

# GRUPO DE TRABAJO N° 31 SOCIOLOGÍA ECONÓMICA

COORDINA: ROBERTO HERRANZ, UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE  
COMPOSTELA

SESIÓN I: Los Mercados, las Instituciones y la Regulación de la Economía.

Responsable: Roberto Herranz González, Universidad de Santiago de Compostela.

Presentación del GT de Sociología Económica.

## **Ponencias:**

Economía, la religión de la carga (Cargonomics).

A. Javier Izquierdo Martín, UNED, España, [jizquier@poli.uned.es](mailto:jizquier@poli.uned.es)

Travestidos como pseudociencia política del “crecimiento macroeconómico endógeno”, los mitos neolíticos sobre el origen alienígena de la tecnología industrial –Cargo cults– vuelven hoy de nuevo a insuflar oxígeno en la vena mística de la avanzadilla metropolitana de la cultura contemporánea. Mientras asistimos a la inminente factualidad postindustrial de la ronda de ampliación terminal del deber estatal de la educación ciudadana, el primer héroe de ciencia-ficción que ha logrado convertirse en personaje real, el Star Trek economist, el hijo más exitoso de las religiones ovni que florecieron en Europa y Norteamérica durante la década de 1970, comienza a roer con sus dientes ancestrales la última reliquia de la civilización europea medieval: el colegio universitario. En efecto, cuando se la considera en el marco de la tendencia histórica natural de las burocracias estatales hacia la exploración de los límites biológicos de la norma social de educación universal, la adoración político-económica del gasto en I+D en tanto que “bien colectivo supremo”, ofrece al estudioso versado en la historia del pensamiento económico un curioso pie de frase para volver a replantear sobre nuevas bases la famosa inquisición antropológica sobre la naturaleza y causas de la riqueza (pobreza) de las naciones que iniciara Adam Smith y renovara Joseph Schumpeter.

La cultura fiscal de los españoles.

M<sup>a</sup> Luisa Delgado Lobo, María Goenaga Ruiz de Zuazu, Instituto de Estudios Fiscales, España, [maria.goenaga@ief.meh.es](mailto:maria.goenaga@ief.meh.es)

Desde una perspectiva sociológica, la fiscalidad es como un espejo donde se reflejan la estructura social y de poder de una comunidad políticamente organizada. La Sociología Fiscal tiene como objetivo explicar los procesos sociales que subyacen a la realidad fiscal. Desde una perspectiva sociológica, la fiscalidad no es un asunto meramente técnico sino más bien un tema de organización ciudadana, donde las técnicas jurídicas y económicas se ponen al servicio de las ideas socio-políticas predominantes en cada etapa histórica. Su finalidad es conocer los factores que determinan una realidad fiscal concreta, es decir, analizar el conjunto de rasgos que definen la cultura fiscal de un país. El Instituto de Estudios Fiscales (IEF) ha sido el organismo pionero en la Sociología Fiscal española debido a una necesidad concreta de la Administración Tributaria: contar con datos empíricos de opinión fiscal que orientasen la reforma fiscal que se iba a llevar a cabo paralelamente a la reforma política de la transición democrática. El IEF ha mantenido una línea de investigación de Sociología fiscal desde finales de los 90, siendo el Barómetro Fiscal uno de sus trabajos más importantes y estables en el tiempo (decimoquinta edición). Dicho barómetro se basa en una encuesta anual realizada a una muestra nacional de 1.500 españoles distribuidos en cinco segmentos, cuyas variables contempladas constituyen tres bloques temáticos fijos (los servicios

públicos y las prestaciones sociales; el comportamiento fiscal de los ciudadanos, y la imagen institucional de la Hacienda Pública); a los cuales se añaden otros bloques temáticos específicos según cuestiones de coyuntura anual. Esta comunicación se basa en los datos del mencionado barómetro para mostrar la evolución de la opinión fiscal de los españoles a lo largo de los últimos quince años.

### **Comunicaciones:**

Globalización del mercado de la industria farmacéutica española.

