

Procesos de innovación en ciudades intermedias y desarrollo territorial: una aproximación teórica

Ricardo MÉNDEZ
Juan José MICHELINI
Patrícia ROMEIRO

Instituto de Economía y Geografía (CSIC)

E-mail: rmendez@ieg.csic.es, jj_michelini@hotmail.com,
patriciaromeiro@ieg.csic.es

1. Introducción

Las ciudades de dimensión y rango intermedios han recuperado en estos últimos años un cierto protagonismo dentro de los sistemas urbanos, tanto en el ámbito de la bibliografía científica como en el de las estrategias de ordenación y desarrollo territorial, toda vez que vuelve a plantearse en la actualidad, aunque con argumentos, objetivos e interés diferente al de los años 60 (polos de crecimiento), la necesidad de conocer mejor las dinámicas actuales de estas ciudades.

El origen de los nuevos planteamientos se halla, en cierta medida, en el incremento de diversos tipos de contrastes y desigualdades entre regiones y ciudades en los que las áreas periféricas y espacios rurales despiertan una especial preocupación, al padecer todo un conjunto de debilidades estructurales que dificultan sus procesos de desarrollo. La necesidad de reforzar en ellas las inversiones en capital físico pero sobre todo en capital humano y conocimiento como recursos escasos y estratégicos, resulta una conclusión que ha ido cobrando fuerza a medida que se modificaba nuestra interpretación de los factores que propician o frenan la capacidad de los territorios para impulsar su propio desarrollo.

En ese contexto, las ciudades intermedias que articulan estos espacios pueden desempeñar un rol protagónico como catalizadores de su desarrollo, sin embargo, ello exige previamente un esfuerzo colectivo en materia de aprendizaje, creatividad, movilización local y construcción de redes, capaz de descubrir oportunidades, generar proyectos y promover todo un conjunto de transformaciones para materializarlos.

Con ese punto de partida, en esta comunicación se sostiene que la dinamización de estas ciudades guarda una estrecha relación con la activación de recursos territoriales específicos entre los cuales destaca muy especialmente la “puesta en valor” del *capital social territorial* y el fortalecimiento y coordinación institucional dando lugar, en definitiva, a una nueva *governabilidad* del territorio capaz de responder adecuadamente a los desafíos planteados por el contexto actual. Con ese objetivo, nuestra comunicación comienza con un análisis de la capacidad actual de las *ciudades intermedias* para cumplir tal función. El requisito de que las mismas sepan avanzar por el camino de la innovación nos lleva a precisar el propio concepto

de *ciudad innovadora*, a partir de lo cual se efectúa a continuación una interpretación de las claves que pueden permitir la construcción de este tipo de ciudades, mediante la reutilización de todo un bagaje teórico elaborado en los últimos años, tanto en la bibliografía internacional como en el trabajo realizado por una red de investigación española a la que se pertenece y que cuenta ya con diversas publicaciones. Finalmente se propone una batería de indicadores para la interpretación y análisis de procesos de innovación en ciudades intermedias que se aplicarán en el abordaje de estudios de caso en Castilla-La Mancha.

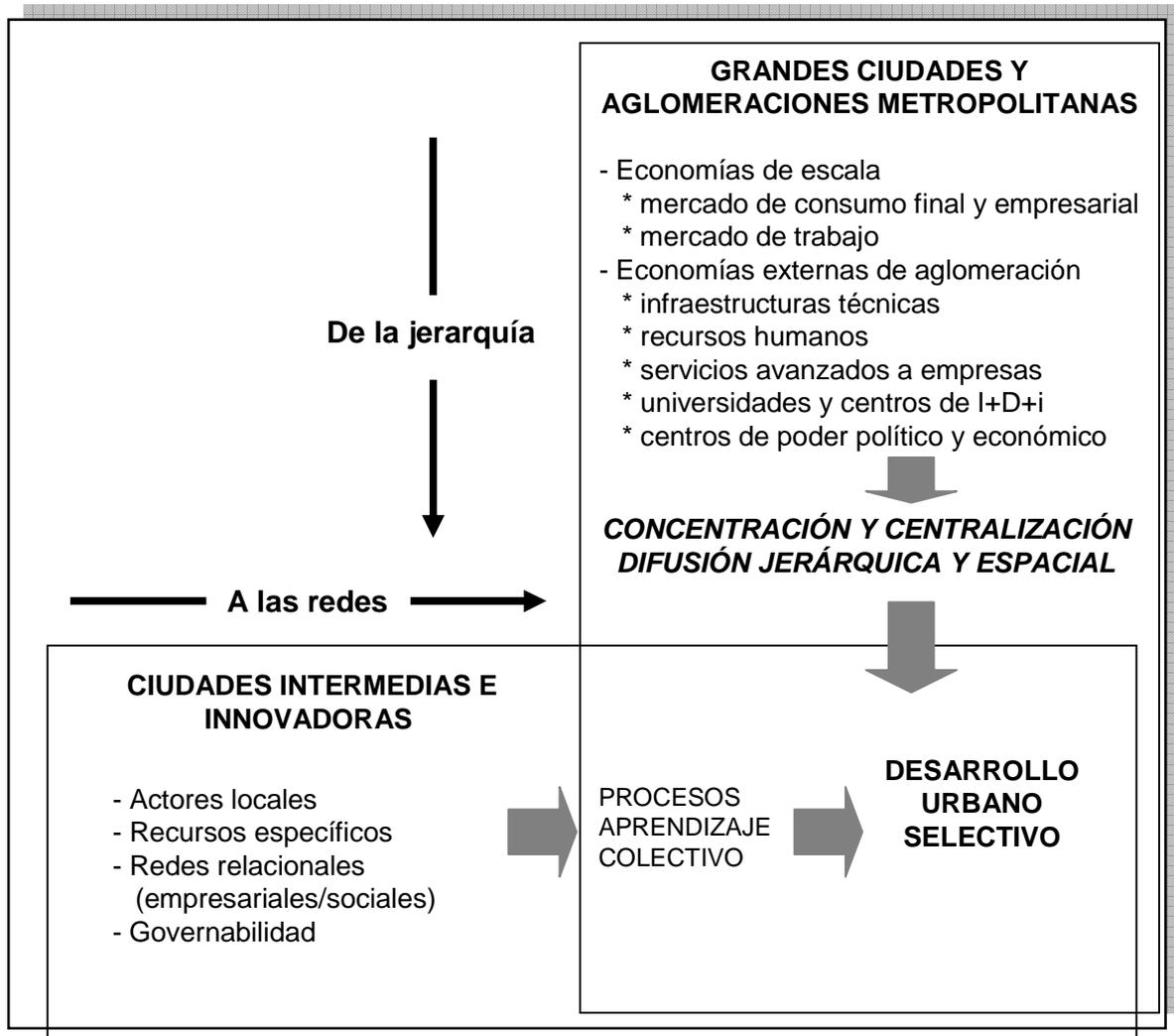
2. Ciudades intermedias y desarrollo territorial.

