

DESARROLLO ENDOGENO Y GLOBALIZACION*

Antonio Vázquez Barquero

1. Introducción

Desde hace una década, un nuevo paradigma recorre el mundo, la globalización de la economía y la sociedad. Los sistemas productivos y los mercados adquieren, paulatinamente, dimensión global, el estado cede protagonismo y liderazgo a las empresas multinacionales, las nuevas tecnologías de la información, los transportes y las comunicaciones facilitan y refuerzan el funcionamiento y la interacción de las organizaciones. Además, el proceso de integración económica toma forma a medida que el modo de desarrollo industrial da paso al modo de desarrollo informacional.

La globalización es un proceso que se caracteriza por el aumento de la competencia en los mercados, lo que implica la continuación de los ajustes del sistema productivo de los países, las regiones y las ciudades inmersas en la globalización. Dado que las empresas no compiten aisladamente sino que lo hacen juntamente con el entorno productivo e institucional del que forman parte, el proceso de globalización estimulará la transformación de la organización del sistema de ciudades y regiones, de acuerdo con la nueva división internacional del trabajo.

En este escenario de competencia creciente entre empresas y territorios, los procesos de acumulación de capital y desarrollo están condicionados por un conjunto de factores clave que actúan sinérgicamente: la difusión de las innovaciones y el conocimiento entre las empresas y organizaciones, la adopción de formas más flexibles de organización de la producción, el desarrollo de las economías de urbanización, y la densidad del tejido institucional. Es más, las ciudades y regiones responden a los retos de la globalización mediante acciones que inciden sobre los factores que determinan los procesos de acumulación de capital, buscando un sendero de desarrollo duradero.

Así pues, en este artículo se argumenta que la noción de desarrollo endógeno constituye un instrumento útil para interpretar la dinámica económica de las ciudades y territorios y para proponer medidas que estimulen los procesos de acumulación de capital. La discusión permite responder a preguntas como las siguientes: ¿Qué factores explican los procesos de acumulación de capital y desarrollo en los tiempos de globalización? ¿Cuáles son las relaciones que se establecen entre ellos? ¿Qué papel juega el estado en los procesos de acumulación y desarrollo? ¿En qué medida las iniciativas locales permiten estimular los procesos de acumulación de capital y desarrollo de las ciudades y regiones? ¿Cuáles son los rasgos diferenciales del desarrollo endógeno?.

2. La globalización, un nuevo paradigma

Pero antes de responder a estas cuestiones, hablemos del proceso de globalización. Generalmente se describe la globalización a través de indicadores que reflejan el desarrollo de la economía global, la internacionalización del sistema productivo y de los mercados, la reducción del papel económico del Estado, y el creciente protagonismo de las empresas multinacionales. Las diferentes formas de

* Artículo publicado en Madoery, Oscar y Vázquez Barquero, Antonio (eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*. Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001.

regionalización y de integración de las economías nacionales (como la Unión Europea, el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común del Cono Sur, o la Asociación para la Cooperación en Asia Meridional) son, en definitiva, los mecanismos a través de los que se institucionaliza el proceso de globalización.

Existe una fuerte controversia sobre el significado de la globalización, su importancia, dinámica y consecuencias. Dabat (2000) identifica cinco grandes líneas interpretativas: la globalización como un mundo sin fronteras (Ohmae, 1990 y 1995); la globalización como una fantasía alejada de la realidad (Veseth, 1998; Wade, 1998); la globalización como la forma que toma el liberalismo en la actualidad (Fukuyama, 1992); la globalización como internacionalización o mundialización (Oman, 1994; Ferrer, 1996, Chaisnais, 1994); y la globalización como un proceso histórico (Castells, 1996; Scott, 1998; Waterman, 1998).

La discusión sobre la noción de globalización lleva, frecuentemente, a un cierto escepticismo sobre sus implicaciones (Hirst y Thompson, 1996). En todo caso, se puede aceptar que desde hace una década se asiste a un reforzamiento de las relaciones económicas, políticas e institucionales entre los países que pueden conducir a la formación de un sistema global.

Los factores responsables de la aceleración del proceso de globalización han sido, entre otros, los siguientes (OCDE, 1996): los cambios en las políticas económicas y comerciales, que han generalizado la liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores; las nuevas estrategias de las empresas multinacionales que aprovechan las nuevas oportunidades de localización que la integración les presenta; y la introducción de las innovaciones en los transportes y comunicaciones que facilitan la integración de los mercados y la producción multinacional, y reducen los costes de producción y de los intercambios.

Como señala Ferrer (1996), la globalización es, en todo caso, un fenómeno antiguo, asociado con los intercambios internacionales de bienes y servicios, y la internacionalización del capital y de la producción. Sin embargo, el rasgo que caracteriza la forma que toma actualmente la globalización es el hecho de que la internacionalización de los mercados y de la producción está ligada a la información y a la utilización de las nuevas tecnologías, diferenciándose de experiencias anteriores vinculadas a la búsqueda de materias primas o de nuevos mercados (Oman, 1994). Este proceso se fortalece gracias a las nuevas formas de organización de la producción a través de la formación y desarrollo de sistemas de empresas y de las alianzas estratégicas internacionales, lo que permite crear redes, cada vez más con una dimensión global.