Francisco J. Granados, Institut Barcelona d'Estudis Internacionals, España, [fgranados@ibei.org](mailto:fgranados@ibei.org)

Cambios fundamentales en el marco regulador de la industria farmacéutica española, iniciados a partir de la entrada de España en la Unión Europea, han afectado crucialmente la viabilidad de las distintas estrategias empleadas por las empresas. Esos cambios también modificaron la estructura de relaciones entre agentes de la industria, y la estructura de mercado (definida por las producciones de las empresas.) El estudio de los aspectos relacionales, culturales y de poder que subyacen dichas transformaciones permiten considerar el proceso de globalización del mercado de la industria farmacéutica española. Se presta especial atención a los cambios en el determinante clave para la competitividad de las empresas, y en el orden de calidades y precios de mercado (utilizado por las empresas para decidir sus estrategias de negocio y evaluar las de sus competidores.) Los resultados de esta investigación indican que la globalización del mercado ocurre al devenir, tanto las relaciones de los agentes que participan en éste como el orden de calidades y precios del mismo, dependientes de procesos y estrategias de negocio que tienen una dimensión internacional. Esas conclusiones se basan en información obtenida a partir de entrevistas a miembros de la industria y el análisis longitudinal de datos cuantitativos sobre precios y ventas de productos.

Crisis económicas, vivienda y estrategias familiares.

Cristina López Villanueva y Anna Alabart Vilà, Universidad de Barcelona, España, [clopez@ub.edu](mailto:clopez@ub.edu) [alabart@ub.edu](mailto:alabart@ub.edu)).

El final del modelo de producción fordista implicó dos cambios fundamentales: el que afectaba al mercado de trabajo y el que afectaba al territorio. El primero tuvo como consecuencia la “flexibilización laboral”; el segundo, la dispersión urbana y la exacerbación del territorio y la vivienda como bien de inversión. En este contexto se desarrolló el modelo de crecimiento financiero y especulativo que ha caracterizado las tres últimas décadas al que las familias adaptaron sus estrategias. Durante la segunda mitad del año 2008 la crisis económica mostró la insostenibilidad del modelo imperante y nuevamente ciudadanos y familias reorganizaron sus vidas y actividades, reestructurando su economía y estableciendo nuevas formas de solidaridad. Este trabajo se propone describir y explicar cómo la economía ha marcado el desarrollo urbanístico del territorio y qué estrategias han adoptado las familias en relación con la propiedad de la vivienda, aplicado al caso de Barcelona y su Región Metropolitana, durante dos períodos: 1985-2008 y desde la segunda mitad de 2008; a partir de información procedente de encuestas y entrevistas realizadas 2005 y 2010. En el primero, las familias adoptaron un régimen de propiedad de la vivienda pese al incremento de los precios puesto que redujeron el esfuerzo económico con una ampliación de la duración de la hipoteca. En el segundo, la crisis laboral y financiera comportó una reducción de la demanda de compra y de la construcción. Las estrategias de las familias siguieron hasta tres direcciones: incremento del régimen de alquiler; reagrupación residencial o retorno de algunos extranjeros.

Los barrios de galerías. Espacio urbano y mercado del arte en Barcelona.

Joaquim Rius Ulldemolins, Universidad de Barcelona, España, [jriusu@gencat.cat](mailto:jriusu@gencat.cat).

La concentración geográfica en las grandes ciudades del mercado del arte, así como de otros sectores, en los llamados clusters culturales es objeto de estudio creciente por parte de las ciencias sociales. No obstante, aún queda por responder el porqué las galerías de arte se agrupan en ciertas calles y el porque hay diversidad de zonas en una misma ciudad (como en París) o porque las galerías se trasladan de una zona a otra (el caso de Nueva York). Este fenómeno, observable desde el siglo XIX ha sido parcialmente analizado y atribuido a la estructuración social del espacio (Charle), a la estructura del campo artístico (Bourdieu) o bien a las particulares condiciones del mercado (Moulin) o de las profesiones artísticas (Menger). El artículo tratará de analizar las causas de este doble fenómeno: la concentración y a la vez la

distribución en diversos barrios de los marchantes de arte en la ciudad de Barcelona. Partiendo de un estudio histórico de su génesis en el centro histórico, el Barrio Gótico, su consolidación en el Eixample y el actual desarrollo de nuevos barrios culturales como el Born, Gràcia o el Raval se caracteriza a la ciudad como campo de juego para los marchantes y sus estrategias comerciales y artísticas.

Desarrollo económico y actividad pesquera en el sur de Cataluña.

Rafael Böcker Zavaro, Universitat Rovira i Virgili, España, [rafael.zavaro@urv.cat](mailto:rafael.zavaro@urv.cat).

