



¿Qué factores pueden provocar bajos niveles de cooperación en un Sistema Productivo Local?

What factors can cause a low level of business cooperation in a Local Productive System?

HERRERA BALLESTEROS, Juan¹; VALLEJO PEÑA, Alberto ²

Recibido: 04/08/2018 • Aprobado: 28/11/2018 • Publicado 28/01/2019

Contenido

1. Introducción
 2. Antecedentes teóricos
 3. Metodología
 4. Resultados y discusión
 5. Conclusiones
 6. Propuestas
- Referencias bibliográficas

RESUMEN:

A pesar de la forjada tradición de los Sistemas Productivos Locales (SPLs) y su demostrada utilidad, en determinados contextos socioculturales no logran los efectos deseados en cuanto a promover la cooperación entre las empresas implicadas. Los resultados de un estudio reciente realizado en el SPL de Lucena apuntan en esta dirección. ¿Por qué no cooperan las empresas como sería deseable? ¿Cuáles son las causas de que no lo hagan? Para tal fin, hemos planteado un estudio de caso de diseño mixto (cuantitativo/cualitativo). Tras analizar la información obtenida en el trabajo de campo se han identificado como principales causas: (1) la carencia de impulso institucional, y (2) la crisis de determinados valores socioculturales (confianza, compromiso y lealtad).

Palabras clave: Sistemas Productivos Locales, Cooperación empresarial, Sector del mueble, Lucena.

ABSTRACT:

Despite the tradition of Local Productive Systems (LPS) and its proven usefulness, in some socio-cultural contexts they don't achieve the desired effects in terms of promoting cooperation among the companies involved. The results of a recent study conducted in the Lucena LPS point in this direction. Why do not companies cooperate as would be desirable? What are the causes of not doing so? To this end, we have reviewed the existing theory on industrial districts and, within these, on the Local Productive Systems, as well as a review of the previous studies on the Lucena LPS. After that we have proposed a mixed design case study (quantitative/qualitative). After analyzing the information obtained in the fieldwork, these main causes have been identified: (1) the lack of institutional impulse, and (2) the crisis of certain sociocultural values (trust, commitment and loyalty).

Keywords: Local Productive Systems, Business cooperation, furniture sector, Lucena

1. Introducción

Buena parte de la literatura científica en torno al fenómeno de la aglomeración industrial, ha

sido orientada fundamentalmente a explicar las bondades de estos espacios productivos, que gracias al aprovechamiento de las sinergias que provienen de las economías externas producidas por la aproximación geográfica, han permitido que las empresas insertas en ellos sean más eficientes y competitivas (Albertos, 2009). Sin embargo, existen trabajos que han evidenciado que los mecanismos de aglomeración en un territorio determinado, no siempre implica el aprovechamiento de los beneficios supuestamente preconcebidos. Este es el caso de los estudios desarrollados sobre el Sistema Productivo Local de Lucena, que centrará nuestra atención en el presente estudio. Concretamente la investigación plantea hasta qué punto se rentabilizan las relaciones de cooperación y competencia dentro de un Sistema Productivo Local para el conjunto de las empresas que integra (perspectiva horizontal). Tales deficiencias identificadas nos llevan a ahondar en los factores económicos, sociales y/o culturales que pudieran condicionarlas. Para tal fin, hemos optado por desarrollar un estudio de caso, cuyo diseño integra técnicas cuantitativas y cualitativas, a través de las cuales pretendemos encontrar evidencias que indiquen los niveles actuales de cooperación, en base a las iniciativas y proyectos compartidos por las empresas y las actitudes hacia tales acciones. La fase cuantitativa se basa en un cuestionario a empresarios de la zona, mientras que la cualitativa incluye dos grupos de discusión, siendo el primero de ellos para empresas, y el segundo para instituciones vinculadas al sector. Tras combinar los resultados de ambas etapas y realizar el correspondiente análisis, valoraremos las posibilidades de extrapolar los resultados del estudio, concretando su alcance teórico.

2. Antecedentes teóricos

Consideramos de ineludible tratamiento para el presente estudio cierta fundamentación teórica para entender las bases socioeconómicas de la cooperación interempresarial, después presentamos los distritos industriales desde una perspectiva histórica y económica. Tras ello abordaremos los Sistemas Productivos Locales (SPL) desde la perspectiva de la cooperación y desde el enfoque de redes sociales (tradicionales). Finalmente presentamos los antecedentes teóricos que sobre esta temática presenta el caso del SPL de Lucena.

2.1. La cooperación interempresarial

Como se ha mencionado anteriormente, el concepto de cooperación es clave en este trabajo de investigación, no solo por la importancia que tiene en sí mismo, sino que además de ser una de las principales características de los Distritos Industriales, forma parte también del condicionante de nuestras hipótesis. Una definición sintética y versátil del concepto de cooperación es la que entiende a la cooperación empresarial, alianza estratégica o coalición como "un acuerdo entre dos o más empresas que deciden actuar – al menos en parte de sus actividades- conjuntamente, para lograr determinados objetivos" (Menguzzato y Renau, 1991: 284). Cano (1997) cita a Menguzzato (1992a), y señala que se pueden reconocer en la literatura sobre la cooperación tres enfoques o puntos de vista diferentes, aunque complementarios; a) el económico, b) el organizativo, c) el estratégico, y que a este enfoque se le puede añadir un cuarto y quinto que emanan de la literatura estratégica y de la literatura sobre los Distritos Industriales y son; d) el enfoque tecnológico, y e) el territorial (Camisón, 1994). Concretamente el enfoque territorial, evidencia y eleva la categoría analítica de primer orden a la dimensión geográfica o territorial en el estudio de la cooperación interempresarial. Este enfoque ha supuesto un nuevo marco interpretativo de gran riqueza para el estudio de la cooperación que, con la inclusión del territorio, nos permite estudiar este fenómeno con mayores posibilidades explicativas y predictivas (Pyke, Becattini y Sengenberger, 1992; Sengenberger, Loveman y Piore, 1992; Pyke y Sengenberger, 1993 y Cano, 1997).

2.2. Los distritos industriales: aspectos introductorios

Para el análisis de los distritos industriales tendríamos que comenzar con la descripción de cuáles han sido sus orígenes en la literatura, ello nos llevaría a referirnos a conceptos que derivan de las economías de aglomeración y que han sido estudiados desde el punto de vista

de la ventaja que tienen las llamadas regiones o zonas industriales sobre el resto, en este sentido, existe una larga tradición en estudios de economía industrial y regional, que se remonta a finales del siglo XIX (perspectiva de Marshall) y que tiene como objeto explicar la tendencia de la industria a aglomerarse en regiones geográficas particulares. La visión "marshalliana" del distrito industrial no se queda solo en el enfoque de la concentración territorial de la industria en sí mismas y por sí mismas (*el clustering* o el *networking*), sino que recoge los fenómenos económicos y los socioeconómicos, y es el prelude de intervenciones públicas adecuadas (Becattini, 2004), siendo tales intervenciones determinantes para el desarrollo o estancamiento del entorno (Kaldiyarov et al., 2017).

Brunet y Belzunegui (2001: 83) señalan que los distritos industriales son "habitualmente identificados con respecto a otros tipos de aglomeración industrial por el ambiente social y cultural en que se desarrollan, que permite vínculos o relaciones que van más allá de aspectos económicos. La confianza es el resultado de este tipo de vínculos que, aun no siendo fácilmente mensurable, representa la base para la interacción social, permitiendo que valores, reglas y conductas puedan ser compartidos y disfrutados por generaciones de individuos".