La globalización estaría dando lugar a un nuevo orden internacional y a una nueva división internacional del trabajo (Ugarteche, 1997). El liderazgo de la economía global correspondería a los países de la OCDE, los países de reciente industrialización del Este asiático y a los países de desarrollo tardío de América Latina, con políticas de libre mercado y con sistemas productivos integrados internacionalmente. Las economías de los demás países quedarían excluidas del proceso de globalización, al menos mientras no sean capaces de aceptar las reglas de la libre competencia y sus economías no se abran a los mercados internacionales favoreciendo los intercambios de bienes y servicios y la libre circulación capitales (Ohmae, 1990).

La globalización es un proceso vinculado al territorio, no sólo porque afecta a las naciones y países, sino, sobre todo, porque la dinámica económica y el ajuste productivo dependen de las decisiones de inversión y de localización de los actores económicos y de los factores de atracción de cada territorio. El proceso de globalización, por lo tanto, es una cuestión que condiciona la dinámica económica de las ciudades y regiones y que, a su vez, se ve afectada por el comportamiento de los actores locales.

Las empresas compiten en los mercados juntamente con el entorno productivo e institucional del que forman parte. Por ello, puede hablarse de la competencia entre las ciudades y regiones, y de que la división internacional del trabajo es un fenómeno urbano y regional. La mejora de la productividad y competitividad de las ciudades depende de la introducción de innovaciones en las empresas, de la flexibilidad y

organización del sistema productivo, y de la existencia de instituciones que favorecen el funcionamiento de los mercados. La formación de redes de empresas, la introducción de formas más flexibles de organización de las grandes empresas y la externalización de los sistemas de producción han permitido mejorar la productividad y competitividad de las ciudades y regiones urbanas innovadoras (Scott, 1998).

Pero, como sostiene Castells (1996), la economía global es fuertemente asimétrica. A diferencia de lo que propugna el viejo paradigma Centro-Periferia, es policéntrica y además las categorías Norte y Sur han perdido capacidad analítica, ya que los centros y las periferias en el nuevo orden internacional no se sitúan simétricamente a ambos lados de la hipotética línea divisoria entre el "Norte" y el "Sur". Existen ciudades y regiones en el Sur articuladas a la economía global y existen ciudades y regiones del Norte que no lo están. Es más, la pobreza es una cuestión que no sólo afecta al Sur sino que los bajos niveles de renta, la baja capacidad tecnológica y la injusta distribución de la renta caracterizan, también, a las ciudades y regiones del Norte, si bien los niveles de pobreza en el norte y en el sur no son comparables como señala Sonia Barrios.

En definitiva, la globalización y la reestructuración productiva afectan a los sistemas productivos de las regiones desarrolladas y las regiones retrasadas, las ciudades grandes y las ciudades medias y pequeñas. En un mundo cada vez más globalizado, hay ciudades y regiones que ganan y otras que pierden (Benko y Lipietz, 1992), en función de su dotación de recursos humanos, recursos naturales y su incardinación a la economía global y no por su pertenencia a un Norte o a un Sur predefinido.

3. Aumento de la competencia y crecimiento económico

El proceso de globalización, aunque tiene raíces antiguas, se ha manifestado con toda su amplitud desde mediados de los años noventa. La reestructuración productiva que caracterizó a la economía internacional desde principios de los años setenta se ha completado, la revolución tecnológica y de la información se ha consolidado, nuevas formas de regulación de la economía y la sociedad se han ido introduciendo en los países desarrollados y en aquellos en desarrollo, y, en definitiva, un nuevo ciclo económico a largo plazo comienza a definirse (OCDE, 1999).

¿Cuáles son los efectos sectoriales y territoriales del proceso de integración de las empresas y de las economías en los mercados europeos e internacionales? Dejando aparte la cuestión de la controversia sobre el significado de la globalización, se puede aceptar que el proceso de globalización significa un aumento de la competencia en los mercados, y, por lo tanto, nuevas necesidades y demandas de servicios de las empresas y economías locales para poder ajustarse al escenario de competencia global creciente (Welfens et al., 1999). Por lo tanto, los procesos de reestructuración productiva de los países, las regiones y las ciudades continuarán en las próximas décadas, aunque las condiciones del entorno estén cambiando, como puede verse en el caso de la Unión Europea y de España (Martín, 2000).

La integración económica y, en general, la globalización constituye un reto para el sistema productivo y empresarial europeo. El aumento de la competencia está reabriendo el proceso de ajuste productivo por tercera vez en Europa (después de los shocks petrolíferos de los años setenta, y de las incorporaciones a la Unión Europea de los nuevos miembros en los años ochenta), lo que provoca el cierre de empresas y tensiones en el mercado de trabajo, como en el pasado. Pero, parece que su dimensión e importancia es de menor entidad no sólo porque muchas empresas y actividades productivas ya se han reestructurado, sino sobre todo porque las características del escenario son diferentes a las del periodo anterior debido al cambio de ciclo económico.