En esta propuesta se exponen los resultados de una investigación que trata de determinar las características del desarrollo pesquero en la provincia de Tarragona, pero no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el social, el territorial y el de las políticas públicas instrumentadas para este sector. Basándonos en la evidencia empírica que muestra cómo se organiza la actividad pesquera en los casos analizados, nos interrogamos acerca del papel desempeñado por los diferentes actores sociales, económicos e institucionales y, por otro, sobre qué se entiende cuando hablamos de gestión pesquera sostenible y responsable. Por ello la investigación buscó contrastar dos hipótesis principales: 1) la grave crisis por la que atraviesa el fenómeno comunitario de la pesca podría deberse en gran medida al aumento en cantidad y capacidad de las unidades semiindustriales en estos puertos pesqueros, y 2) la vitalidad de las pesquerías comunitarias en el sur catalán es inversamente proporcional al crecimiento de la urbanización y la transformación de la costa por el turismo. El método de investigación que hemos elegido es el estudio de caso. El análisis comparado resultante de los siete puertos pesqueros del sur de Cataluña es aún más significativo en la medida en que cuentan cada uno de ellos con volúmenes de facturación diversos. Las técnicas empleadas para la recogida de la información han sido la entrevista semi estructurada, la observación no participante y el uso de fuentes secundarias estadísticas y documentales.

Diferenciales salariales por tipos de contratos: el caso español.

Daniela Bellani, Universidad de Milán, Italia, [daniela.bellani@unimi.it](mailto:daniela.bellani@unimi.it).

La finalidad de este artículo consiste en el análisis de los diferenciales salariales entre los trabajadores con un contrato temporal y los trabajadores con un contrato indefinido para el caso español en los últimos años. Este tema nos parece de gran interés sociológico porque a pesar de que el fenómeno de la flexibilización numérica del mercado de trabajo español está muy estudiado, el aspecto de la flexibilización salarial ha sido menos analizado. Nuestra hipótesis de partida consiste en que la penalidad salarial entre los dos grupos depende mucho del poder contractual y de la especialización de los trabajadores. Estudios previos han demostrado que, en media, hay un espacio salarial entre los dos tipos de trabajadores. Por lo tanto, este artículo pretende demostrar como este efecto no es lineal, pero varía de intensidad oscilando desde los bajos hasta los altos deciles de salario. Utilizando una metodología de tipo \*semi-paramétrico\*, la regresión quintílica, aplicándola en los datos de EU-SILC del 2005, se nota que existe un diferencial salarial, \*ceteris paribus\*, entre los salarios de los dos grupos, y que esta diferencia es más fuerte en los bajos quintiles. Tener un contrato a tiempo fijo penaliza más a los trabajadores con habilidades bajas que a los otros. Entonces esta penalidad salarial, con las otras dimensiones estructurales, como la edad, el género y la educación, puede contribuir a explicar las desigualdades del mercado laboral español.

### **Comunicaciones distribuidas:**

Las relaciones laborales en Europa .

Eguzki Urteaga, Universidad del País Vasco, España, [eguzki.urteaga@ehu.es](mailto:eguzki.urteaga@ehu.es).

Desde sus orígenes, la construcción europea consta de una dimensión social cuyo contenido e instrumentos no han cesado de extenderse. Esta dimensión social se compone de un corpus de reglas legislativas y contractuales así como de mecanismos más flexibles e informales, entre los cuales algunos provienen del diálogo social. La construcción social comunitaria presenta, además, una fuerte singularidad con respecto a los Estados miembros. En la medida en que los representantes europeos de los trabajadores y de los empresarios provienen de los sindicatos nacionales, se hallan todavía en una fase de organización e intentan tanto fortalecer su legitimidad como organizar sus relaciones. Los espacios de regulación no están todavía bien delimitados y los objetos siguen siendo indeterminados. En cuanto a los procedimientos e instrumentos, la pluralidad observada dentro de los Estados es insignificante frente a la

creatividad de la que hacen gala las instituciones y los actores europeos. Progresivamente, se están estableciendo unas formas de regulación adaptadas a los objetivos de la Unión europea, a las expectativas de los Estados miembros y a su diversidad institucional y normativa.

El sector servicios en las zonas metropolitanas de Michoacán (México).

Miguel Ángel Vite Pérez, Instituto Politécnico Nacional, México, miguelviteperez@yahoo.com.mx.

La llamada Revolución Terciaria tiene como base la ciencia y la tecnología, lo que ha impulsado el desarrollo del sector terciario de las economías capitalistas. Por tal motivo, resulta importante estudiar el proceso de terciarización de la economía que presenta sus particularidades, lo cual depende del grado de desarrollo del país y del modelo económico establecido. En este caso, se considera que las ciudades o metrópolis son los espacios donde se ha consolidado la economía de los servicios, tanto al productor como al consumidor, sin embargo, en el caso del estado de Michoacán, integrado por tres zonas metropolitanas, las mismas se han transformado en espacios donde se ha desarrollado una economía de servicios al consumidor más que al productor, lo que pone en duda los supuestos de la llamada sociedad postindustrial, propia de la sociología de Daniel Bell. Los datos utilizados provienen de los Censos Económicos y se ha diseñado una clasificación que permite clasificar a los diferentes sectores económicos, que integran a la economía de los servicios en: servicios al productor y al consumidor. Una conclusión general es: el sector servicios de las tres zonas metropolitanas del estado de Michoacán reproducen el rezago social.