La concepción que Becattini (ibíd.) tiene sobre el distrito industrial se caracteriza por apreciaciones tales como que; a) se establecen relaciones económicas que dan lugar a una combinación peculiar de competencia y cooperación que no se explica desde una lógica puramente de mercado, b) la progresiva segmentación del proceso productivo permite que incluso pequeñas empresas desarrollen una escala de producción adecuada, c) la competencia entre pequeños fabricantes especializados en las diferentes fases de la producción ayuda a mantener bajos los costes y crea un ambiente favorable a las innovaciones, d) la elevada movilidad profesional y social hace posible explotar el potencial presente y futuro de todos los individuos involucrados, y por último, e) la presencia de las autoridades locales que controlan algunos aspectos intrínsecos al proceso de acumulación (como las normativas de edificación) determinan un ajuste aceptable del conflicto entre capital y trabajo. En ese contexto, el mencionado autor destaca como característica de distrito industrial, por una parte, la comunidad de personas que viven y trabajan en el distrito, dándole principal importancia a los valores, actitudes y normas de comportamiento, así como al gobierno local, los agentes sociales, centros de formación, etc., y por otra parte, la concentración de empresas de una industria particular en un territorio determinado.

2.3. La cooperación interempresarial en los Sistemas Productivos Locales

En el estudio de las redes se presenta la dimensión territorial como un complejo heterogéneo de empresas mutuamente interdependientes cuya competitividad se deriva de la capacidad del conjunto de minimizar costes y de innovar productos. A esta capacidad se le denomina participación o cooperación económica (Brunet y Belzunegui, 2001). Para Pyke y Sengenberger (1993:29) "la disposición de las empresas a cooperar es otra característica importante de los distritos industriales, cooperación que lejos de ahogar la competencia la favorece", Coller (1997: 27) entiende "que esta forma de producción se caracteriza por su flexibilidad, y por la necesidad de cooperación para enfrentar las incertidumbres del mercado". La supervivencia de un SPL, parte del aprovechamiento de las economías externas potenciales existentes y que surgen principalmente de la capacidad de las empresas para encontrar vías de cooperación, sin dejar por ello de competir (Fernández y Ariza, 2004:120).

Las relaciones interempresariales que se dan en los Sistemas Productivos Locales son relaciones de tipo transaccional (verticales) o de cooperación (horizontales) (Karlsson et al., 1994), las primeras permiten la especialización de las empresas, y la generación de una cadena productiva altamente fragmentada (desde los proveedores de materia prima hasta los agentes de comercialización) y, al mismo tiempo, fuertemente integrada y cohesionada dentro del SPL, generando así una red de subcontratación. Por otra parte, la concentración productiva también favorece la creación de redes de cooperación que van a permitir la generación de proyectos comunes, distintos a los establecidos en la incorporación de las

estructuras verticales y que tienen otros cometidos, si cabe, de mayor importancia para el crecimiento y sostenibilidad de las empresas que lo integran, entre ellos, acuerdos que permitan compartir proyectos de comercialización conjunta, innovación, formación, recursos humanos, etc.

Camagni (2002) denomina "capital de relación" a las relaciones que se dan como consecuencia de la proximidad geográfica y la proximidad sociocultural y que constituye una ventaja competitiva potenciando la innovación, ya que logra que los integrantes del SPL consoliden su sentido de pertenencia entorno al mismo. En esa línea Zamagni (2012) coincide en la importancia de la reciprocidad, del sentido de pertenencia y de la cooperación.

Al referirse al análisis de los Sistemas Productivos Locales para un nuevo enfoque teórico sobre el desarrollo, Garofoli (1993), identificó aspectos estructurales propios de su entroncamiento con los Distritos Industriales, tales como; a) el papel crucial de las economías externas existentes en el territorio, b) la existencia estructural, en este sistema, de un equilibrio permanente entre competencia y cooperación de las empresas, y c) la existencia de un equilibrio entre las reglas del mercado y las de regulación social a nivel local; esto es, introducción de instituciones específicas para superar algunos tipos de fallos del mercado y para considerar la necesidad y el valor de la solidaridad social.

2.4. Factores que afectan a la cooperación interempresarial

Abordamos a continuación factores que la literatura ha recogido como potenciales dinamizadores de la cooperación interempresarial: capital social, fortaleza de las redes, diversidad de estas y factores socioculturales.

2.4.1. Capital social

Los conceptos de capital social y el de redes sociales se han convertido en mecanismos explicativos de gran importancia en el campo de la sociología económica, ya que reflejan las implicaciones de sus postulados metateóricos. Es en las redes donde se incrusta socialmente buena parte de la acción económica (aunque no toda), y uno de los resultados más destacados de esta incrustación es el capital social. Una definición sociológica de capital social comúnmente aceptada es la capacidad para acceder a recursos gracias a la pertenencia a redes o estructuras sociales más amplias Portes (2013:59). Requena (2008: 22) señala al capital social como "un concepto que se refiere al conjunto de normas, redes y organizaciones a través de las cuales se tiene acceso a recursos escasos que facilitan la toma de decisiones y la realización de tareas. Tiene una amplia relación con otros tales como el crecimiento económico, el funcionamiento de los mercados o las instituciones, los marcos legales, el papel del gobierno y la formación de la sociedad civil [...]. El concepto de capital social es una categoría relacional. Sólo tiene sentido como conector presente o futuro entre actores o entre los miembros de grupos o colectivos; es decir, facilita la relación entre dos o más actores" (Íbid. p. 23).

El capital social se puede considerar como otra clase más de capital, además de ser ampliamente aceptado como fuente potencial de ventaja competitiva para las organizaciones, debido fundamentalmente a que puede generar ventajas para aquellos miembros de la red que estén mejor conectados, permitiéndoles obtener mejores resultados (Burt, 2000,2004; Moran, 2005; Uzzi, 1997). Fernández, Montes y Vázquez (2000) lo consideran como un activo intangible que puede conducir al éxito de la organización. Sus principales beneficios son; a) la información, lo que provoca mejoras en las oportunidades, b) mayor influencia, control y poder, que permitirá conseguir mejores condiciones de negociación, y c) solidaridad, proveniente de las normas y creencias compartidas.

2.4.2. Importancia de la fortaleza o debilidad de las redes

Las redes sociales tradicionales están formadas por personas de similares características, esta homogeneidad hace que sea para ellos relativamente fácil el trabajo cooperativo, aunque reduzca la creatividad. Sin embargo, la investigación de las redes sociales ha puesto de manifiesto que los equipos heterogéneos son más innovadores, una vez que se han disuelto las fricciones de las diferencias.