El renovado protagonismo y consecuente interés de la investigación por las ciudades intermedias deriva, en primer lugar de la evidencia de un cierto dinamismo de estas ciudades –contrastado, pero bastante general- que se contrapone a la visión dualista de un *archipiélago metropolitano* en fuerte crecimiento (Veltz, 1996; Taylor y Catalano, 2002). Esa evolución favorable en lo demográfico es apreciable también desde perspectivas sociales y medioambientales y afecta a un conjunto heterogéneo de ciudades, a las que se aplica ahora de modo cada vez más habitual la denominación de *ciudades intermedia* .(Gault, 1989).

Más allá de unos umbrales poblacionales discutibles o de ciertas imprecisiones conceptuales sobre su identificación (Brunet, 2000; Gaspar, 2000), la idea de ciudad intermedia alude a dos rasgos definitorios que deben entenderse como complementarios. Se trata, por un lado, de centros no metropolitanos, pero que cuentan “con suficiente masa crítica y con voluntad de convertirse en bien equipadas”; y también de núcleos que pueden actuar como *intermediarios* entre la gran ciudad y los espacios rurales, al ser “susceptibles de generar crecimiento y desarrollo en su entorno próximo y de equilibrar el territorio frente a las macrocefalias metropolitanas” (Vilagrasa, 2000: 1). En tal sentido, pueden actuar como proveedores de bienes y servicios especializados, así como centros de interacción social, económica y cultural para su entorno (Bellet y Llop, 2004:6).

Aunque ciertas ventajas comparativas genéricas –procesos de desconcentración selectiva de actividades, segmentación de tareas en el seno de las empresas, procesos de descentralización política o condiciones asociadas a la calidad de vida- parecen favorecer su buen comportamiento actual, las trayectorias recientes de estas ciudades mantienen divergencias notables, que incluso parecen reforzarse. Eso exige considerar la presencia de recursos específicos, que permiten a algunas aprovechar mejor sus oportunidades y beneficiarse así de ventajas competitivas dinámicas, inexistentes o poco significativas en el resto. En otras palabras, la

capacidad de algunas ciudades intermedias para generar y/o difundir e incorporar conocimiento y aprovechar sus recursos patrimoniales, junto a la construcción de redes locales de actores y su inserción en redes supralocales de estructura horizontal, permite la consolidación de entornos innovadores, capaces de promover no tanto mayor crecimiento como mejor desarrollo. Se trata, por tanto, de un proceso de *construcción de ciudad* que desborda la dimensión económica para incorporar la sociocultural y la institucional. Si Nel.lo (1998) afirmó que “no hay ciudad sin proyecto de ciudad”, esas ciudades intermedias innovadoras se confirmarán como exponente idóneo de esa idea.



Fuente: elaboración propia.

Figura 1. Ventajas competitivas y desarrollo urbano: de la jerarquía a la innovación.

En otras palabras, sin cuestionar la pervivencia de ventajas competitivas específicas de carácter metropolitano, se intenta señalar aquí (figura 1) que el dinamismo de las ciudades intermedias no se asocia tan sólo a procesos de difusión jerárquica y espacial a partir de aquellas. Por el contrario, algunas pueden conseguir

avances significativos en su camino hacia el desarrollo mediante la construcción de un *entorno innovador* basado en la activación de su *capital territorial* y en formas de organización sistémicas, capaces de cimentar tanto la articulación de la economía y la sociedad locales, como una buena inserción externa, en particular con relación al resto del sistema urbano. Se trata, pues, “del paso desde una perspectiva jerárquica y ordinal, hacia una concepción reticular y relacional del territorio y de las ciudades, que refuerza el valor de la posición geoestratégica de los centros urbanos de dimensión media” (Ferrão *et al.*, 1994: 1128).

3. Claves para la construcción de ciudades intermedias innovadoras.

Una *ciudad innovadora* puede caracterizarse como aquella que avanza en su camino hacia el desarrollo mediante una estrategia prioritaria de adquisición y/o generación de conocimiento, con el objetivo de hacer compatibles e interdependientes la competitividad económica y el crecimiento del empleo, con el bienestar social, la calidad medioambiental y una efectiva participación ciudadana. Este tipo de ciudad se identificará entonces por un doble esfuerzo de aprendizaje, tanto individual como colectivo, capaz de impulsar iniciativas innovadoras en los planos empresarial y social, materializados en un efectivo proceso de desarrollo, que deberá afectar tanto su realidad interna, como sus relaciones con el exterior, en particular con su entorno próximo y con otras ciudades del sistema.