### **Póster:**

Ciudad compacta y ciudad dispersa: cambios en la dinámica territorial y efectos sobre la vida cotidiana. Los nuevos usos del tiempo en la Región Metropolitana de Barcelona.

Gemma Vila Bosqued, Universidad de Barcelona, España, gvila@ub.edu

La “explosión” de la ciudad mediterránea es un hecho indiscutible hoy. Las recientes dinámicas territoriales en la Región Metropolitana de Barcelona (RMB) han consolidado una morfología constructiva de baja densidad y elevada especialización y segmentación, con escasa o nula presencia de otras funciones urbanas. En la RMB conviven actualmente dos modelos diferentes: a las ciudades tradicionales compactas propias del modelo mediterráneo se yuxtapone el modelo de urbanismo disperso, mucho más reciente. El desarrollo de este modelo ha tenido efectos directos sobre la vida cotidiana de los residentes: el espacio de vida, las relaciones sociales y el uso del tiempo han experimentado cambios significativos consolidando dinámicas distintas a las propias de la ciudad compacta. La comunicación tiene como objetivo el análisis de las dinámicas territoriales recientes en la RMB en relación con los efectos sobre la gestión y el uso del tiempo. La hipótesis de este trabajo es que la consolidación del urbanismo disperso ha supuesto un cambio fundamental en el espacio de vida basado ahora en la segmentación funcional y el aumento de las distancias que ha repercutido incrementando el tiempo invertido en las actividades cotidianas y generando un nuevo modelo de gestión y conciliación del tiempo personal y familiar. Estos cambios están generando nuevas desigualdades sociales en términos de usos del tiempo que suponen un reto a un modelo socialmente sostenible. La comunicación profundiza en los resultados de dos investigaciones financiadas por el programa I+D+I en las que se analizan y comparan las dinámicas sociales asociadas a la ciudad dispersa y compacta a partir de datos primarios derivados de encuestas y entrevistas en profundidad así como secundarios.

## **SESIÓN II: Redes Sociales y Economías Invisibles.**

Matilde Masso, Universidad Autónoma de Barcelona, matilde.mass@uab.cat.

### **Ponencia invitada:**

Banca Cívica. Una estrategia de movilización social

Rosa Jaso, Fundación Caja de Ahorros de Navarra, España.

Este trabajo aborda la construcción y dinamización social a través de la creación de modelos de

participación colectiva. Concretamente, el estudio del caso de Banca Cívica ayuda a entender que, desde estructuras tradicionalmente lejanas a la movilización social, como es la banca, se puede realizar una transformación a través de estrategias de movilización social, creando redes en torno a grupos de interés. El estudio del caso parte del análisis sociológico que hace la entidad, Caja Navarra, para detectar tendencias sociales y elaborar su estrategia de Banca Cívica. Se analizan las estrategias de movilización adoptadas, en las que alineamientos e identidades son relevantes, y se concluye con los datos que avalan la estrategia. El análisis muestra nuevos modelos de participación colectiva y aporta claves para el entendimiento del éxito de un movimiento social.

### **Ponencias:**

Bienestar subjetivo, redes de apoyo en los jubilados y sistema de bienestar.

Félix Requena, Universidad de Málaga, España, [frequena@uma.es](mailto:frequena@uma.es).

En esta ponencia se analiza empíricamente qué sistema de bienestar y qué tipo de redes de apoyo generan mayor nivel de bienestar subjetivo en las personas jubiladas. Se han examinado proposiciones derivadas de la teoría de las redes de apoyo y de las clasificaciones de los países en sistemas de bienestar. El análisis se ha realizado con modelos causales donde se ve la influencia de los diferentes sistemas de bienestar y las redes de apoyo sobre el nivel de bienestar de los jubilados. Los datos se han tomado del módulo Social Relations and Social Support Systems del International Social Survey Program 2001. Los resultados muestran que el sistema de bienestar liberal es el que genera un mayor nivel de bienestar subjetivo. Situación que correlaciona con una menor creencia en el estado de bienestar y una mayor confianza en los demás. Una menor creencia en el Estado de bienestar equivale a una mayor creencia en la capacidad de uno mismo para procurarse su propio bienestar, esto se ve confirmado con una mayor confianza en los demás. El bienestar subjetivo está afectado por una mayor creencia en las personas más que en lo que el Estado puede hacer por el bienestar material.