El ajuste está afectando, sobre todo, a las actividades industriales que compiten a escala nacional e internacional y, en menor medida, a los servicios y las actividades relacionadas directamente con los

clientes. Para adquirir mayor escala competitiva las empresas tienen diversas alternativas como los acuerdos de asociación, la externalización de funciones o la subcontratación.

En todo caso, el aumento de la competencia en los mercados hará que los ajustes de proceso, producto y organización les ocasionen menores costes que en etapas anteriores. Los productos intermedios y las materias primas tienden a mantenerse a unos niveles de precios más estables y competitivos, los costes de financiación se han reducido sensiblemente y la dimensión de los cambios será en media más reducida. Además el nuevo escenario les abre a las empresas europeas la oportunidad de estar presentes en un mercado, más estable y amplio y con una moneda única y fuerte. Pero, también, al aumentar la competencia genera amenazas para aquellas empresas que no hayan adaptado sus estructuras al nuevo entorno.

La nueva fase del proceso de reestructuración se produce, sin embargo, después de las transformaciones de los años ochenta y noventa, lo que limita sus efectos. El sistema productivo de las ciudades y regiones urbanas más dinámicas lo forman las actividades industriales de alta tecnología (como la microelectrónica, la biotecnología, la robótica o la industria aeroespacial), pero también aquellas actividades manufactureras que en los años cincuenta y sesenta se caracterizaban por su producción estandarizado, se han reestructurado y han diferenciado la producción a través de la introducción de innovaciones (como la industria de la confección, la siderurgia o la industria del automóvil).

Sin duda, por otro lado, las actividades avanzadas de servicios (como el marketing, el diseño o la asistencia técnica) han marcado la reestructuración del sistema productivo europeo, pero también lo han hecho las actividades más tradicionales, como los servicios financieros y los servicios de ocio, que se han ajustado al nuevo entorno competitivo introduciendo innovaciones de organización, de producto y de proceso mediante las nuevas tecnologías de la información y el conocimiento.

Pero, ¿cómo se pueden conceptualizar los procesos de crecimiento y cambio estructural en el escenario de la globalización? La cuestión del desarrollo de las economías locales y regionales, ahora como en el pasado, reside en interpretar los procesos de acumulación de capital que impulsan el crecimiento económico. Por lo tanto, consiste en cómo abordar la cuestión de los rendimientos decrecientes, que como indica el pensamiento neoclásico conduciría al estado estacionario (Barro y Sala-i-Martin, 1995).

A mediados de los años cincuenta, Solow (1956) y Swan (1956) proponen la función de producción como el elemento central del modelo de crecimiento económico. El aumento de la productividad y de la renta per capita se produce como consecuencia del progreso tecnológico, que ocurre de forma exógena, y del aumento de la relación capital/trabajo. Dos limitaciones tiene esta teoría: que el crecimiento económico viene determinado por un factor externo al modelo, y que su concepto de equilibrio es, como señala Nelson (1995), mecánico e irreal ya que los agentes económicos no actúan de forma predeterminada, de tal manera que el resultado de sus decisiones conduzca, siempre y necesariamente, al equilibrio del sistema.

La moderna teoría del crecimiento económico (Romer, 1986 y 1994; Lucas, 1988; Rebelo, 1991) supone un paso adelante para responder a esta cuestión, ya que considera la ley de rendimientos decrecientes tan solo como una de las alternativas del funcionamiento del proceso de crecimiento económico. El crecimiento económico puede continuar a largo plazo debido a que las inversiones en bienes de capital, incluido el capital humano, pueden generar rendimientos crecientes, a medida que las economías crecen, gracias a la difusión de las innovaciones y del conocimiento entre las empresas y la creación de economías externas.

En su afán de acomodarse a la realidad, las modernas formalizaciones del pensamiento neoclásico incorporan en la función de producción otros hechos, que explican y condicionan los procesos de crecimiento económico y, en concreto, consideran que el avance tecnológico es un factor endógeno y que las rentas monopolistas condicionan los procesos de crecimiento, lo que les permite concluir la diversidad

de los escenarios posibles del crecimiento. Pero, también, estos modelos son demasiado mecánicos e inapropiados para capturar la complejidad de la realidad económica.

En el escenario actual de transformaciones económicas, organizativas, tecnológicas, políticas e institucionales, conviene adoptar una visión de la dinámica económica y social, que permita considerar las respuestas de los actores económicos y, así, identificar los mecanismos del desarrollo económico. Los estudios teóricos y los análisis de experiencias de reestructuración productiva y de dinámica urbana y regional han permitido conceptualizar el desarrollo endógeno como una interpretación útil para el análisis y para la acción (Vázquez, 1999a).