Por otra parte, si bien los procesos de innovación (empresarial, institucional o social) localizados tienen lugar a partir de la presencia de todo un conjunto de recursos –productivos, naturales, intelectuales, etc.- que configuran el capital endógeno del territorio, son los recursos específicos, es decir, aquellos de naturaleza única y diferenciada que surgen en determinados territorios como consecuencia de dinámicas socioeconómicas propias, los que se constituyen en pieza clave explicativa en la creación y mantenimiento de la ventaja competitiva en los territorios que pueden calificarse como innovadores o *inteligentes*.

Un escenario como el descrito crea, evidentemente, la necesidad inicial de contar a escala local con actores, públicos y privados con voluntad y capacidad para dinamizar la sociedad urbana y promover iniciativas, quienes a partir de sus decisiones y estrategias coordinadas de actuación, ejercerán un efecto determinante en la construcción de las ciudades. En otras palabras, se requiere contar con actores públicos y privados capaces de construir y mantener un cierto *stock* de *capital social territorial*, un recurso específico cuya importancia estratégica deriva de su capacidad para generar sinergias sobre los restantes, y por su estrecha relación con el contexto local en que surge, especialmente con el contexto institucional (Evans, 1996; Piselli,

2003; Trigilia, 2001), generador de todo un conjunto de incentivos y restricciones a la acción individual y colectiva.

3.1. De las redes de actores al capital social como recurso específico.

La noción de capital social ha adquirido una relevancia creciente en las nuevas interpretaciones teóricas del desarrollo, incluso en sus vertientes más economicistas. Sin embargo, es un concepto complejo que admite una multiplicidad de interpretaciones. A los fines de este trabajo, nos interesa destacar aquellas que lo entienden no tanto como la presencia de un *ambiente cultural cooperativo*, sino en términos de redes de relaciones sociales que pueden ser creadas, mantenidas y destruidas, dotadas de ciertas características específicas –actitudes, valores, etc.- cuyas consecuencias desde el punto de vista económico, político o social pueden diferir en función de los contextos en que se desenvuelven.

Desde este punto de vista, el capital social se define (Bourdieu, 2001) como “el conjunto de recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo; o dicho de otro modo, a la pertenencia a un grupo, en tanto 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”.

La disponibilidad de este capital relacional en forma de recursos cognitivos – como información- o recursos normativos –tales como confianza- permite a los actores alcanzar objetivos que de otro modo no podrían ser alcanzados, o que sólo podrían ser obtenidos de forma individual con un coste mucho mayor”. Así, aunque resulta así evidente que el capital social constituye ante todo un recurso de las personas para la acción individual, presenta una faceta más importante aún desde el punto de vista del desarrollo: su carácter de recurso colectivo. Es decir, la existencia de densas redes de participación e interacción social caracterizadas por el predominio de confianza generalizada, de cooperación basada en normas de reciprocidad y de compromiso por los asuntos públicos favorecen desde un principio una fluida circulación de la información, mayor coordinación en la toma de decisiones, reducción del riesgo y la incertidumbre, además de un fortalecimiento de la identidad y el sentimiento de pertenencia en relación con lo local. Niveles crecientes de capital social facilitarán, por tanto, una mejor resolución de los conflictos inherentes a toda dinámica social. Así, al favorecer la acción colectiva el capital social ampliamente difundido en el seno de una comunidad presenta un conjunto de características que le convierten en recurso particularmente importante para la innovación y el desarrollo:

- Es, ante todo, un recurso territorial específico por excelencia puesto que nace, se incrementa o entra en declive asociado a procesos estrictamente localizados. Siendo un producto de las dinámicas locales, no puede ser importado o exportado, adquirido o imitado. Su creación y supervivencia depende de la voluntad de los actores locales y adquiere formas que se modifican conforme lo hace la sociedad local, por lo que puede afirmarse que es un recurso fuertemente anclado al territorio.

- Se trata de un recurso cualitativamente diferenciado puesto que, contrariamente a lo que sucede con otros, no se agota con su uso sino que se incrementa con él. La propia existencia y funcionamiento de las redes de cooperación genera un efecto multiplicador que se intensifica con la práctica y la interacción cotidianas.

- A diferencia también de otras formas de capital, constituye un *bien público* (Putnam, 2001:94) toda vez que no es propiedad privada de aquellos que se benefician directamente de él. Como señala Piselli (2003:74) los beneficios de una red informal o formal no son, por lo general, apropiables por un grupo específico de personas sino que pueden tener efectos positivos desde el punto de vista de toda la sociedad local.