Bazares y altares. Identidad étnica, transnacionalismo y actividad económica en el caso de los comerciantes sindhis en España.

Valeriano Esteban Sánchez y Ana López Sala, Universidad de La Laguna y CSIC, España, [alsala030@yahoo.es](mailto:alsala030@yahoo.es).

La tradición e historia de la comunidad sindhi en España; su singularidad en el panorama español en términos de área de procedencia y causas del establecimiento; así como su estrategia de integración económica a través de la creación de negocios, siguiendo una pauta similar a la observada en otros entornos geográficos y por otras comunidades asiáticas, convierten el análisis de estos empresarios y comerciantes indios en un objeto de indagación de enorme interés en el análisis del transnacionalismo y del empresariado étnico. La investigación sobre los sindhis en España debe, sin embargo, realizarse tomando en consideración, en primer lugar, las relaciones complejas y la densidad analítica de los conceptos de espacio y territorio que surgen en el caso de este tipo de grupos. En segundo lugar, el estudio del caso puede ayudarnos a reflexionar críticamente sobre los conceptos de integración económica, ya que en el caso de esta comunidad, el territorio se presenta como un espacio de oportunidades para el logro de objetivos económicos que ha dado cierta forma a la pauta de instalación de esta diáspora comercial en todo el mundo y en donde la identidad étnica se convierte en el principal eje articulador e instrumental. Las conclusiones que se presentan forman parte de un estudio comparado sobre la comunidad sindhi desarrollado en el marco de la RICAE (Red de investigación sobre comunidades asiáticas en España) entre 2006 y 2009. El estudio se ha llevado a cabo a partir del empleo de fuentes secundarias, observación participante y de entrevistas en profundidad en diversas provincias españolas.

### **Comunicaciones:**

Inmigración y trabajo por cuenta propia: algo más que afinidad.

Alberto Riesco Sanz, Universidad Complutense de Madrid, España, [jariesco@ccee.ucm.es](mailto:jariesco@ccee.ucm.es).

La sociología de la empresariedad étnica, situada a caballo de la sociología de las migraciones y la sociología económica, destacó la concentración de ciertas minorías étnicas en los modos de empleo por cuenta propia. Muchas de sus aproximaciones han sostenido que el éxito emprendedor de estas minorías sería resultado, en último término, de sus modos particulares de organización social (incluida la gestión

de sus negocios): regular los intercambios económicos desde los principios comunitarios que articulan al grupo (reciprocidad, obligación). El éxito emprendedor sería pues el resultado de haber incrustado (y subordinado) sus relaciones económicas en el entramado sociocomunitario. Frente a dicha hipótesis, este trabajo pretende señalar la insuficiencia de estos elementos para explicar la especialización económica en el trabajo por cuenta propia de determinadas minorías étnicas. Para ello nos vamos a apoyar en la investigación efectuada sobre la “economía étnica” del madrileño barrio de Lavapiés, donde se concentran casi 800 negocios de inmigrantes y residen unos 16.000 extranjeros (el 32,5% del total de la población del barrio) procedentes de más de 100 nacionalidades diferentes. El material empírico consiste en 24 entrevistas en profundidad a inmigrantes ligados a la “economía étnica” y en un censo de negocios de inmigrantes (realizado en 2002, 2005 y 2008 y posteriormente contrastado y ampliado con datos de la Cámara de Comercio de Madrid). A estos datos, habría que añadir otros (Encuesta Nacional de Inmigración, estadísticas laborales referidas al trabajo por cuenta propia, educativas, etc.) con los que hemos querido trascender la especificidad del barrio.

El papel de las redes sociales en la inmigración irregular en España.

Roger Campdepadrós Cullell, Universidad de Girona, España, [roger.campdepadros@udg.edu](mailto:roger.campdepadros@udg.edu).