Las redes que generan innovación son las más débiles, pero, como señala Granovetter (1973), muchas veces "los lazos débiles son los más fuertes", en el sentido de que son los más operativos. Burt (1982); Granovetter, (1973, 1982) y Rogers (1995) defienden la fortaleza de los lazos débiles señalando que las redes sociales deberían estar formadas por vínculos heterogéneos y transitorios, es decir, los miembros de una red que contengan vínculos que vayan más allá de sus redes próximas y se relacionen con personas que pertenezcan a otros círculos sociales diferentes tendrán informaciones más novedosas. Siguiendo la filosofía de la fortaleza de los lazos débiles y en contraposición a los lazos fuertes, Putnam (2002) plantea la diferencia de capital social conectivo o *brinding* con capital social, en la medida en que el capital social une a personas o colectivos que se parecen entre sí, el capital social conectivo se refiere a las redes sociales que reúnen a personas o colectivos que tienen poco en común, es decir, redes sociales heterogéneas, haciendo hincapié en los efectos positivos que generarían los enlaces externos de este tipo de redes. Esta perspectiva es muy interesante, desde el punto de vista de la riqueza de oportunidades que pueden generar las relaciones horizontales entre los actores de un SPL con redes externas y diferentes a las que se dan en el seno del mismo y que pueden aportar información novedosa que podrían compartir con sus lazos más estrechos dentro del SPL.

2.4.3. Redes cohesionadas versus dispersas

Señala Coleman (1988; 1990) que las redes cohesionadas, cerradas o densas son aquellas en las que todos están conectados, de forma que cualquier información que circule por ella llegará tarde o temprano a la totalidad de sus miembros, entendiendo así, que el capital social se nutre principalmente de los contactos más cercanos, a su vez plantea, que las redes cerradas tienen dos tipos de beneficios; facilita el acceso a la información y facilita las sanciones, lo que permite fomentar cierta confianza entre los miembros de las redes densas.

Burt (1992) al margen de la clasificación de redes abierta o cerrada, plantea que se podrán tener mejor o peor resultados en función de la posición que se ocupe en la red. Estas posiciones son lo que él llama *structural holes* o "agujeros estructurales". Los agujeros estructurales u oportunidades pueden estar alrededor, pero no son visibles desde muchas partes de la red. El desafío está en potenciar en las empresas la capacidad de ver lo que hay en la "otra orilla". Suponen una ventaja competitiva para los individuos o grupos cuyas relaciones les permiten alcanzar esos huecos. Estos agujeros contienen información novedosa y no redundante, y la diversidad de la misma puede hacer crecer a los actores (Burt, 2000). Un agujero estructural entre dos grupos en una red no tiene por qué significar que los miembros de los dos grupos no son conscientes de los otros, significa simplemente, que están tan centrados en sus propias actividades y que tienen poco tiempo para asistir a las actividades de la gente en el otro grupo. Un agujero estructural indica que circulan personas a ambos lados del agujero con diferentes flujos de información.

2.4.4. Ventajas de las redes amplias y diversas

Las redes amplias y diversas son más ricas en variedad de puntos de vista dando lugar a la crítica, lo que permite crear diferentes perspectivas y como consecuencia generar la incorporación de innovaciones, por ejemplo, además, si se da abundancia y un mayor grado de novedad de información puede favorecer la aparición, combinación o recombinación de buenas y nuevas ideas (Obstfeld, 2005). Burt (1982) y Granovetter (1973) mantienen que las redes amplias contienen más capacidad para recopilar información que las pequeñas, por otra parte, Burt (1992), señala que cuantos más vínculos diferentes tenga una red, mayor acceso a información nueva y diversa tendrán. Por otra parte Blau (1977) apunta a que la diversidad social afecta a la dinámica de los grupos, especialmente a la probabilidad de que los miembros interactúen con alguien de otro grupo. Los grupos grandes se orientan hacia el interior, cuanto más grande es el grupo, más probable es que sus miembros mantengan relaciones exclusivamente entre ellos mismos. Por el contrario, cuanto más pequeño es el grupo, más miembros establecen contactos con su círculo social inmediato. Los grupos heterogéneos se orientan hacia el exterior. Cuanto más heterogéneo es un grupo, más probable es que sus miembros interactúen con miembros de otros grupos (Ibíd. 1977).

2.4.5 Los factores socioculturales y la cooperación interempresarial

Habría que destacar la importancia de las condiciones socioculturales e históricas de la comunidad donde está inserto el SPL, las cuales pueden favorecer su cohesión y, consecuentemente, la conformación de un conjunto de normas y pautas de comportamiento sustentadas en la confianza, la costumbre y otros valores comunitarios que sirven de marco a las relaciones económicas que se establecen entre los pequeños productores. Por otro lado, el carácter familiar de las empresas, la incrustación de las relaciones económicas en relaciones sociales más amplias (parentesco, vecindad, etc.), constituirían otros aspectos que contribuyen al desarrollo de relaciones de confianza como base de la cooperación interempresarial.

En cuanto a los factores socioculturales que se dan en los distritos industriales Brunet y Belzunegui (2001), señalan al referirse al *background* social que está presente en los distritos industriales, que los orígenes históricos, los valores sociales y los hábitos culturales son profundamente compartidos por los miembros de la comunidad y son funcionales al tipo de actividad económica desarrollada en el propio distrito industrial. Esta homogeneidad de valores y reglas sociales previene conflictos y refuerza la confianza, liderando patrones de complementariedad y cooperación entre actividades y actores (relaciones horizontales). La noción de competencia está implícita en la definición del contexto en el que estas firmas producen bienes y servicios similares. Este rasgo no es incompatible con el desarrollo de acciones de cooperación que benefician al distrito industrial en su conjunto. Por lo tanto, los vínculos horizontales entre firmas tienen una naturaleza cooperativa que es complementaria a su naturaleza competitiva intrínseca.

Dentro de los rasgos socioculturales compartidos por los actores en un contexto determinado y su influencia en la red relacional, la literatura ha dado un peso esencial al desarrollo de relaciones de confianza. Así lo subrayan Bourdieu y Wacquant (1992: 119) al definir capital social como "la suma de recursos, reales o virtuales, que otorga un individuo o grupo en virtud de poseer una red duradera de relaciones, más o menos institucionalizadas de confianza mutua y reconocimiento." Por lo tanto para combatir las lagunas relacionales en un distrito dado "(...) pueden controlarse mediante infraestructuras institucionales o prácticas sociales, que permitan aumentar los intercambios de información y la confianza a nivel local y limitar la probabilidad de comportamientos oportunistas, que beneficien a los que los practiquen" (Garofoli, 1993: 32). De hecho, Cagnani denomina *capital de relación* a "las relaciones que se dan como consecuencia de la proximidad geográfica y la proximidad sociocultural y que constituye una ventaja competitiva potenciando la innovación, ya que logra que los integrantes del SPL consoliden su sentido de pertenencia entorno al mismo, se sientan como partes importantes, integrantes de un todo e interactúen en un contexto de confianza y cooperación que permita el desarrollo del territorio de forma colectiva y como consecuencia, de cada uno de ellos a nivel individual" (Cagnani, 2002: 40). Asimismo, la dinamización de las relaciones económicas en un contexto de confianza son el caldo de cultivo para el desarrollo de relaciones de compromiso (Brunet y Belzunegui, 2001; Vázquez Barquero, 1999). En realidad son las relaciones de confianza las que "refuerzan los compromisos y la cooperación entre las empresas. Se basan en los contactos personales entre los actores y se fortifican a medida que los lazos entre las empresas perduran en el tiempo y los resultados de la relación fructifican (Brunet, Belzunegui, 2001:72).