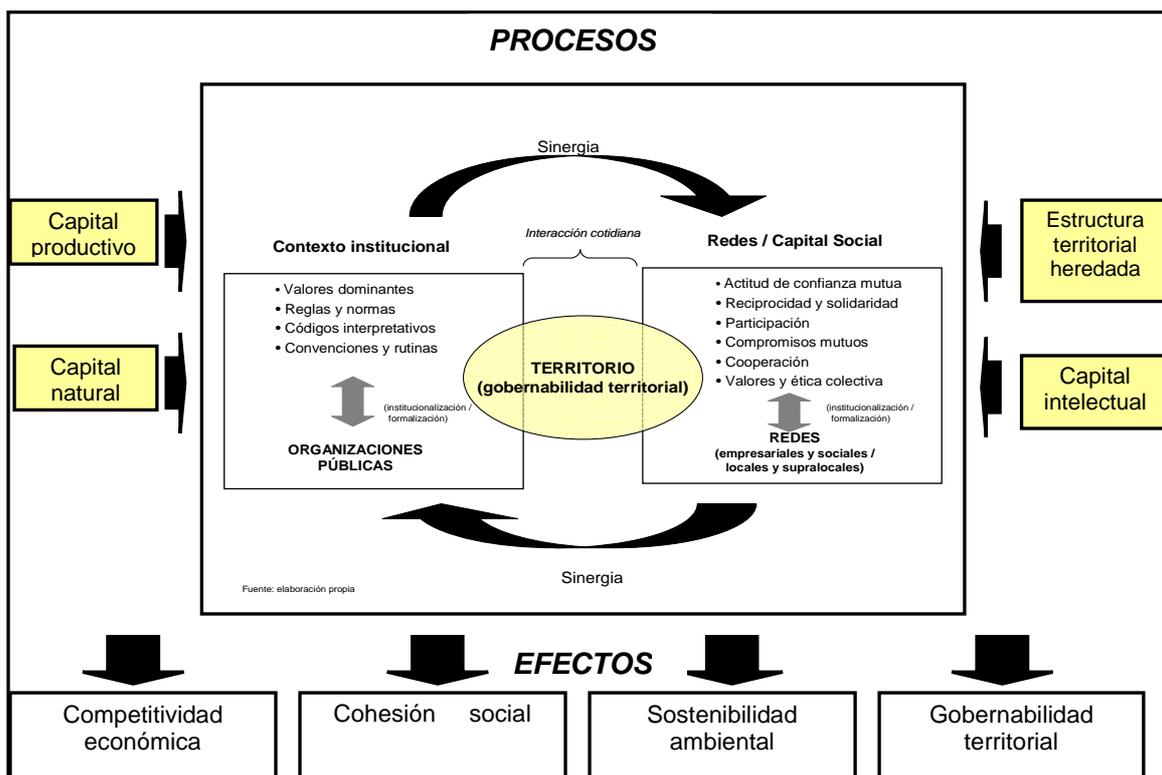
- Finalmente, constituye un ingrediente indispensable en la generación de una verdadera *proximidad construida*, resultado de la activación de la proximidad geográfica a partir de la acción colectiva de actores locales que comparten una proximidad cultural y organizativa, además de la física.

3.2. La sinergia entre capital social y contexto institucional.

Llegados a este punto resulta pertinente una consideración relacionada sobre todo con la formación de capital social en un territorio concreto. Esta consiste en advertir que mientras el enfoque de redes tiende a considerar al capital social como variable independiente que conduce tanto a resultados positivos como negativos a partir de su propia dinámica, la perspectiva institucional considera que la vitalidad de las mismas es en buena medida resultado de su contexto político, legal, y organizacional, en definitiva, del contexto institucional local. (Woolcock y Narayan, 2000).

En ese marco se han hecho esfuerzos por unificar ambas perspectivas (Evans, 1996) mostrando la existencia de interrelaciones entre ambos componentes, tal como refleja el diagrama adjunto (figura 2). Desde este enfoque sinérgico, el capital social puede ser construido, obstaculizado o destruido en función del contexto institucional existente en cada territorio pero "no es sustituto de una política pública efectiva, sino un prerrequisito de la misma y en parte una consecuencia de ella" Putnam (2001:102),

por lo que su existencia acaba reflejándose en un mejor funcionamiento de las instituciones locales. Por un lado, el contexto institucional local –en forma de reglas, normas, convenciones y organizaciones formales- establece las bases de regulación del sistema territorial, “enviando señales” a los ciudadanos que invitan al compromiso, la participación y la cooperación. Sin embargo, las características del contexto institucional pueden favorecer también que las redes sociales desarrollen su potencial clientelar (Trigilia, 2001:6), llegando a afirmar incluso que la intervención estatal puede destruir redes sociales prometedoras y socavar normas sociales útiles desde el punto de vista del desarrollo. (Evans, 1996:4) Pero por otra parte, la generalización de ciertas actitudes a partir de la interacción cotidiana –cooperación y reciprocidad, participación y compromiso, etc.- junto a la creación de nuevas organizaciones y redes de cooperación, dan lugar a convenciones, códigos, y reglas que, al perdurar en el tiempo, pasan a engrosar y fortalecen el contexto institucional, como ha mostrado Putnam (1993) para el caso de las regiones italianas.



Fuente: elaboración propia.

Figura 2. Capital social e instituciones: claves para el desarrollo territorial.

Es decir, la proliferación de redes fortalece las instituciones públicas al tiempo que un Estado eficiente crea el ambiente necesario por el cual aquellas pueden florecer. Esa dinámica puede identificarse con la idea de gobernabilidad territorial (*governance*), un sistema de valores, políticas e instituciones mediante los que una

sociedad gestiona sus asuntos económicos, políticos y sociales a través de interacciones dentro y entre el Estado, la sociedad civil y el sector privado. Un proceso que debería contar (Cooke y Morgan, 1998:81) con la presencia de un alto nivel de representación de intereses y organización de la vida pública, una considerable difusión de la autoridad decisional y autonomía, la presencia del Estado como árbitro, generador de reglas y proveedor de servicios, la existencia de una densa red de flujos verticales y horizontales y de un diálogo iterativo para la resolución de conflictos y creación de consensos.

3.3. Redes empresariales y competitividad económica de las ciudades.

Un último factor de impulso en la construcción de ciudades innovadoras –pero no por ello el menos importante- es la presencia de una organización de tipo sistémico de sus actividades productivas. Tal como se puso de manifiesto en la abundante literatura surgida a partir de la idea inicial de *distrito industrial marshalliano* (Sforzi, 1999; Becattini, 2002), las relaciones de interdependencia entre las empresas, ya sean de carácter mercantil o al margen del mercado, constituyen la base para la construcción de esos *sistemas productivos locales* (SPL) que tanto interés han despertado en las dos últimas décadas.