En esta comunicación se hablará del grupo familiar y del grupo de apoyo de los inmigrantes como estructuras sociales que juegan un papel determinado en el cruce clandestino, en la movilidad social y en la integración de los mismos. El efecto económico es la inserción laboral de la persona inmigrante, con consecuencias para sus propios ingresos y posición social, y con consecuencias como generación de actividad económica. La evidencia empírica de los estudios sobre el cruce clandestino de la frontera entre México y Estados Unidos muestra que el cierre fronterizo no detiene el flujo fronterizo ni disuade a los inmigrantes de intentar cruzar. Tiene en cambio otras consecuencias como cambiar sus itinerarios, la forma del viaje, la dificultad y sufrimiento, así como toda las relaciones económicas y de intercambio social que tienen lugar alrededor suyo. Los estudios sugieren la importancia de factores como el capital social y las redes sociales en el establecimiento o permanencia de todas estas relaciones. Esta comunicación revisa por un lado conceptos e indicadores utilizados por algunos de los principales autores de migraciones que han estudiado las causas y los mecanismos del cruce clandestino de la frontera. Y por otro lado analiza los datos de la Encuesta Nacional de Inmigración realizada en 2007, que ofrece datos sobre 1178 inmigrantes irregulares, a partir de los cuales se extrae información sobre su red, su capital social, y su relación con la economía del país de origen y del país de destino.

Historia de la idea de innovación: Crítica sociológica de la Economía Política de la Ciencia y la Tecnología.

Igor Sádaba, Universidad Complutense de Madrid, España, [Igor.sadaba@cps.ucm.es](mailto:Igor.sadaba@cps.ucm.es).

En los últimos años se ha consolidado con una presencia abrumadora e intensa el así denominado paradigma de la innovación. Independientemente de la posición en el mapa político, la disciplina o el enfoque, las dinámicas de innovación se muestran como soluciones integrales y únicas a los males o patologías sociales (culturales, científicas, económicas, tecnológicas, etc.). Entendiendo la innovación como un modelo de cambio social o como un tipo ideal de transformación que aúna economía y conocimiento (eficacia e información) se tratará de rastrear genealógicamente la aparición relativamente reciente de la fórmula innovadora, su base teórica y el haz de discursos que emanan de ella (determinismo tecnológico, retórica del progreso y construcción de futuros, etc.). Todo ello hasta cristalizar en una auténtica sociedad de la innovación. Se mostrará el camino realizado hasta llegar a este tema a través de la trayectoria de una investigación doctoral que arrancaba en puntos aparentemente lejanos y se presentará un material empírico complementario que ayudará a ilustrar las tesis centrales.

Treinta años de desarrollo humano en España: Medición, evolución y distribución.

Ángel Soler y José Vila-Belda IVIE y Universitat de Valencia, España, [josevilabelda@gmail.com](mailto:josevilabelda@gmail.com)

El objetivo de este trabajo es analizar en qué grado ha habido convergencia en desarrollo humano entre las regiones y provincias españolas, a lo largo del periodo 1980-2007. Frente a las aproximaciones basadas únicamente en la medida de renta per cápita, este estudio emplea dos de los índices propuestos por el PNUD, el Índice de Desarrollo Humano y el Índice de Desarrollo de Género. En línea con el reciente estudio de la Comisión para la Medición del Desarrollo Económico y el Progreso Social,

argumentamos que estos índices aportan una visión más completa del desempeño de los territorios, principalmente debido a que abarcan, además de la renta, medidas del desarrollo en salud y educación que están directamente asociadas al bienestar social. La hipótesis principal es que ha habido una convergencia relativa entre los territorios, y analizamos de qué modo los resultados del análisis de los índices de desarrollo humano difieren de aquellos arrojados por el estudio del PIB per cápita. El estudio se basa en series temporales desagregadas a nivel provincial y por género relativas a variables demográficas y económicas, todas ellas elaboradas en el estudio de la Fundación Bancaja y el Ivie (de próxima publicación en 2010). Además de confirmarse nuestra hipótesis se aporta una visión sintética del desarrollo logrado en los últimos 27 años, se estudia su dispar distribución entre territorios y sexos, y se examinan algunas propuestas metodológicas para superar deficiencias del IDH.

## SESIÓN III: I&D, Innovación y territorio

### Sesión conjunta con el GT 23 Sociología del Conocimiento y de la Ciencia y Tecnología

A: Innovación y entorno social

Responsable: Manuel Fernández Esquinas, IESA-CSIC

#### **Comunicaciones:**

Sistema Distritual de Innovación.

Daniel Gabaldón-Estevan, Francesc Xavier Molina-Morales, Ignacio Fernández-de-Lucio, CSIC-UPV, Universidad de Valencia y Universitat Jaume I, España, [molina@emp.uji.es](mailto:molina@emp.uji.es), [dagalbal@ingenio.upv.es](mailto:dagalbal@ingenio.upv.es), [ifernand@ingenio.upv.es](mailto:ifernand@ingenio.upv.es)

Entendiendo el sistema catalán de innovación

Manuel Ahedo, Universitat Rovira i Virgili, España, [manuel.ahedo@urv.es](mailto:manuel.ahedo@urv.es).