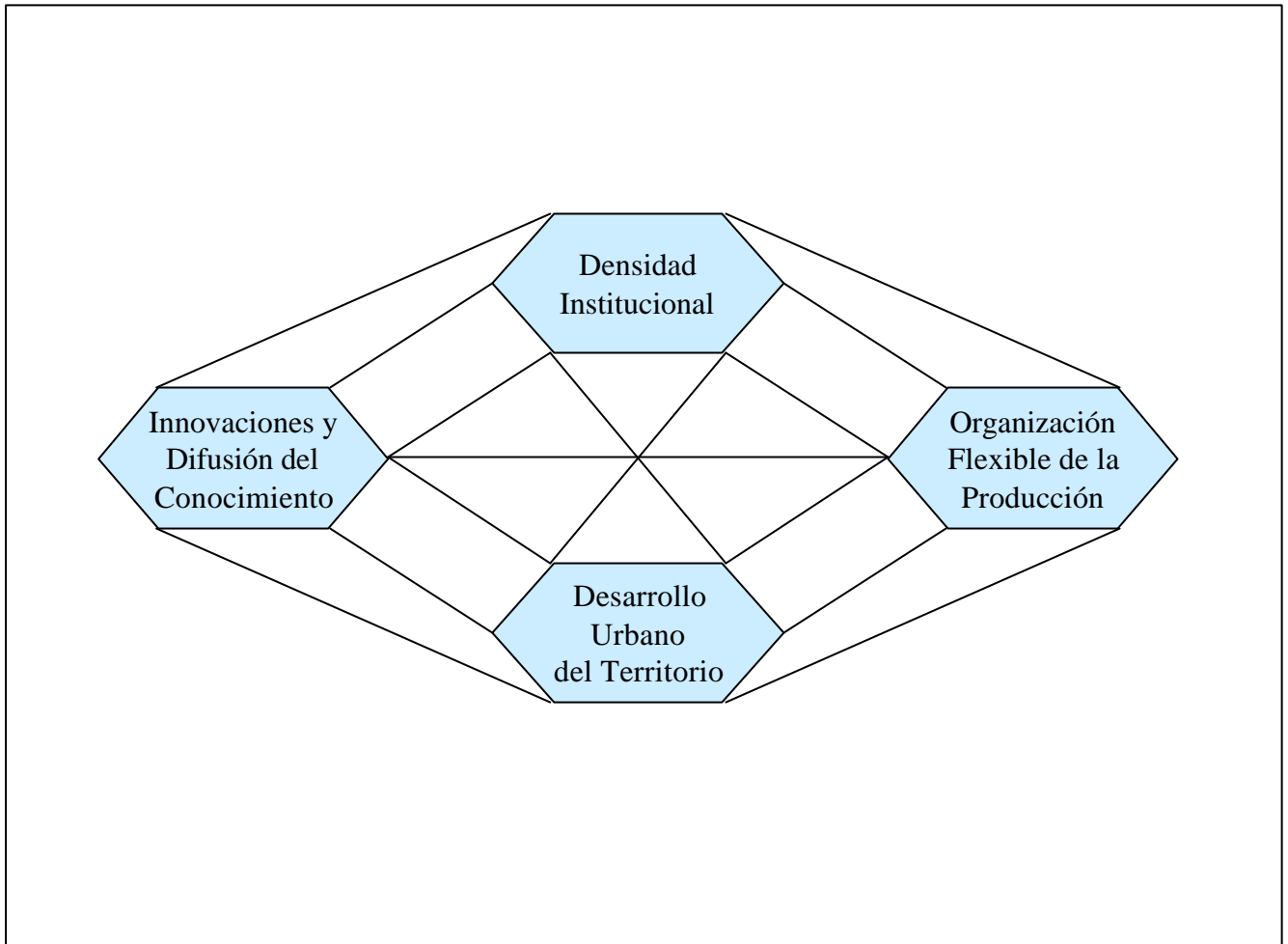
La teoría del desarrollo endógeno considera que la acumulación de capital y el progreso tecnológico son, sin duda, factores clave en el crecimiento económico. Pero, además, identifica una senda de desarrollo auto sostenido, de carácter endógeno, al argumentar que los factores, que contribuyen al proceso de acumulación de capital, generan economías, externas e internas, de escala, reducen los costes generales y los costes de transacción y favorecen las economías de diversidad. La teoría del desarrollo endógeno reconoce, por lo tanto, la existencia de rendimientos crecientes de los factores acumulables y el papel de los actores económicos, privados y públicos, en las decisiones de inversión y localización.

4. Los determinantes del desarrollo endógeno

El desarrollo económico se produce como consecuencia de la utilización del potencial y del excedente generado localmente y la atracción, eventualmente, de recursos externos, así como de la incorporación de las economías externas ocultas en los procesos productivos. Para neutralizar las tendencias al estado estacionario es preciso activar los factores determinantes de los procesos de acumulación de capital, como son la creación y difusión de las innovaciones en el sistema productivo, la organización flexible de la producción, la generación de economías de aglomeración y de diversidad en las ciudades y el desarrollo de las instituciones.