El análisis de los SPL prestó siempre especial atención a aquellos territorios rurales y ciudades intermedias organizados mediante redes de pequeñas empresas de origen local, en torno a una cadena productiva, *cluster* o *filière* determinada (agroalimentación, textil-confección, calzado, mueble, máquinas-herramienta, turismo...), con predominio de relaciones no jerárquicas de tipo horizontal y una acusada división interna del trabajo. La acumulación de economías –externas a cada empresa, pero internas al SPL- y la mayor capacidad de esta forma de organización para intensificar la transferencia de conocimientos e innovaciones entre las firmas, viene a ser la principal ventaja competitiva de la que pueden beneficiarse todas aquellas empresas que se integran en un territorio organizado de este modo, a diferencia de lo que ocurre en aquellos otros carentes de este tipo de articulaciones productivas, donde el individualismo y la competencia son los valores exclusivos que priman en el ámbito de las relaciones interempresariales.

La teoría del *medio innovador* (Maillat, Crevoisier y Lecoq, 1991; Crevoisier y Camagni eds., 2000, Alonso y Méndez coords., 2000) vino a destacar que esta forma de organización productiva es también importante para facilitar los fenómenos de innovación en las pequeñas y medianas empresas, tanto en sus procesos, como en sus productos, organización interna o acceso a los mercados. La obtención de economías de escala derivadas de la especialización productiva entre firmas, de

economías de aprendizaje asociadas a la más fluida circulación de la información y el conocimiento, de economías de transferencia al reducirse los costes y las ineficiencias asociadas al intercambio, o de economías de alcance generadas por un acceso a mercados de bienes y servicios más amplio, son las claves esenciales de esa eficiencia colectiva (Dini y Stumpo coords., 2004).

Aunque los estudios iniciales sobre distritos industriales han prestado especial atención hacia aquellos núcleos de población monoespecializados, la idea de sistema local es plenamente aplicable a ciudades de economía más compleja y diversificada, en las que se trata de analizar en qué medida cada uno de esos sectores muestra o no un cierto grado de interrelación productiva, identificando la densidad y tipo de tales vínculos, así como los posibles obstáculos para su consolidación y ampliación futuras. En consecuencia, también en estos casos puede afirmarse que la existencia de una economía urbana en la que son visibles uno o varios sistemas de empresas que comparten una misma cuenca de empleo y se muestran articulados en torno a algún producto o servicio formando *clusters* de empresas interdependientes, permite hacer efectivas las ventajas de la proximidad –geográfica y organizativa- para inducir procesos de innovación relacionados con las propias condiciones del territorio (Gilly y Torre dirs., 2000; Dupuy y Burmeister dirs., 2003).

Pese a las posibilidades que hoy ofrecen las nuevas tecnologías de información y comunicación se pone de manifiesto la importancia de esa proximidad para realizar una transferencia personalizada de conocimientos tácitos, no formalizados, ligados al *saber hacer* de los individuos y difícilmente codificables. Si los sistemas locales de empresas permiten mayor flexibilidad ante un entorno inestable, la construcción de redes empresariales de ámbito urbano-local puede ser una buena plataforma de lanzamiento para impulsarse hacia mercados globales y servir de impulso a la economía de sus entornos rurales.

4. Dinamización y desarrollo de las ciudades intermedias: componentes e indicadores.

La aplicación empírica del esquema teórico esbozado a través de estudios de casos, plantea una primera cuestión a enfrentar consistente en la identificación del propio concepto de *ciudad innovadora*, aplicado a realidades concretas, así como la posibilidad de establecer una batería de indicadores cuantificables que pueda servir de base a un diagnóstico preciso y a una comparación entre trayectorias urbanas. Se trata, sin duda, de una cuestión compleja, que debe intentar vincularse, necesariamente, a los esfuerzos que se realizan hoy en la Unión Europea para

construir *observatorios urbanos* destinados al análisis y la producción de estadísticas periódicas sobre la calidad de vida urbana, como es el caso del *Urban Audit*. (Comisión Europea, 2000; Eurostat, 2004). Puede proponerse una caracterización inicial de la ciudad innovadora, a partir de una identificación, tanto de sus componentes necesarios, como de los principales efectos derivados (figura 3).

En primer lugar, tal como se planteó en el apartado anterior, una ciudad innovadora se define por la presencia de todo un conjunto de actores locales que trabajan de forma efectiva por el desarrollo del lugar mediante la aplicación de diferentes estrategias. Están, por un lado, las instituciones generadoras y/o difusoras de conocimiento, además de las empresas, que actúan también en ocasiones como productoras y, sobre todo, como potenciales usuarias del mismo en forma de innovaciones aplicadas a sus procesos de trabajo, sus productos y servicios, o su organización interna y relaciones externas. Están también los ciudadanos, principalmente a través de sus distintas organizaciones, que pueden también contribuir de forma eficaz al impulso de la innovación social (movilización, reforzamiento de la cohesión e identidad, participación...). Y está, finalmente, el gobierno a través de los diferentes niveles de actuación del Estado –con especial protagonismo del gobierno local-, cuando es capaz de complementar sus funciones administrativas y regulatorias con otras destinadas al impulso de la innovación y la mejora conjunta de la competitividad y la calidad de vida.