La investigación sobre el sistema de innovación catalán ha alcanzado un importante nivel de entendimiento y descripción del mismo (Buson, 2006). Sin embargo, la literatura, de creciente orientación comparada y cuantitativa, presenta un alto grado de ambigüedad y opacidad explicativa. Autores en Cooke et al. (2004) caracterizan el sistema catalán como un modelo interactivo basado en “movimientos de base” (interactive grassroots). Buesa et al. (2006) comparan los sistemas de innovación de Cataluña, Madrid, Navarra, País Vasco, y caracterizan al sistema catalán como un sistema dominado por el amplio valor del “ambiente regional productivo”, en contraposición a una identificación más incisiva de los factores clave de los otros tres casos. Por lo tanto, se argumenta la necesidad observar y analizar el caso con nuevas herramientas y aproximaciones. Para ello se propone una estrategia analítica fundamentada en tres pilares: a) análisis comparado indirecto: en donde los casos de referencia no limitan la necesaria atención al caso a investigar; b) análisis basado en problemas: identificación de los problemas estructurales y sistémicos, más allá de un análisis convencional como el nivel de inversión en I&D; c) una metodología cualitativa evolutiva: para observar cómo los agentes y las instancias del sistema interactúan y se relacionan, trayendo dinámicas de cambio y direccionalidad al sistema. Con esta estrategia, ilustrada con ejemplos empíricos de una investigación reciente sobre el caso, se aspira a avanzar hacia un mayor nivel del entendimiento y explicación del complejo sistema catalán de innovación.

Determinantes institucionales de la innovación en aglomeraciones industriales (el caso del Polo Petroquímico de Bahía Blanca, Argentina).

Ignasi Brunet y Carmen Cincunegui, Universitat Rovira i Virgili, España, [carmencincunegui@yahoo.com.ar](mailto:carmencincunegui@yahoo.com.ar)

En esta comunicación exponemos los resultados de una investigación sobre los determinantes

institucionales de la innovación en las aglomeraciones industriales localizadas en regiones periféricas, como es el caso del Polo Petroquímico de Bahía Blanca (Argentina). En esta investigación se ha estudiado la evolución de este Polo Petroquímico desde su origen, en el año 1970, hasta las reformas neoliberales de la década de los años 1990, que implicaron su privatización. Por otra parte, adoptamos una perspectiva crítica frente a la lógica “glocal” adoptada por el “Nuevo Regionalismo”, que diluye el peso que tiene la dinámica del capital transnacional como determinante de la jerarquización de los espacios regionales. En este estudio de caso se ha utilizado una metodología que combina una fase cuantitativa —con encuestas a todas las empresas— y una fase cualitativa —con entrevistas semi-estructuradas a todos los actores—, y la principal conclusión de la investigación consiste en que el proceso de privatización y transnacionalización ha transformado la relación entre las empresas y las instituciones públicas de I+D haciéndola menos favorable al desarrollo tecnológico a nivel local. De esta manera, aunque la aglomeración de empresas petroquímicas valora y utiliza los recursos humanos locales, no ha sido posible aprovechar el know-how acumulado por el instituto de investigación en el desarrollo de tecnología. A su vez, la política nacional de I+D tampoco ha sido favorable a lo largo de la trayectoria del Polo para la creación de spin-offs a partir del instituto de investigación.

El proceso de cooperación universidad-empresa: el motor de la confianza a nivel regional.  
Carmen Merchán Hernández, Instituto de Estudios Sociales Avanzados CSIC, España,  
[cmerchan@iesa.csic.es](mailto:cmerchan@iesa.csic.es).

B: Innovación empresarial

Responsable: Manuel Ángel Santana Turégano, Universidad de La Laguna, [masantur@gmail.com](mailto:masantur@gmail.com)

### **Comunicaciones:**

La microempresa en los procesos de investigación. Un marco de análisis.