Grafico 1. (Los factores determinantes de la acumulación de capital)

Procesos de Acumulación de Capital



4.1. La difusión de las innovaciones y del conocimiento

El desarrollo económico y la dinámica productiva dependen de la introducción y difusión de las innovaciones y el conocimiento, que impulsan la transformación y renovación del sistema productivo, ya que, en último análisis, la acumulación de capital es acumulación de tecnología y conocimiento. Para que ello sea posible, es necesario que los actores que integran el sistema productivo local, tomen las decisiones adecuadas de inversión en tecnología y organización (Maillat, 1995; Freeman y Soete, 1997).

Los economistas, los sociólogos y los geógrafos, cualquiera que sea la línea metodológica que sigan, reconocen que los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías se producen como consecuencia de la introducción de innovaciones en el sistema productivo a través de las decisiones de inversión. Sin embargo, los efectos económicos de las innovaciones dependen de cómo se difunden en el tejido productivo y de cual sea la estrategia tecnológica de las empresas en su pugna por mantener o mejorar los resultados de su actividad.

Las empresas toman sus decisiones de innovación en un entorno cada vez más competido y globalizado y es, precisamente, el esfuerzo por aumentar la rentabilidad de sus inversiones y ampliar la presencia en los mercados lo que, en último análisis, constituye uno de los mecanismos clave del proceso de innovación. Así pues, desde la perspectiva del desarrollo competitivo de las economías, las innovaciones y las nuevas tecnologías no surgen fuera del sistema económico sino que son endógenos al sistema productivo, a la economía y a la propia sociedad, como reconoce el informe de la OCDE (1992) sobre Tecnología y Economía.

Como anticipó Schumpeter (1934), cuando se habla de innovaciones se hace referencia a la producción de nuevos bienes, a la introducción de nuevos métodos de producción, a la creación de nuevas formas de organización o a la apertura de nuevos mercados de productos o factores. Pero, a diferencia de las propuestas de Schumpeter, la teoría del desarrollo endógeno entiende que estas mejoras incluyen tanto las innovaciones radicales como las incrementales, es decir se trata también de los cambios ingenieriles en los productos, en los métodos y en las organizaciones que permiten a las empresas y a los sistemas de empresas dar una respuesta eficaz a los desafíos que significa el aumento de la competencia en los mercados.

Ahora bien, los procesos de difusión de las innovaciones y del conocimiento están condicionados por el entorno (sistema de empresas, instituciones, actores económicos y sociales) en los que las empresas toman las decisiones de inversión. Las empresas invierten en tecnología y conocimiento con el fin de mejorar su rentabilidad y su posicionamiento competitivo, pero sus necesidades y sus respuestas están condicionadas por el contexto en el que realizan su actividad productiva. Los resultados dependen, por lo tanto, de lo que sus competidores hacen, del tipo de relaciones que las empresas mantienen con el entorno, y, en definitiva, del carácter innovador o no del entorno.

La introducción y difusión de innovaciones y de conocimiento refuerza la competitividad y rentabilidad de las empresas y de los sistemas productivos (Rosegger, 1996). La introducción de innovaciones permite a las empresas crear unidades de mayor tamaño y construir plantas de menor dimensión, económicamente más eficientes, con lo que se refuerzan las economías internas de escala. Además, las innovaciones permiten definir y ejecutar estrategias dirigidas a ampliar el alcance de las operaciones de las empresas ya sea mediante las integraciones horizontales o verticales, ya sea a través de la ampliación de la variedad de los productos y de la diferenciación de la producción. La introducción y difusión, en suma, de las innovaciones y el conocimiento conducen a mejorar el "stock" de conocimientos tecnológicos de una industria o un sistema productivo, lo que crea economías externas a las empresas, de las que se benefician todas ellas.

En resumen, las interacciones entre cambio tecnológico, escala y alcance de las operaciones de las empresas y la introducción y difusión de las innovaciones, permiten obtener economías internas y externas, de escala y economías de diversidad a todas y cada una de las empresas del sistema o del "cluster". Es decir, la introducción de innovaciones que, siempre son el resultado colectivo de la cooperación tácita de las empresas, genera aumento de la productividad y de la competitividad de las economías locales.

4.2. La organización flexible de la producción

Uno de los factores centrales que condiciona el proceso de acumulación de capital es la organización de los sistemas productivos como se ha puesto de manifiesto en Alemania o en las economías de desarrollo tardío del sur de Europa (como Italia y España) y de América Latina (Brasil, Argentina y México) durante las últimas décadas. La cuestión no reside en si el sistema productivo de una localidad o territorio está formado o no por empresas grandes o pequeñas sino por la organización del sistema productivo local. La organización del entorno, en el que se establecen las relaciones entre las empresas, los proveedores y los clientes, condiciona la productividad y competitividad de las economías locales.

Así pues, los sistemas de empresas locales y las relaciones entre las empresas son uno de los mecanismos a través de los que se producen los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías locales y regionales, ya que permiten generar rendimientos crecientes cuando las relaciones y la interacción entre las empresas propician la utilización de economías de escala ocultas en los sistemas productivos y los centros urbanos, a fin de cuentas uno de los potenciales de desarrollo económico local.