2.5. La cooperación en el SPL de Lucena: antecedentes

El SPL de Lucena ha sido recientemente foco de interés de investigadores que lo han abordado desde la perspectiva del capital social y la cooperación empresarial. Este es el caso del estudio de Caravaca (2002), que señalaba que existe cierta desconfianza de los empresarios en el uso de las diversas formas de colaboración, sobre todo cuando compiten por el mismo mercado, por otra parte a través del diseño de un modelo teórico de redes sociales, analiza las relaciones de las instituciones presentes en el Sistema Productivo Local y argumenta que el dinamismo económico experimentado en Lucena en el período 1999 y 2003, está unido estrechamente al incremento del entramado de actores socio-institucionales y a la densidad de las relaciones existentes entre los mismos. En cuanto al trabajo de Fernández y Ariza (2004), los resultados apuntan a la rivalidad existente en el

interior del SPL, señalando que las empresas creen que el competidor más importante está dentro del SPL y no perciben en igual medida la rivalidad con competidores externos. La desconfianza entre las propias empresas se presenta como un elemento clave para dificultar la cooperación entre los actores. Por último, Herrera (2013), nos aporta información relevante sobre la evolución de las relaciones entre las instituciones y estas con las empresas, evidenciando que existe un bajo nivel de densidad de las mismas y por lo tanto bajo nivel de capital social, por otra parte, en sus conclusiones evidencia que existe una estrecha relación entre el tamaño de la empresa y la necesidad de infraestructura con el interés por cooperar con otras empresas.

En definitiva, los antecedentes sobre el SPL de Lucena apuntan hacia bajos niveles de cooperación interempresarial y relaciones complejas, empañadas fundamentalmente por aspectos como la rivalidad interna, la desconfianza y un bajo nivel en capital social. Aun así, el estudio de Caravaca (2002) resalta ciertas acciones colectivas con éxito en el periodo 1999-2003, si bien especifica que se debe más a los impulsos institucionales (vigorosos en la época) que al capital social y a la cooperación entre las empresas.

3. Metodología

En función de los antecedentes, nos planteamos en este estudio los siguientes objetivos:

1. Valorar la intensidad de las relaciones de cooperación actuales entre las empresas del SPL del sector del mueble de Lucena.
- 2.. Dadas las históricas circunstancias de bajos niveles de cooperación en el SPL (antecedentes), indagar en la potencial relación del fenómeno con la integración entre las propias empresas, así como de éstas con las instituciones.
3. Indagar en los factores socioculturales que pudieran dificultar la generación de capital social y la articulación de tales relaciones de cooperación en el SPL.

Atendiendo a tales objetivos, vamos a generar un diseño de investigación en base a un supuesto básico y tres hipótesis. Como supuesto básico presentamos: "el SPL de Lucena presenta bajos niveles de cooperación entre las empresas que lo constituyen". Los resultados de cuestionario presentado a continuación, solo sirven para corroborar lo que los antecedentes teóricos señalaban. Por lo tanto, tal evidencia no daba lugar a ser definida como hipótesis.

No obstante, para enunciar nuestras hipótesis nos basamos en la búsqueda de potenciales causas del bajo nivel de cooperación que actualmente se da en el SPL:

H1. La carencia de impulsos institucionales es una causa determinante de las lagunas existentes en creación de capital social en el SPL y desarrollo de acciones de cooperación entre sus miembros.

H2. La convivencia en el entorno sociocultural del propio SPL ha afectado notoriamente al grado de confianza entre las empresas, dificultando el desarrollo de acciones de cooperación entre ellas.

H3. La convivencia en el entorno sociocultural del propio SPL ha generado una baja autopercepción de determinados valores que resultan esenciales para el desarrollo de la cooperación (compromiso y lealtad).

En cuanto a la metodología, hemos optado por realizar un diseño que integra técnicas cuantitativas en modo descriptivo y cualitativas al objeto de aportar una perspectiva más completa al analizar el fenómeno de la cooperación interempresarial. De la perspectiva cuantitativa pretendemos obtener la clarividencia de los datos, mientras que de la cualitativa pretendemos explotar la capacidad interpretativa que permite el análisis discursivo.

En cuanto al diseño cuantitativo se ha optado por pasar un cuestionario a representantes del nivel directivo de las empresas. La encuesta estaba formada por 21 ítems con preguntas cerradas y divididas en cuatro bloques que obedecen al agrupamiento de variables o conceptualizaciones dirigidas a contrastar las hipótesis del trabajo de investigación; a) tipología de la empresa, b) Perspectiva de integración en el Sistema Productivo Local del sector del mueble de Lucena, c) Relaciones internas y externas, y d) Experiencias en

proyectos de cooperación con otras empresas.

Población y muestra (cuestionario): como hemos adelantado anteriormente la investigación de este trabajo está centrada en el SPL del sector del mueble de Lucena, así nuestra población era de 143 empresas y estaba comprendida por aquellas empresas que están instaladas en la localidad de Lucena y que tienen como actividad empresarial las incluidas en el código 310 fabricación de muebles del CNAE 2009 (Clasificación Nacional de Actividades Económicas). En cuanto a la muestra, hemos optado dentro de la modalidad de muestreos probabilísticos, por el muestreo aleatorio estratificado con afijación no proporcional. El motivo de la decisión por esta modalidad ha sido el interés porque estén representadas las diferentes tipologías de empresas en función de su tamaño, ya que las de un tamaño mayor son un número muy reducido de la población y sin embargo representan un segmento determinante en los procesos de cooperación en los SPL. Dicha muestra está comprendida por 44 empresas representando una tasa de respuesta del 30,8%.

Contraste cualitativo: en nuestro interés por adentrarnos en la realidad del propio Sistema Productivo Local, de explorar cualquier observación o perspectiva que se pudiera dar entre los diferentes actores de este peculiar fenómeno como espacio productivo, los SPL están imbricados en un escenario en el que el capital social y los factores socioculturales tienen un peso importante en la toma de decisiones, calando las capas de los diferentes contextos como son el familiar, social o empresarial donde los actores tienen distintos roles, diseñamos dos grupos de discusión que representaran en su mayor medida las perspectivas de los dos actores más implicados, empresarios e instituciones.

El criterio que se utilizó para la creación de los dos grupos de discusión atendió a dos principios básicos, heterogeneidad entre los grupos y homogeneidad interna. Para ello nos hemos apoyado en un muestreo no probabilístico estratégico, explotando el conocimiento del entorno obtenido por los investigadores desde los estudios precedentes. Los dos colectivos representados quedan tal y como se indica en el cuadro 1:

Cuadro 1

Ficha técnica de los grupos de discusión

Criterio grupo 1: empresarios integrantes del SPL de Lucena estaba constituido por seis directores gerentes representativos de empresas de diverso tamaño y estructura, con participación activa en los últimos 10-15 años de recorrido.

Criterio grupo 2: instituciones vinculadas al SPL de Lucena, representadas por sujetos con participación activa en su desempeño en los últimos 10-15 años de recorrido.

Nº de miembros por grupo: 6.

Duración: 100 minutos

Registro: grabadora digital.

Lugar: sede del CITMA (Centro de Innovación Tecnológico de la Madera en Andalucía) en Lucena

Moderadores: los dos autores de la investigación.

Fecha: 9 de octubre de 2016

4. Resultados y discusión

A continuación nos centramos en los aspectos que -tras la aplicación del trabajo de campo- contribuyen a explicar las relaciones de cooperación en el SPL de Lucena y los factores que pudieran dificultarla. Por cuestiones de síntesis y de formato (artículo) se omiten los resultados de la encuesta relativos a variables de clasificación, así como las informaciones obtenidas en los grupos de discusión que no contribuyan directamente a abordar las hipótesis de nuestro diseño de investigación. Abordamos en primer lugar la explicación de los bajos niveles de cooperación observados como supuesto básico (confirma los antecedentes) para después tratar la posible verificación de las tres hipótesis planteadas (ver la metodología en el epígrafe 3).