Teresa González de la Fe, Rocío Peña, Marcel Bonnet, José Antonio Álvarez, Madelon van Oostrom y Nieves Santana, Universidad de La Laguna, España, [sietecan@ull.es](mailto:sietecan@ull.es)

Pymes industriales y sistema regional de innovación: un estudio cuantitativo y cualitativo

Mikel Olazaran, Cristina Lavía, Eneka Albizu y Beatriz Otero Universidad del País Vasco, España, [mikel.olazaran@ehu.es](mailto:mikel.olazaran@ehu.es)

El objetivo de este trabajo es analizar los procesos de innovación en las pymes, prestando especial atención a las relaciones de cooperación entre éstas y los agentes de innovación existentes en su entorno. En concreto, se pretende contrastar las siguientes hipótesis: H1) La proximidad geográfica y el Sistema Regional de Innovación facilitan los procesos de innovación en las pymes industriales. H2) En paralelo, la capacidad interna de innovación de las empresas (relacionada con su tamaño) influye en gran medida en sus patrones de cooperación. H3) Los procesos de innovación se derivan de un conjunto reducido de relaciones, principalmente con agentes dentro de la cadena de valor (clientes y proveedores). H4) La actividad innovadora de las pymes industriales se caracteriza por su carácter incremental, y se basa en la realización de desarrollos o adaptaciones de productos y procesos (por ej. en base a la integración de nuevos elementos técnicos. H5) En suma, la innovación en las pymes es el resultado de un proceso de aprendizaje interactivo, donde se dan elementos de confianza y reciprocidad. El trabajo empírico realizado se refiere a las pymes industriales del territorio histórico de Guipúzcoa. Se han combinado técnicas cuantitativas (encuesta telefónica a 147 empresas) y cualitativas (entrevistas en profundidad a 47 empresas). Se analiza la cooperación con agentes externos (tipo de agente, regularidad de la cooperación, influencia del sistema regional e influencia del tamaño y la capacidad de absorción) y, mediante evidencia cualitativa, el significado de la innovación y las características de las relaciones de cooperación con los principales agentes, así como sus problemas. Los resultados obtenidos confirman la utilidad del llamado “modelo interactivo” de innovación de B.A. Ludvall y otros, así como buena parte de los resultados de la literatura internacional reciente sobre entorno regional e innovación en pymes.

Componentes críticos en el proceso de creación de empresas spin-off.

Nuria Hernández y Oihana Valmaseda, Universidad de La Laguna e Instituto de Estudios Sociales Avanzados, CSIC, España, [nherher@ull.es](mailto:nherher@ull.es), [ovalmaseda@iesa.csic.es](mailto:ovalmaseda@iesa.csic.es).

Las fuentes de la innovación y el papel de las instituciones en el Sistema de Innovación Textil de un distrito industrial valenciano.

Emilio Golf-Laville y Francisco Javier Ortega-Colomer, Universidad Politécnica de Valencia y INGENIO-CSIC, España, [emgolla@omp.upv.es](mailto:emgolla@omp.upv.es), [fraorco@ingenio.upv.es](mailto:fraorco@ingenio.upv.es).

### **Póster:**

¿Hacia dónde evoluciona el modelo español de producción cerámica?

Daniel Gabaldón-Estevan , Ignacio Fernández-de-Lucio y Francesc Xavier Molina-Morales, CSIC-UPV, Universitat Jaume y Universidad de Valencia, [dagalbal@ingenio.upv.es](mailto:dagalbal@ingenio.upv.es), [ifernand@ingenio.upv.es](mailto:ifernand@ingenio.upv.es), [molina@emp.uji.es](mailto:molina@emp.uji.es).

Nos encontramos ante un periodo de cambios que están afectando de manera notable a las industrias comúnmente calificadas de tradicionales, a los que no escapa el sector cerámico español. Estos cambios que se derivan de los procesos asociados a la globalización y a la madurez de algunas industrias, incluyen la emergencia de nuevos productores, el desplazamiento centrífugo de punto de equilibrio de la cadena de valor desde la manufactura hacia el desarrollo de nuevos productos y hacia la distribución, o la necesidad de diversificar la producción para llegar a un consumidor cada vez más exigente en calidad y diseño. En definitiva nos encontramos ante un cambio de modelo en el que se pasa de tratar de vender lo que se producía, a producir lo que se ha de vender. En la presente investigación además de analizar las estadísticas del sector se han realizado entrevistas semiestructuradas a personas representativas del sector cerámico nacional y europeo, y se ha analizado el Sistema de Innovación cerámico español. Las principales conclusiones de la investigación confirman el cambio de tendencia en el modelo de producción español como respuesta al incremento de la competitividad de sus competidores. Así mismo se pronostica que la reducción paulatina de la producción, la mayor inversión en diseño e innovación, la asimilación de la distribución y el desarrollo de la prestación de servicios asociados al producto serán determinantes para el posicionamiento estratégico en el nuevo escenario.

### **SESIÓN IV:**

Presentación del proyecto para la formación del Comité de Investigación en Sociología Económica.