El análisis del funcionamiento de los sistemas productivos locales (y específicamente en el caso de los distritos industriales) ha demostrado que la existencia de una red de empresas industriales locales, permite la generación de una multiplicidad de mercados internos y de áreas de encuentro que facilitan los intercambios de productos, servicios y conocimiento (Becattini, 1997). La confluencia de los intercambios de productos y recursos entre las empresas, la multiplicidad de relaciones entre los actores, y la transmisión de mensajes e informaciones entre ellos propicia la difusión de las innovaciones, impulsa el aumento de la productividad y mejora la competitividad de las empresas locales.

Pero, en las últimas décadas, la cuestión del crecimiento económico local no se ha visto favorecido sólo por la formación y consolidación de los sistemas de empresas sino también por los cambios en la organización de las grandes empresas y por la proliferación de alianzas y acuerdos estratégicos entre las empresas (Vázquez Barquero, 1999c; Amin y Tomaney, 1997). La adopción de formas más flexibles de organización de las grandes empresas y grupos de empresas ha permitido mejorar su eficiencia y competitividad y desarrollar nuevas estrategias territoriales desplegando redes de plantas subsidiarias más autónomas y más integradas en el territorio. Las nuevas formas de organización de las empresas y las nuevas estrategias territoriales han permitido a las empresas utilizar más eficientemente los atributos territoriales y obtener, así, ventajas competitivas. Cuando ello ha sucedido, se ha producido una mejora de la competitividad de las localidades y territorios en los que las plantas subsidiarias se localizan.

La dinámica económica de las últimas décadas se caracteriza, por último, por el desarrollo de redes explícitas entre empresas, como son los sistemas productivos locales y, sobre todo, por los acuerdos y alianzas estratégicas entre las empresas, principalmente, en industrias innovadoras como la electrónica y las telecomunicaciones y en actividades de servicios como el transporte y el sistema financiero. Se trata de alianzas para realizar proyectos específicos, que afectan a productos, procesos de producción o mercados, lo que mejora la competitividad de las empresas en los mercados y les hace aumentar los rendimientos y hace que las economías locales mejoren su posicionamiento competitivo y aumente la renta.

La formación y desarrollo de los sistemas de empresas, las nuevas formas de organización de las grandes empresas y las alianzas estratégicas de las empresas permiten a las empresas obtener economías (externas e internas, según los casos) de escala en la producción pero también en la investigación y desarrollo de los productos (cuando las alianzas afectan a la innovación). Además, en todos los casos es posible impulsar procesos de diferenciación de la producción y obtener así economías de alcance. Por último, con los sistemas de empresas y las alianzas estratégicas se favorecen la reducción de los costes de transacción entre las empresas (y plantas subsidiarias) y entre los departamentos de las empresas.

En resumen, las nuevas formas de organización propician que las empresas realicen economías externas e internas, utilicen las indivisibilidades ocultas del sistema productivo, lo que en definitiva favorece los procesos de crecimiento económico y cambio estructural.

4.3. El desarrollo urbano del territorio

En un escenario como el actual caracterizado por la globalización de la producción y de los intercambios y el aumento de las actividades de servicios, las ciudades se han convertido en el espacio preferente del desarrollo, ya que en ellas se toman las decisiones de inversión y de localización de la industria y los servicios. Su potencial de desarrollo les permiten responder a los retos que presenta el aumento de la competitividad, vinculando los procesos de ajuste productivo y organizativo a la utilización de los recursos propios, a la difusión de las innovaciones y al fortalecimiento de las relaciones con otras ciudades.

La ciudad es un territorio que está formado por un espacio construido y por un conjunto de actores que toman decisiones de inversión y de localización de las actividades productivas. Mas allá de la idea que propugna el pensamiento neoclásico y la nueva geografía económica, la ciudad es mas que un punto en el espacio ya que constituye una organización en la que los actores interactúan e intercambian bienes, servicios y conocimientos, siguiendo reglas específicas. Por ello, se puede decir que las ciudades se transforman continuamente como consecuencia del proceso de aprendizaje y de la adquisición de conocimiento de sus actores y del establecimiento de redes y de cooperación entre ellos, así como de las estrategias y acciones que cada uno de ellos ejecuta para conseguir los objetivos de las empresas y organizaciones. Por ello, lo importante y representativo de una ciudad no es su dimensión sino las funciones que realiza en el sistema de ciudades.

La ciudad y el sistema productivo local participan de un proceso común (Vázquez, 1999b). Las decisiones de inversión en el sistema productivo y en la ciudad tienden a favorecer la convergencia del desarrollo productivo y el desarrollo urbano cuando los actores económicos y sociales interactúan y crean nuevos espacios para la producción de bienes, los intercambios y la relación entre los actores.

Pero, en todo caso, la ciudad es el espacio por excelencia del desarrollo endógeno: genera externalidades que permiten la aparición de rendimientos crecientes, tiene un sistema productivo diversificado que potencia la dinámica económica, es un espacio de redes en el que las relaciones entre actores permiten la difusión del conocimiento y estimula los procesos de innovación y de aprendizaje de las empresas (Quigley, 1998; Glaeser, 1998).