4.1. Las empresas del SPL de Lucena no cooperan entre sí

En relación a la verificación de que en el Sistema Productivo Local del mueble de Lucena existían bajas tasas de cooperación, podemos afirmar a través del análisis de resultados de la investigación, que; existe una escasa participación en proyectos de cooperación; el 75% de las empresas encuestadas decían no haber tenido experiencia en proyectos de cooperación con empresas que sean competencia y un 81,8% con las que no son competencia. En cuanto al interés por participar en proyectos en cooperación con otras empresas, se reparten en casos iguales (43,20%) aquellas no parecen estar interesadas en cooperar con otras y las que estarían dispuestas a estudiar su viabilidad si se lo propusieran (43,20%). Por lo tanto se corroboran los bajos niveles de cooperación delatados por los antecedentes de investigación en el SPL de Lucena: Fernández y Ariza (2004) y Herrera (2013).

Estas circunstancias están directamente vinculadas a escasa creación de capital social en el SPL. En la encuesta se ha preguntado por la intensidad de las relaciones con otras empresas del Sistema Productivo Local, distinguiendo entre aquellas que eran competidoras y las que no (tabla 1).

Tabla 1
Intensidad de relaciones con otras empresas

Tipo de empresa	Empresas competidoras SPL		Empresas NO competidoras SPL	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No hay relación	14,00	31,80	11,00	25,00
Poco intensas	18,00	40,90	16,00	36,40
Intensas	12,00	27,30	17,00	38,60
Total	44,00	100,0	44,00	100,00

Fuente: elaboración propia

Como se puede apreciar (*Tabla 1*); el 72,7% de éstas, dice tener relaciones poco intensas o nulas con empresas competidoras, de las cuales el 31,8% no tienen ningún tipo de relación. En el caso de las empresas no competidoras los resultados no son muy diferentes, el porcentaje es del 61,4%, siendo el 25% el que manifiesta no tener relación alguna, lo que determina que la red relacional de las empresas está compuesta por un número de integrantes muy reducido. Los discursos de los protagonistas en la fase cualitativa apuntan más a una cuestión de ciclo que a un fenómeno estructural. Tanto empresarios como representantes de instituciones coinciden en señalar que hasta los primeros años 2000 se mantuvo un clima de cooperación estimable, si bien se percibe una cierta decadencia de tales relaciones en los últimos tiempos. Se ha delatado cierta falta de continuidad en los proyectos sin que estos lleguen realmente a cuajar.

"Nosotros, las instituciones, hemos llegado a colaborar bien, puntualmente, hubo una época en la que trabajamos muy intensamente" [GD Instituciones-111].

"ha habido comunidad geográfica y se han desarrollado muchas empresas... sin embargo no se ha consolidado como Sistema Productivo Local. (...) No se ha posicionado la imagen de marca que hubiese agrupado como tal y lo hubiese proyectado al exterior, lo que se identifica es una zona" [GD Empresas 30-32].

En definitiva, las empresas del SPL cuentan con un pobre capital social en su entorno que deriva, a su vez, en escasas oportunidades de cooperación. Dado este escenario de escasa cooperación interempresarial en el SPL de Lucena, indagaremos a continuación en los factores que la determinan.

4.2. Las relaciones de las empresas con las instituciones son nulas y no se articulan acciones de cooperación

Respecto a las relaciones entre empresas e instituciones -desde la percepción de las primeras- el resultado es contundente (tabla 2). Entre el 65,9% y el 77,3% dicen no tener relación alguna. El caso más significativo, es el bajísimo nivel de interrelación entre el Ayuntamiento y las empresas del SPL, teniendo en cuenta su responsabilidad como administración local de gestionar políticas que fomenten políticas de desarrollo local y empleo, el 65,9% dicen no tener relación alguna y el 22,7% menos de 2 veces al año. Aún más notorias son las lagunas en la relación con la Asociación de Empresarios comarcal (75% sin ningún tipo de relación), un 75% en la Escuela de la Madera (antigua CEMER), un 70,5% en el IAT (Instituto Andaluz de Tecnología) y un 77,3% en EXTENDA (entidad de la Junta de Andalucía encargada de la comercialización exterior de los productos andaluces).

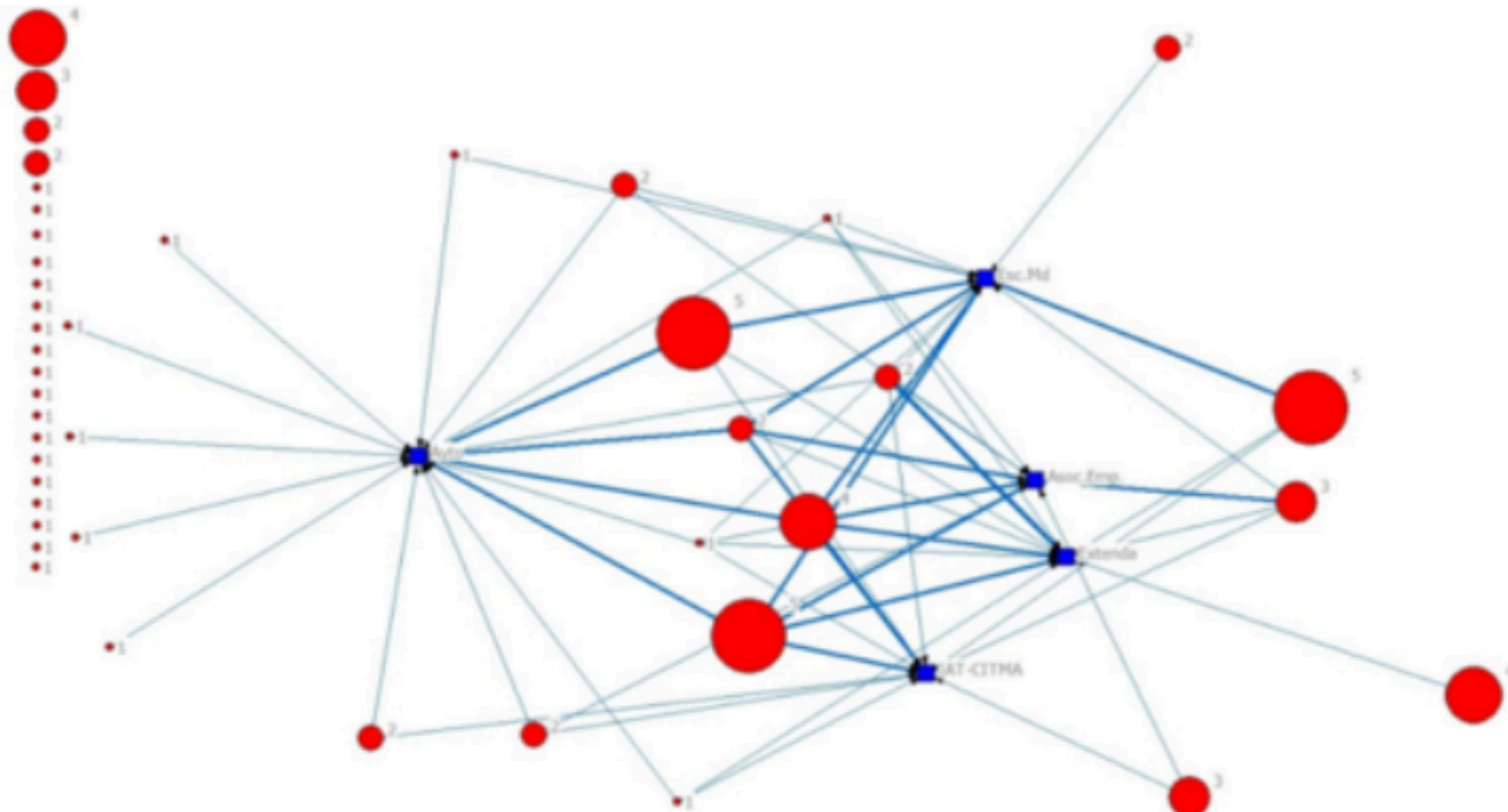
Tabla 2
Intensidad de relaciones con otras entidades