Especial importancia tiene hoy la construcción de redes como estrategia complementaria para el impulso del desarrollo local. En el caso de las empresas, se valora especialmente su capacidad para generar relaciones locales proveedor-cliente por los que circule de forma fluida la información, insertarse de manera adecuada en redes supralocales y establecer vinculaciones más densas y frecuentes con las instituciones relacionadas con la producción y transferencia del conocimiento (universidades, centros de investigación, institutos tecnológicos...). La forma actual de entender el desarrollo afecta el modo cómo los ciudadanos viven la ciudad, se organizan y participan de manera activa en algunas de las decisiones que afectan la propia dinámica urbana y la construcción de sus espacios públicos. Finalmente, la idea de gobernabilidad (*governance*) viene a destacar el especial significado que ahora se concede a la capacidad de los poderes públicos para liderar la construcción de un proyecto colectivo de ciudad, movilizar los recursos territoriales –materiales e inmateriales- y favorecer la concertación entre los restantes actores en un proceso de aprendizaje continuo y capaz de adaptarse a los cambios del entorno.

Según el argumento propuesto, la desigual situación de las ciudades en cuanto a la presencia y capacidad de iniciativa de los actores, así como respecto a la

construcción de redes institucionales y el impulso de procesos innovadores, debe reflejarse en la evolución de todo un conjunto de indicadores tangibles, materializados en una amplia batería de variables concretas, si bien en este caso las estadísticas disponibles a escala local suelen mostrar notorias insuficiencias. Sin entrar ahora en este último aspecto, el esquema de la figura 3 propone la *lógica* subyacente a la realización de diagnósticos sobre desarrollo urbano planteados desde esta perspectiva, al agrupar los tipos de indicadores a considerar en cinco grupos básicos.

a) Indicadores económicos.

La competitividad del sistema productivo urbano puede identificarse, en buena medida, a partir de la información disponible sobre volumen y evolución reciente de la actividad económica (PIB, inversión, productividad...), su capacidad para la implantación o el nacimiento de nuevas empresas y la estructura de las mismas (tamaño, capacidad exportadora...). En este último sentido, resulta de interés valorar la presencia de aquellos sectores industriales y de servicios más intensivos en conocimiento y tecnología, así como de los grupos profesionales de mayor cualificación. Todo ello debería reflejarse también en un progresivo aumento de la capacidad de consumo, tanto individual como colectivo, así como de los espacios destinados al mismo.

b) Indicadores demográficos y de bienestar social.

La evolución reciente del volumen poblacional y la estructura demográfica suelen considerarse reflejo del mayor o menor dinamismo urbano a lo largo del tiempo. Pero, más allá de su número o composición, las condiciones de vida de la población en forma de ingresos, equipamientos y servicios sociales disponibles (salud, cultura, ocio, seguridad...), o facilidades de acceso a la vivienda y calidad de la misma, han sido criterios habituales para medir el grado de satisfacción de las necesidades básicas y, con ello, el bienestar de los ciudadanos y el grado de cohesión alcanzado. En el contexto de designada "sociedad del conocimiento", especial importancia se concede hoy a la formación de los recursos humanos, aspecto mensurable tanto a través de los recursos y establecimientos que se ponen a su disposición, como de la proporción de habitantes que accede a los diversos niveles educativos.