Las ciudades, por lo tanto, son territorio para la creación y desarrollo de nuevos espacios industriales y de servicios debido a sus potencialidades de desarrollo y a la capacidad de generar externalidades. El espacio de competitividad creado por el proceso de globalización induce a las ciudades a responder estratégicamente a través de iniciativas locales que estimulan los procesos de desarrollo endógeno.

4.4. La densidad del tejido institucional

Los procesos de desarrollo no se producen en el vacío sino que tienen profundas raíces institucionales y culturales (North, 1981; Williamson, 1985). El desarrollo de una economía lo promueven, siempre, los actores de una sociedad que tiene una cultura, y formas y mecanismos propios de organización. Cada sociedad alienta el desarrollo de formas específicas de organización e instituciones que le son propias, y que facilitarán o dificultarán la actividad económica debido a que los agentes económicos toman sus decisiones en ese entorno organizativo e institucional y, por supuesto, no siguen siempre las prescripciones teóricas de los modelos económicos.

La globalización hace que los sistemas empresariales y las instituciones y organizaciones de las diferentes sociedades se relacionen unas con otras y se adapten a las condiciones de cada entorno. El aumento de la competencia en los mercados implica que cada vez mas la competitividad de las empresas depende del funcionamiento de la red de instituciones que estructuran el entorno en el que las empresas están radicadas. Por ello, como apunta Streeck (1991), tendrán mas capacidad para competir aquellas ciudades y regiones que tienen un sistema de instituciones que les permite producir los bienes públicos y generar las relaciones de cooperación entre los actores, que impulsan el aprendizaje y la innovación.

El desarrollo económico, por lo tanto, toma fuerzas en aquellos territorios, que tienen un sistema institucional evolucionado y complejo. Por ello cuando las empresas están integradas en territorios caracterizados por redes densas de relaciones entre las empresas, las instituciones de formación y de investigación, las asociaciones de empresarios y los sindicatos, y los gobiernos locales, pueden utilizar mas eficientemente los recursos disponibles y mejorar su competitividad. Las barreras al desarrollo aparecen,

frecuentemente, como consecuencia de las carencias y mal funcionamiento de la red institucional, que dificultan el desarrollo de los procesos de crecimiento autosostenido.

Como señalan Rodríguez Pose (1998) y Alfonso Gil (1997 y 1999), el nuevo pensamiento institucional argumenta que la relevancia estratégica de las instituciones en los procesos de desarrollo reside en que su desarrollo permite reducir los costes de transacción y producción, aumenta la confianza entre los actores económicos, estimula la capacidad empresarial, propicia el fortalecimiento de las redes y la cooperación entre los actores y estimula los mecanismos de aprendizaje y de interacción. Es decir, las instituciones condicionan los procesos de acumulación de capital y, por lo tanto, el desarrollo económico de las ciudades y regiones.

5. La política de desarrollo endógeno

¿Qué papel juega el estado en los procesos de desarrollo endógeno? Como se ha indicado anteriormente, entre las características que definen los procesos de globalización destaca la reducción de la presencia del estado en la actividad económica, la privatización de las actividades productivas de carácter público y la reducción del papel de las políticas redistributivas, industriales y regionales. Parecería, por lo tanto, que el estado solamente sería responsable de mantener estable el marco macroeconómico, y de crear las condiciones para que los factores de acumulación de capital funcionaran adecuadamente.

Sin embargo, desde principios de los años ochenta se produce un profundo cambio en la política económica, cuando los actores locales y regionales inician acciones encaminadas a incidir sobre los procesos de crecimiento de las economías locales. Se inicia, así, la política de desarrollo local que constituye una respuesta de las comunidades locales a los desafíos que presentaba el cierre de empresas, la desindustrialización y el aumento del paro.

Las ciudades y regiones de Europa y de Latinoamérica se presentan, entonces, ante la necesidad de reestructurar sus sistemas productivos para hacer frente al aumento de la competencia y al cambio de las condiciones de mercado, mediante la introducción de los cambios organizativos, tecnológicos, productivos y comerciales que las hicieran más competitivas. Ante la pasividad de las administraciones centrales, los actores locales, de forma espontánea, tratan de impulsar y controlar los procesos de ajuste, lo que dio lugar a la política de desarrollo económico local (Stöhr, 1990; Vázquez Barquero, 1993).

De forma simplificada, se puede decir que la cuestión a la que se enfrentaban las ciudades y las regiones, a finales de los años setenta en Europa, y a principios de los noventa en América Latina, consistía en reestructurar su sistema productivo de manera que las explotaciones agrarias y las empresas industriales y de servicios mejoraran la productividad y aumentaran la competitividad en los mercados domésticos y externos.

Los estudios realizados sobre la política de desarrollo local en Europa (Bennet, 1989; Stöhr, 1990) y las que en estos momentos están realizando la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Caribe y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en América Latina, muestran que el camino a seguir pasa por la definición y ejecución de una estrategia de desarrollo, instrumentada a través de acciones que persigan, al menos, los objetivos de productividad y competitividad.