Relación 2 últimos años	Ayto.	Asociac. Empres.	Escuela Madera	IAT	EXTENDA
	%	%	%	%	%
no hay relación	65,90	75,00	75,00	70,50	77,30
más de 2 veces	22,70	6,80	6,80	11,40	4,50
de 2 a 5 veces	6,80	6,80	9,10	9,10	11,40
más de 5 veces	4,50	11,40	9,10	9,10	6,80
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia

Este llamativo contexto nos invitaba, a su vez, a contemplar las relaciones entre empresas e instituciones del SPL a través del enfoque de redes. En el plano que se anexa (figura 1) las empresas aparecen representadas por discos de tamaño proporcional a su número de trabajadores (discos rojos), mientras que las instituciones aparecen representadas por los cuadrados azules.

Figura 1
Relación de las empresas con las instituciones



Tipo	1	2	3	4	5
Empleados	1 a 5	6 a 10	11 a 25	26 a 50	más 50

Fuente: elaboración propia

Como podemos apreciar en el gráfico los vínculos de las empresas del SPL en su conjunto con las instituciones del sector son escasos, si bien tienden a aumentar en los casos de las empresas de mayor tamaño. Esta variación se debe a que el compromiso social siempre es mayor con las empresas con más trabajadores y mayor peso económico, en detrimento de las empresas pequeñas (vínculos casi inexistentes). En definitiva el mapa relacional viene a confirmar una endeble articulación del capital social y un escaso fomento de las relaciones dentro del SPL.

En cuanto a los discursos explicativos de ambos actores (instituciones y empresas) sobre sus relaciones, debemos destacar:

Los empresarios tienen una percepción de lejanía sobre las instituciones y de no hacerles partícipes sobre la gestión de proyectos de interés y que están relacionados con ellos, apreciando que los objetivos de los mismos no van en la dirección de lo que estos entienden conveniente.

"las instituciones las veo como muy apartadas, jamás en mi vida se me ha ocurrido emprender algo pensando en las instituciones." [GD empresas-227]

"(...) que digan señores que tengo esto y que me dicen ustedes en qué lo gasto, no te gastes la pasta y después nos días que vayamos a compartir algo que no nos interesa, eso es fundamental, que hay pocos recursos está claro, pero si hay algunos que cuenten con los empresarios para pedirnos opinión." [GD empresas-229]

Las instituciones, salvo excepciones, llevan a cabo actuaciones poco coordinadas entre sí y muy dependientes de ciclos y estrategias políticas ajenas a los intereses del SPL, se muestra una importante carencia de instituciones que coordinen o intermedien en actuaciones que promuevan la colaboración activa entre las empresas integrantes del Sistema Productivo Local. Estas subrayan continuamente la dependencia de fuerzas externas.

"Hubo una época en la que se trabajaba muy intensamente, lo que pasa es que luego también tienes que las instituciones pertenecemos a políticos, los políticos cambian, pero no es que cambien la ideología política, es que si te cambia el político

y te cambia su planteamiento de funcionamiento, las instituciones funcionan cuando la persona funciona, si ahora llega un Alcalde que es muy cooperativo, se coopera, si llega un Alcalde y no es cooperativo pues ya no se coopera". [GD instituciones-112]

"A nivel institucional hemos tenido muchos cambios y una pérdida de confianza, nosotros como institución hemos tenido tres años que no sabíamos que iba a pasar con nosotros, si íbamos a seguir en una consejería, si íbamos en otra, entonces la relación con el sector no se ha perdido, para nada, pero no se trabajaba, [...] el ayuntamiento tenía un grupo político antes, un grupo de personas me refiero, que tenían unos planteamientos de funcionamiento y ahora hay otro diferente, entonces esto te frena." [GD instituciones-115]

Como consecuencia, existe un escaso interés por pertenecer a asociaciones empresariales, el 65,9% de los empresarios no pertenecen a ninguna asociación empresarial. Además un 14% adicional reconoce pertenecer sin asistir a las reuniones. Se trata por lo tanto de un escenario complejo para desarrollar acciones de cooperación. Entre sus argumentaciones predomina la percepción de que las asociaciones están pendientes de solucionar sólo los problemas de una pequeña parte de los asociados y de sus problemas internos como burocracia. Si bien es verdad, que ese porcentaje está dentro de las cuotas de asociacionismo que se dan a nivel nacional en empresas industriales, no deja de ser un problema que denota la falta de interacción entre las empresas y su sentido del aprovechamiento de las relaciones que provoca el asociacionismo, tales como el uso de recursos o servicios compartidos, la resolución de problemas colectivos. Concluimos por lo tanto, con la confirmación de que en el Sistema Productivo Local del sector del mueble de Lucena, las redes empresariales e institucionales están provistas de escasas conexiones y poco intensas, sin que exista una auténtica mediación por parte de estas últimas. Las empresas las ven con cierta lejanía, y no se dan las condiciones que faciliten la creación de capital social, de forma que el desarrollo de acciones de cooperación entre las empresas del SPL es escaso (confirmando la hipótesis 1).

4.3. Rasgos socioculturales que dificultan la cooperación: la confianza, el compromiso y la lealtad

Nuestro diseño de investigación ha incluido los rasgos socioculturales de la comarca en sus planteamientos, dada la relevancia que a estos atribuye la literatura como elementos dinamizadores de la cooperación en las relaciones empresariales. Los esfuerzos desarrollados por empresas e instituciones para generar capital social e impulsar la cooperación, pueden ser inútiles si no se dan las condiciones socioculturales y contextuales adecuadas (Camagni 2002; Bourdieu y Wacquant, 1992). Este es el caso de valores como la confianza, el compromiso y la lealtad entre los componentes de un SPL cimentados en la historia reciente del SPL (Brunet y Belzunegui, 2001; Vázquez Barquero, 1999 o Garofoli, 1993). La confianza ha sido tratada como una variable, mientras que compromiso y lealtad han sido tratadas, conjuntamente, como otra, (que desde ahora será denominada compromiso/lealtad). Entre las preguntas del cuestionario se incluyó: *¿Piensa que la confianza es un valor dominante dentro del SPL?* En el 77,3% de los casos de la muestra analizada cree que son valores poco representados en las empresas del Sistema Productivo Local de Lucena (9,1% indican que son valores inexistentes en el Sistema Productivo Local y 68,2% que lo tienen pocas empresas del Sistema Productivo Local). Tales resultados nos invitaban a pensar que el bajo grado de confianza podría estar entre los factores que frenaban el desarrollo de la cooperación. Al cruzar la variable *Confianza en otras empresas del SPL* con la *Intensidad de las relaciones con las empresas competidoras* obtuvimos los siguientes resultados (tabla 3).