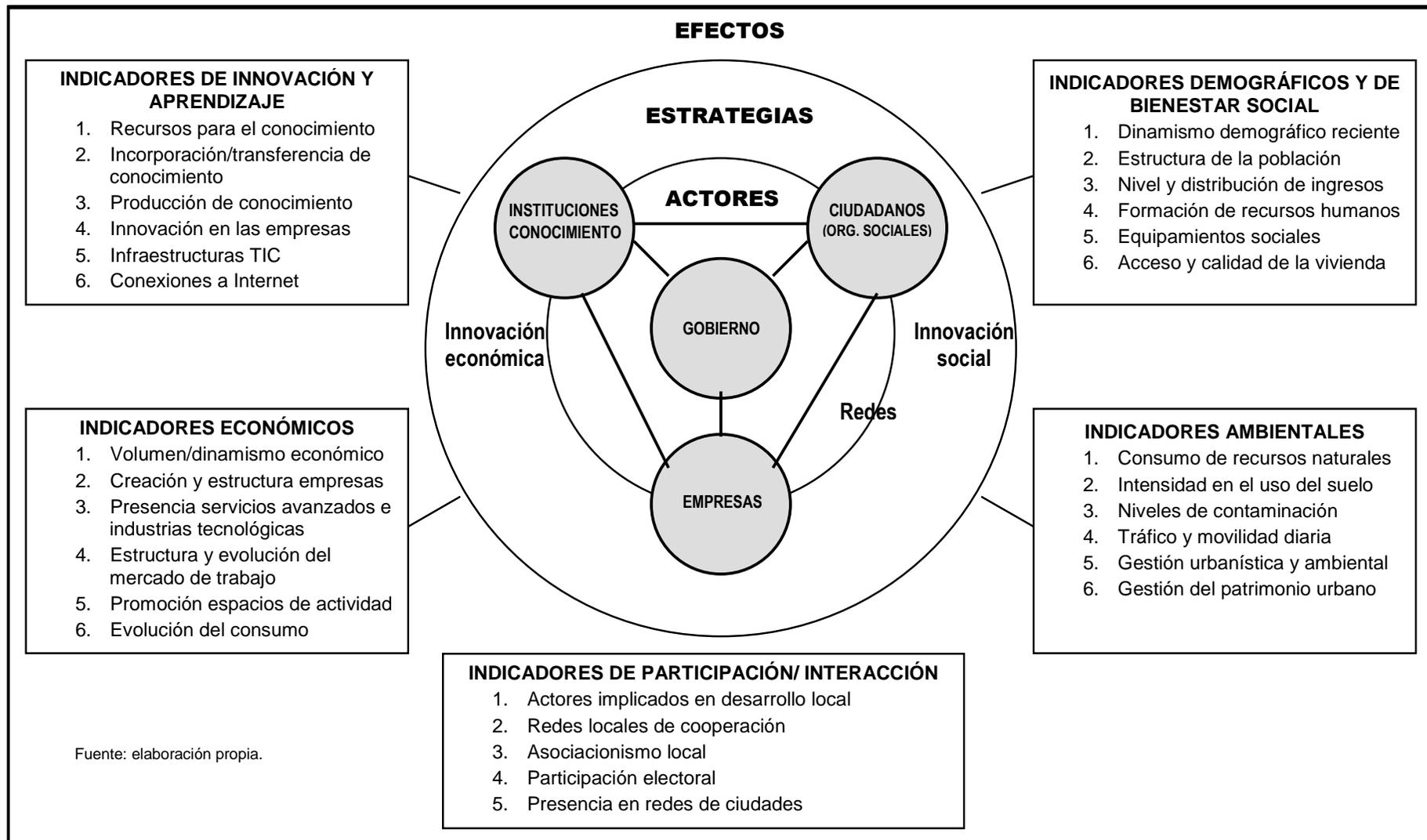


Figura 3. Ciudades intermedias innovadoras: componentes y principales indicadores.

c) Indicadores ambientales.

El concepto de sostenibilidad introdujo, hace ya dos décadas, la necesidad de incorporar a la noción de desarrollo aspectos relativos a la intensidad en el consumo de recursos básicos como el agua o el suelo, así como a la generación de residuos en forma de diversos tipos de contaminación. Otros aspectos habituales hoy en la valoración del medio ambiente urbano son los relativos al tráfico y la movilidad, así como a la presencia o ausencia de acciones destinadas a mejorar la gestión urbanística y ambiental, junto a la protección del patrimonio cultural y el paisaje urbano mediante normativas específicas o diversas figuras de planeamiento.

d) Indicadores de innovación y aprendizaje.

Las ideas relativas a la evolución hacia una sociedad del conocimiento como parte integrante del proceso de desarrollo otorga creciente interés a conocer la situación de las ciudades en cuanto a las infraestructuras y recursos disponibles para su generación, o las destinadas a su difusión y transferencia (centros formativos, de investigación y desarrollo tecnológico, de servicios...), así como los resultados alcanzados, sobre todo en el ámbito de las empresas (patentes, certificaciones de calidad...). La búsqueda de ciudades digitales, bien conectadas a su entorno, exige investigar la dotación existente en tecnologías de información y comunicación (ordenadores, líneas ADSL, centros de teletrabajo...), así como el volumen de usuarios o la densidad de los flujos generados.

e) Indicadores de participación e interacción.

Una ciudad innovadora es un espacio articulado y activo, donde se producen sinergias derivadas de la interacción entre quienes viven y trabajan en ella que buscan avanzar por el camino del desarrollo. Identificar, por tanto, el volumen de actores locales implicados en ese tipo de objetivos, así como las redes institucionales de cooperación en proyectos concretos que se establecen entre ellos, resulta un buen modo de medir el grado de interacción existente. Otras dimensiones de la participación, como puedan ser el asociacionismo local o el compromiso electoral de los ciudadanos, pueden ampliar esa panorámica. La presencia de la ciudad en las múltiples redes temáticas que han surgido en los últimos años permite constatar hasta qué punto existe una complementariedad de escalas en el esfuerzo por consolidar esas estructuras reticulares y buscar alianzas en el proceso de desarrollo.

5. Consideraciones finales

Las ciudades intermedias parecen constituir en la actualidad un ámbito adecuado a partir del cual promover un desarrollo adaptado a las nuevas interpretaciones del mismo. Por un lado, frente al riesgo de un incremento de las brechas de todo tipo entre grandes espacios metropolitanos y espacios rurales, parecen constituir el instrumento idóneo para alcanzar un desarrollo más equilibrado en el territorio. Por otro lado, constituyen un ámbito en donde la “escala humana” se hace más visible dado que, en principio, la Administración se encuentra “más cerca” de sus ciudadanos, las relaciones generalizadas entre éstos, basadas en conocimiento mutuo tienen más probabilidades de surgir y la relación público – privado.

La línea teórica aquí desarrollada pretende incorporar dos discursos desarrollados en los últimos años con el objeto de identificar las claves explicativas de las diversas trayectorias territoriales de ciudades intermedias. Se trata por un lado el papel de las ciudades intermedias en la búsqueda de un territorio policéntrico y equilibrado, en tanto que, por otro, se incorpora a la cuestión urbana la problemática de la innovación como eje de las estrategias de desarrollo. En ese marco, las nociones de capital social, instituciones, gobernabilidad aparecen como muy prometedoras en los estudios sobre desarrollo y explicativas de las dinámicas locales, por lo cual parece conveniente recurrir a ellas en el análisis en este tipo de estudios. No obstante resulta realmente necesario mantenerse alerta frente al carácter polisémico que adquieren debido a la profusión de interpretaciones y diversidad de contextos en que los mismos son utilizados. Sin acuerdos básicos en este sentido se corre el riesgo de sumar confusiones más que aportar claridad al debate y soporte adecuado al análisis de la realidad.

