *III Incontro di Economisti Italo-Spagnoli*, Bari.
- WHATMORE, S. (1994): Farm household strategies and styles of farming: Assessing the utility of farm typologies, pp. 31-37 in J. D. van der Ploeg and A. Long (eds.) *Born From Within: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development*, Assen, Países Bajos, van Gorcum.
- WILLIAMSON, O. (1981): The economic of organisation: The transaction costs approach, *American Journal of Sociology*, n.º 3.

PALABRAS CLAVE: *Desarrollo rural endógeno, distritos industriales rurales, análisis de redes.*

RESUMEN

Redes en el desarrollo rural: más allá de los modelos exógenos y endógenos

En este artículo se analiza el cambio de orientación en los estudios sobre desarrollo económico rural en Europa, en los que se concede prioridad a los modelos endógenos (de abajo arriba) respecto a los exógenos (impulsados por factores externos). Se formula un concepto empíri-

co y relacional del desarrollo endógeno desde la perspectiva del control local y, teniendo esto en cuenta, se examina el desarrollo del concepto de distritos industriales rurales. En la sección final se presenta la metodología del análisis de redes como medio para analizar el concepto empírico de desarrollo rural endógeno y para conceptualizar la endogeneidad relativa de procesos de desarrollo específicos desde un punto de vista teórico coherente.

RÉSUMÉ

Réseaux dans le développement rural; au-delà des modèles exogènes et endogènes

Dans ce rapport, il est analysé la nouvelle orientation qui apparaît dans les études sur le développement économique rural en Europe, selon laquelle les modèles endogènes (ou de bas en haut) l'emportent sur les modèles exogènes (ou relevant de facteurs externes). Il y est formulé une notion empirique et de relations du développement endogène selon la perspective du contrôle local et, sur cette base, il est examiné l'établissement de la notion de zones industrielles rurales. Dans la dernière partie du rapport, il est présenté la méthodologie de l'analyse des réseaux comme un moyen pour analyser la notion empirique de développement rural endogène et pour définir l'endogénéité relative des processus de développement spécifique d'un point de vue théorique cohérent.

MOTS CLEF: *Développement rural endogène, zones industrielles rurales, analyse des réseaux.*

SUMMARY

Networks in rural development: beyond exogenous and endogenous models

The paper examines the shift in emphasis, in studies of rural economic development in Europe, from exogenous (or externally-driven) models to endogenous (or bottom-up) models. It formulates and empirical and relational concept of endogenous development in terms of local control and discusses the development of the concept of rural industrial districts in this light. The final section of the paper presents the methodology of network analysis as a means of analysing the empirical concept of endogenous rural development and of conceptualising the relative endogeneity of specific development processes from within a coherent theoretical perspective.

KEYWORDS: *Endogenous rural development, rural industrial districts, network analysis.*