Tabla 3

Confianza en otras empresas del SPL de Lucena para compartir un proyecto de cooperación empresarial vs. Intensidad de las relaciones con empresas competidoras del Sistema Productivo Local

	No hay relación	Son poco intensas	Son intensas	Totales
Confianza/intensidad de la relación con otras				

empresas.	%	%	%	%
No tengo confianza/no tengo confianza suficiente para emprender un proyecto común.	13,63	11,36	4,54	29,54
Sí, tengo confianza pero no la suficiente para emprender un proyecto común	4,54	11,36	6,81	22,72
Sí, y estaría interesado en estudiar su viabilidad	13,63	18,18	15,91	47,72
Totales/N= 44	31,81	40,90	27,27	100,00

Fuente: elaboración propia

Se puede observar una mayor concentración de casos de empresas con relaciones intensas en las que, a su vez, confían en las empresas competidoras de SPL: un 15,91% (dentro del 47,72% que entra en la categoría), frente a un 6,81% de las que tienen confianza pero no suficiente para emprender y un 4,54% de las que se ubican en bajos o nulos niveles de confianza. Se trata de diferencias sustantivas que, además, se ven corroboradas por los discursos de las propias empresas en el trabajo de campo cualitativo).

Algunas de las experiencias compartidas dejaron un mal sabor de boca a los actores y ahora lo manifiestan así:

"Hombre, ahí tienes lo importante o una de las claves de que el sector no sea capaz de confiar y de que todos podemos hacer, de que las experiencias nos hacen desconfiar de mi propio vecino." [GD empresas-88]

"Es el propio empresario el que ha visto que su catálogo lo han copiado y es el que ahora está pensando en una central de compras y se tiene que sentar con el mismo que sabe que le ha copiado, eso es humanamente imposible." [GD empresas-137]

"(...) copia al que está en Vinaroz, no le copies al que está en la calle frente tuya... pues lo hacen." [GD empresas-188]

Tales sinsabores en las experiencias compartidas se trasladan a los potenciales proyectos de cooperación entre las empresas, quedando patente la dificultad para que los protagonistas puedan partir de 0 a la hora de pactar con sus vecinos. Un contexto sociocultural compartido durante generaciones no facilita tales actitudes.

"Hubo hace ya años una experiencia, como una especie de asociación para comprar materia prima, eso fue un fiasco total, se perdió la madera, se perdió el dinero y se perdió hasta el local, bueno ahora tu les dices a estos que habían invertido un dinero para eso vamos a montar otra vez..." [GD empresas-87]

Asimismo, los resultados obtenidos al abordar la variable compromiso/lealtad, inevitablemente ligada a la confianza, muestran nuevas lagunas en las relaciones entre las empresas del SPL. En la encuesta el 68,2% de la muestra entrevistada marcó la opción *son valores que tienen pocas empresas del SPL*, además del 9.1% que iba "más allá" asegurando que *son valores inexistentes*. Ante resultados tan contundentes, buscamos explicaciones en la fase cualitativa. De nuevo emergen con fuerza las experiencias previas compartidas, que llevan a cada empresario a crear su propia coraza.

"la lealtad... yo que quieres que te diga, a mi me han dicho empresarios, tú te crees que me puedo gastar un pastón en hacer un catálogo y voy a una feria y me encuentro mi mismo catálogo [...], eso que crea una deslealtad y crea una desconfianza que no se fían de nadie." [GD Empresas-86]

Las importantes limitaciones percibidas en la comunidad en valores tan esenciales hace cuestionar la utilidad de las acciones colectivas y enfría la cooperación entre los actores. Las conductas individualistas se presentan como alternativa para los empresarios buscando

diferenciarse de sus vecinos.

"Yo creo también que se trata de un aspecto de mentalidad, porque nosotros en la actualidad solo estamos preocupados en intentar llevar nuestros proyectos individualizados adelante" [GD Empresas-239]

"Yo creo que el sentimiento individualista ha primado y cada uno quiere tener su espacio." [GD empresas-60]

Por lo tanto, determinadas condiciones socioculturales compartidas durante generaciones por las empresas del SPL dificultan el desarrollo de acciones de cooperación entre ellas. Esto se manifiesta tanto por la influencia del bajo nivel de confianza en la cooperación (hipótesis 2), como por la pobre percepción de la vigencia de otros valores determinantes para activar la cooperación, como la lealtad y el compromiso (hipótesis 3).

5. Conclusiones

En el presente estudio se ha constatado el bajo nivel de cooperación en el Sistema Productivo Local del sector del mueble de Lucena. Estas carencias en cooperación, se da tanto entre las empresas que compiten entre sí, como entre las que no lo hacen, siendo generalizable para el conjunto (sean competidoras o no). El capital social generado en las dos últimas décadas es escaso, tanto el generado entre las empresas, como entre éstas y las instituciones que operan sobre el SPL de Lucena (véase el modelo de redes: gráfico 1).

Estas circunstancias dificultan las acciones de cooperación entre los actores. Al indagar en las principales causas que determinan tan bajos niveles de cooperación debemos señalar un impulso institucional insuficiente por parte de los agentes sociales presentes en el SPL, así como determinadas condiciones socioculturales que se dan en el contexto local que derivan en un bajo nivel de confianza entre las empresas y en la carencia de valores como el compromiso y la lealtad.

Al profundizar en el análisis en las relaciones de las empresas con las instituciones y el capital social generado por la proyección de estas, los resultados del estudio desbordaron las expectativas previas. Las empresas han señalado que los vínculos con las instituciones con competencias sobre el SPL son muy endeble y que, como consecuencia, se fomenta muy poco la cooperación, además de "no preguntar" al desarrollar las escasas acciones emprendidas. Una mayor indagación sobre el problema en la fase cualitativa nos lleva a apreciar que no se trata de una cuestión estructural, sino más bien cíclica. Existe una coincidencia generalizada entre los entrevistados (tanto de empresas como de instituciones) en que la caída de las acciones de cooperación se sitúa en los primeros años 2000, mientras que se venía de una etapa más activa en los 90. Asimismo, los informantes sugieren que estas acciones se pudieron ver afectadas por la relajación generada por los tiempos de expansión, en los que cualquier acción parecía positiva con "viento a favor". Aunque se han desarrollado actividades dispersas no se han creado líneas de actuación sólidas y regulares. La posterior crisis económica (2008-2016) ha hecho aterrizar a los actores en un escenario bien distinto, en el que se echa de menos haber articulado las bases para que el SPL actúe como un conglomerado ante sus potenciales mercados.

Por otra parte, en el entorno local del SPL no se han dado las condiciones socioculturales idóneas para estimular la cooperación interempresarial (confianza, compromiso y lealtad). Este escenario es básicamente una consecuencia de las experiencias previamente compartidas, de una historia común en empresas de segunda y tercera generación, en la que algunos agravios y desencuentros entumecen el clima de cooperación. Estas circunstancias dificultan mucho el desarrollo de proyectos compartidos y, además, han generado una tradición de acciones individualistas y aisladas que implican escasa eficiencia y pérdida de potencial del conjunto del SPL. Las empresas luchan más por una diferenciación autónoma, que les haga resaltar sobre sus vecinos, que por acciones que distingan al mueble de Lucena de otras ofertas del mercado.