Resulta necesaria finalmente una consideración relacionada con aspectos empíricos. Si bien en el ámbito de la política pública parece haberse alcanzado una comprensión suficiente sobre la necesidad de adoptar visiones complejas de la noción de desarrollo, más adaptadas a las nuevas realidades, dicha comprensión parece formar parte del discurso pero no de la práctica. El acceso a una información que permita análisis adecuados a visiones más complejas y abarcativas del desarrollo, requieren la recolección de una información de carácter diferente, como hemos visto, a la que puede encontrarse por lo general en la actualidad. Por otra parte, es necesario atender a la cuestión de la escala a la que dicha información es recolectada, toda vez que la información de carácter local constituye en muchas ocasiones la excepción antes que la regla.

6. Bibliografía.

- Alonso, J.L. y Méndez, R. coords.** (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Civitas, Madrid.
- Becattini, G.** (2002): Del distrito industrial marshalliano a la "teoría del distrito" contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, nº 1, pp. 9-32.
- Bellet, C. y Llop, J.M.** (2004a): Miradas a otros espacios urbanos: las ciudades intermedias. *Scripta Nova*, vol. VIII, n.º 165, pp. 1-30 (<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-165.htm>).
- Benko, G.** (2000): Estrategias de comunicación y marketing urbano. En *EURE, Revista latinoamericana de estudios urbano regionales*, vol. 26, n.º 79, pp. 67-76.
- Borja, J.** (2003): *La Ciudad Conquistada*. Alianza Editorial. Madrid.
- Bourdieu, P.** (2001): El capital social. Apuntes provisionales. En *Revista Zona Abierta*, 94 / 95, pp. 83-88. Madrid.
- Brunet, R.** (2000): Des villes comme Lleida. Place at perspectives des villes moyennes en Europe. En Bellet, C. y Llop, J.M. eds: *Ciudades intermedias: urbanización y sostenibilidad*. Editorial Milenio, Lleida.
- Comisión Europea** (2000): *The Urban Audit*, vol.I, II e III. Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- Cooke, P. y Morgan, K.** (1998): *The associational economy. Firms, regions, and innovation*. Oxford University Press. Oxford.
- Crevoisier, O. y Camagni, R. edits.** (2000): *Les milieux urbains: innovation, systèmes de production et ancrage*. EDES, Neuchâtel.
- Dini, M. y Stumpo, G. coords.** (2004): *Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva. Estudios de caso en América Latina*. Siglo XXI-CEPAL, México.
- Dupuy, C. y Burmeister, A.** (2003): *Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*. La Documentation Française, París.
- Eurostat** (2004): *Urban Audit. Methodological Handbook*. Comisión Europea, Luxemburgo.
- Evans, G.** (1996): State-society synergy: government and social capital in development. En *World Development*, vol. 24, nº 6.
- Ferrão, J.; Brito Henriques, E. y Oliveira das Neves, A.** (1994): Repensar as cidades de média dimensão. *Análise Social*, vol. XXIX, nº 129, pp. 1123-1147.
- Ganau, J. y Vilagrassa, J.** (2003): Ciudades medias en España: posición en la red urbana y procesos urbanos recientes. En H. Capel: *Ciudades, arquitectura y espacio urbano*. Instituto Cajamar, Almería, pp. 37-73.
- Gaspar, J.** (2000): Cidades médias e cidades intermédias. Novas funções territoriais e novas formas urbanas em Portugal. En Bellet, C. y Llop, J.M. eds: *Ciudades intermedias: urbanización y sostenibilidad*. Editorial Milenio, Lleida.
- Gault, M.** (1989): *Villas intermédiaires pous l'Europe?* Syros Alternatives, París.
- Gilly, J.P. y Torre, A. dirs.** (2000): *Dynamiques de proximité*. L'Harmattan, París.
- Maillat, D.** (1995): Milieux innovateurs et dynamique territoriale. En *Políticas de Inovação e Desenvolvimento Regional e Local: Actas do Encontro realizado em Évora, 23 Nov.*, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, pp. 13-30.

- Maillat, D.; Crevoisier, O. y Lecoq, B.** (1991): Réseau d'innovation et dynamique territoriale. Un essai de typologie. *Revue d'Économie Regionale et Urbaine*, nº 3-4, pp. 407-432.
- Nel.lo, O.** (1998): Los confines de la ciudad sin confines. Estructura urbana y límites administrativos en la ciudad difusa. En F.J. Monclús: *La ciudad dispersa. Suburbanización y nuevas periferias*. Centre de Cultura Contemporània, Barcelona, pp. 35-57.
- Piselli, F.** (2003): Capital social: un concepto situacional y dinámico. En A. Bagnasco, *et.al.*: *El capital social. Instrucciones de uso*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- Putnam, R.** (1993): *Making Democracy Work*, Princeton University Press.
- Putnam, R.** (2001): La comunidad próspera. El capital social y la vida pública. En Revista *Zona Abierta*, 94 / 95, pp. 89 –104. Madrid.
- Sforzi, F.** (1999): La teoría marshalliana para explicar el desarrollo local. En F. Rodríguez, edit. *Manual de desarrollo local*. Trea Ediciones, Oviedo, pp. 13-32.
- Taylor, P.J. y Catalano, G.** (2002): World city network formation in a space of flows. *Research Bulletin*, nº 61, GaWC. En <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb61.html>
- Trigilia, C.** (2001): Social capital and development. *European Journal of Social Theory*, vol. 4, nº 4, Sage. Londres.
- Veltz, P.** (1996): *Mondialisation, villes et territoires*. P.U.F., París.
- Vilagrasa, J.** (2000): Ciudades medias y ciudades intermedias: posicionamiento en la red urbana y procesos urbanos recientes. En <http://www-etsav.upc.es/personals/monclus/cursos/ibarz.htm>
- Woolcock, M. y Narayan, D.** (2000): Capital social: implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas de desarrollo. En *The World Bank Research Observer*, vol. 15, no. 2 (August 2000), pp. 225–49.