6. Propuestas

Entendemos que es necesaria una actuación coordinada de las instituciones al objeto de

generar confianza en el Sistema Productivo Local y mayores niveles de capital social, en este sentido, las instituciones públicas deben crear la figura de un mediador institucional, que sea capaz de aunar esfuerzos y que trate de dinamizar las relaciones entre los diferentes actores, que establezca una agenda de actuaciones encaminadas a alcanzar proyectos comunes que sirvan de integración entre los mismos. No menos importante es la creación de un plan estratégico para generar una imagen común del Sistema Productivo Local del sector del mueble de Lucena y reforzar el asociacionismo empresarial.

Referencias bibliográficas

- Albertos, Juan M. (2009) *Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España*. Valencia, Publicaciones de la Universitat de Valencia.
- Becattini, Giacomo (2004). "Del distrito industrial marshalliano a la 'teoría del distrito' contemporánea. Una breve reconstrucción crítica El distrito industrial Marshalliano", *Investigaciones Regionales*, 9–32.
- Blau, Peter M. (1977). *Inequality and heterogeneity*. Nueva York, The Free Press.
- Bourdieu, Pierre & Wacquant, Loic. J. (1992). *An invitation to reflexive sociology*, Chicago, University of Chicago Press.
- Brunet, Ignasi y Belzunegui, Angel (2001). "En torno a las redes de empresa y el territorio", *Reis*, 95, 69–98.
- Burt, Ronald S. (1982). *Toward a structural theory of action*, New York, Academic Press.
- _____ (1992). *Structural holes: the social structure of competition*, Cambridge, MA. Harvard University Press.
- _____ (2000). *Brokerage and Clousure*. Oxford, Oxford University Press.
- _____ (2004). "Structural holes and good ideas". *American J. of Soc.*, 110, 349-399.
- Brajkovich, Leo F. (1994). "Sources of social structures in a start-up organization: work networks, work activities, and job status", *Social networks*. 16 (3), 191-212
- Caetano, Lucilia D. J. (1995). "Les nouveaux districts industriels dans le developpement récent du Portugal: le cas du Centre- Littoral", *Revue de Géographie de Lyon*, 70 (1), 51-60.
- Camagni, Roberto (2002). "Papel económico y contradicciones espaciales de las ciudades globales: El contexto funcional, cognitivo y evolutivo", En Becattini, G., Costa, M. y Camisón, C. "Dirección de Empresas en Entornos Globales y Abiertos: Hacia la Estrategia de Alianzas", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 2 (3), 9-37.
- Cano, Vicente S. (1997). "La cooperación entre empresas de pequeña dimensión: El modelo de los distritos industriales", *Revista Asturiana de Economía*, 9, 175-201
- Caravaca, Inmaculada, González, Gema, Méndez, Ricardo y Silva, Roberto (2002). *Innovación y territorio. Análisis comparado Sistemas Productivos Locales en Andalucía*. Sevilla, Consejería de Economía y Hacienda. Servicio de Asesoría Técnica y Publicaciones.
- Coleman, James S. (1988). "Social capital in the creation of human capital". *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- _____ (1990). *The foundations of social Theory*, Cambridge, M.A., Harvard University Press.
- Coller, Xavier (1997). *La empresa flexible. Un estudio sociológico sobre el impacto de la flexibilidad en los puestos de trabajo*, Madrid, CIS-Siglo XXI.
- Fernández, Esteban, Montes, José M., Vázquez, Camilo J. (2000). "Typology and strategic analysis of intangible resources. A resources-based approach". *Technovation*. 20, 81-92.
- Fernández, Luis y Ariza, José A. (2004). "Análisis estratégico de los sistemas productivos locales: el caso del mueble de Lucena (Córdoba, España)", *Revista de Estudios Regionales*, 71, 109–129.
- Garofoli, Gioacchino (1993). "Economic development, organization of production and territory", *Revue d'économie industrielle*, 64, 22–37.
- Granovetter, Mark (1973). "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78,

- _____ (1982). "The strength of weak ties. A network theory revisited", en Peter V. Marsden y Nan Lin (Eds.), *Social structure and network analysis*, Beverly Hills, SAGE, 105-130.
- Granovetter, Mark, Swedberg, Robert (1992). *The sociology of economic life*. Boluder, Westview Press.
- Kaldiyarov, D.A., Kidirbayeba, E.O., Shomshekova, B.K., Toreghozina, M. & Baytaeva, G.R. (2017). "Cooperation of small forms of managing in agro-industrial sector in the republic of Kazakhstan". *Espacios*, 38 (62) .
- Herrera, Juan (2013). "Modelo teórico sobre factores que condicionan la cooperación interempresarial en los sistemas productivos locales. Estudio de caso de un SPL en Andalucía", en Fabra, A, Giménez, A (Eds.). *El cambiante mundo de las organizaciones: teoría, metodología e investigación*. Castellón de la Plana: Universitat Jaume I, pp. 567-598.
- Karlsson, Charlie, Westin, Lars (1994). *Patterns of a network economy*. Berlin y Nueva York: Springer-Verlag.
- Menguzzato, Martina. (1992). "La Cooperación: una Alternativa para la empresa de los 90". II Congreso Nacional de la ACEDE (ponencia), Jerez de la Frontera.
- Menguzzato, Marco y Renau, Juan J. (1991). *La Dirección Estratégica de la Empresa. Un enfoque Innovador del Management*. Barcelona, Ariel.
- Moran, Peter (2005). "Structural vs. embeddedness: social capital and managerial performance", *Strategic Management Journal*. 26, 1129-1151.
- Obstfeld, David (2005). "Social networks, the tertius lungens orientation, and involvement in innovation". *Administrative Science Quarterly*, 50, 100-130.
- Portes, Alejandro (2013) *Sociología económica*. Madrid, CIS.
- Putnam, Robert. D. (2002) *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Cary, US, Oxford University Press.
- Pyke, Frank, Becattini, Giacomo, Sengenberger, Werner (1992) (Eds.). *Los Distritos Industriales y las Pequeñas empresas* (Vol. I). Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Pyke, Frank y Sengenberger, Werner (1993) (Eds.). *Los Distritos Industriales y las Pequeñas empresas* (Vol. III). Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Requena, Félix (2008). *Redes sociales y sociedad civil*. Madrid, CIS.
- Rogers, Everett, M. (1995). *Diffusion of innovations*. New York, The Free Press.
- Sengenberger, Werner, Loveman, Gary W., Piore, MICHAEL J. (1992) (Eds.) *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas* (Vol. II). Madrid, Ministerio de Trabajo y S.S.
- Uzzi, Brian (1997). "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness". *Administrative Science Quarterly*, 42, 35-67.
- Vázquez Barquero, Antonio (1999). *Desarrollo, redes e innovación*. Madrid, Pirámide.
- Ybarra, Josep A. (2009) "Industrial districts in Spain", en Becattini G. *A handbook of industrial districts*. London, UK:, Edward Elgar, 512-520.

1. Licenciado en Ciencias del Trabajo y Doctor en Sociología por la Universidad de Málaga (España); Máster en Sociología Aplicada (Departamento de Dº del Estado y Sociología). Actualmente es Profesor del Departamento de Administración de Empresas de la Universidad de Málaga. juanherrera@uma.es

2. Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología y Doctor en Sociología por la Universidad de Granada (España). Actualmente es Profesor del Departamento de Dº del Estado y Sociología de la Universidad de Málaga. favallejo@uma.es