Estas acciones son de carácter muy diverso (Vázquez Barquero, 1996). Unas se dirigen a la mejora de las infraestructuras físicas y el capital social con inversiones que son indispensables para el funcionamiento del sistema productivo. Otras tratan de suplir las carencias de los factores inmateriales del desarrollo mediante iniciativas dirigidas a mejorar la formación de los recursos humanos, a impulsar el surgimiento y desarrollo de empresas o a favorecer la difusión de las innovaciones y el conocimiento.

Otras, por último, se proponen fortalecer la capacidad organizativa del territorio, fomentando la creación y el desarrollo de redes de empresas y la coordinación entre las instituciones.

Pero la característica determinante de la política de desarrollo local es que buena parte de las acciones se dirigen a incidir sobre los factores determinantes del proceso de acumulación de capital (Vázquez Barquero, 1996). Uno de los ejes principales de las políticas de desarrollo local es la difusión de las innovaciones y el conocimiento, como puede comprobarse en las iniciativas que funcionan en territorios con dinámicas productivas y niveles de desarrollo muy diferentes. Así en Rafaela (Costamagna, 1999), un distrito industrial en transformación, en 1997 se crea el Centro Regional de Rafaela dependiente del Instituto Nacional de Tecnología, que presta servicios como los análisis y ensayos de laboratorio, la investigación y el desarrollo de productos, la asistencia técnica a las empresas locales y la formación de los trabajadores cualificados.

Lo mismo ocurre en los polos industriales, como el Gran ABC en el Estado de São Paulo o en las áreas rurales, como en los Cuchumatanes en Guatemala. En el Gran ABC (Leite, 2000), uno de los ejes principales del milagro económico brasileño especializado en las actividades de la cadena del automóvil en los años sesenta, a partir de la creación de la Cámara Regional en 1997, se ha definido un conjunto de acciones que van desde la sensibilización de las pequeñas y medianas empresas para promover su modernización tecnológica a la ejecución de un Polo Tecnológico del Gran ABC mediante la creación de centros de investigación y desarrollo articulados a las universidades de la región y vinculados al tejido productivo de la región.

En la Sierra de los Cuchumatanes (Cifuentes, 2000), para lograr la transformación de explotaciones agrarias de subsistencia en explotaciones orientadas al mercado se han ido introduciendo, durante la última parte de los años noventa, innovaciones en los procesos productivos, por ejemplo mediante técnicas modernas de reproducción y de alimentación del ganado ovino y la mejora del paquete tecnológico que permitió reconvertir la producción de café natural en café orgánico aumentando el rendimiento de las explotaciones y la calidad del café, así como el rendimiento y la calidad de las explotaciones hortícolas.

La creación y expansión de las empresas y la formación de redes constituye, por otro lado, uno de los objetivos de las organizaciones intermedias e iniciativas locales. En Rafaela se crea en 1996 el Centro de Desarrollo Empresarial, financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y por entidades empresariales locales y el municipio. El Centro proporciona servicios reales a las empresas locales y regionales, que les permitan mejorar la calidad productiva, tener mayor presencia en los mercados, aumentar la internacionalización de las pequeñas empresas. En el Gran ABC, a partir de 1997, se pone en marcha un conjunto de iniciativas dirigidas a crear nuevas empresas y mejorar la capacidad empresarial y organizativa de la región, mediante la creación de un Fondo de Aval (cuyo agente financiero es la Caixa Económica Estadual) que permita la mejora de la financiación de las pequeñas y micro empresas, la revitalización de actividades como el mueble a través de la creación de un Centro de Diseño o el apoyo a nuevas actividades. En los Cuchumatanes, se recuperaron y desarrollaron las cooperativas y asociaciones, con plena capacidad jurídica (Organizaciones Formales de Productores Agropecuarios), lo que permitió rescatar las experiencias y conocimientos de autogestión existentes en la población local y se promovió, además, la formación de organizaciones sin personalidad jurídica (Grupos de Interés), que aúnan a personas con intereses productivos y comerciales comunes.

La articulación del territorio y lograr rescatar las economías externas ocultas en la ciudad es el objetivo de iniciativas que se instrumenta a través de los planes estratégicos y de urbanismo, como muestran las iniciativas de desarrollo de Curitiba o el Plan Estratégico Bogotá 2000, o las propuestas de Caracas o Quetzaltenango (Borja y Castells, 1997).

Por último, uno de los rasgos característicos de la Política de Desarrollo Local de Rafaela es el desarrollo institucional en la ciudad (Costamagna, 1999). Durante los años noventa la sociedad civil y las organizaciones públicas y privadas han creado un conjunto de nuevas instituciones que han facilitado la gobernación de la ciudad a través de acuerdos en el campo económico, político y social. Además, se ha fortalecido la confianza y cooperación entre las empresas e instituciones, lo que ha favorecido el desarrollo de las redes locales, y ha contribuido al aumento de la competitividad de las empresas. En definitiva, la mejora del entorno institucional ha contribuido a reducir los costes de transacción de todo tipo e impulsa el proceso de desarrollo económico y social.

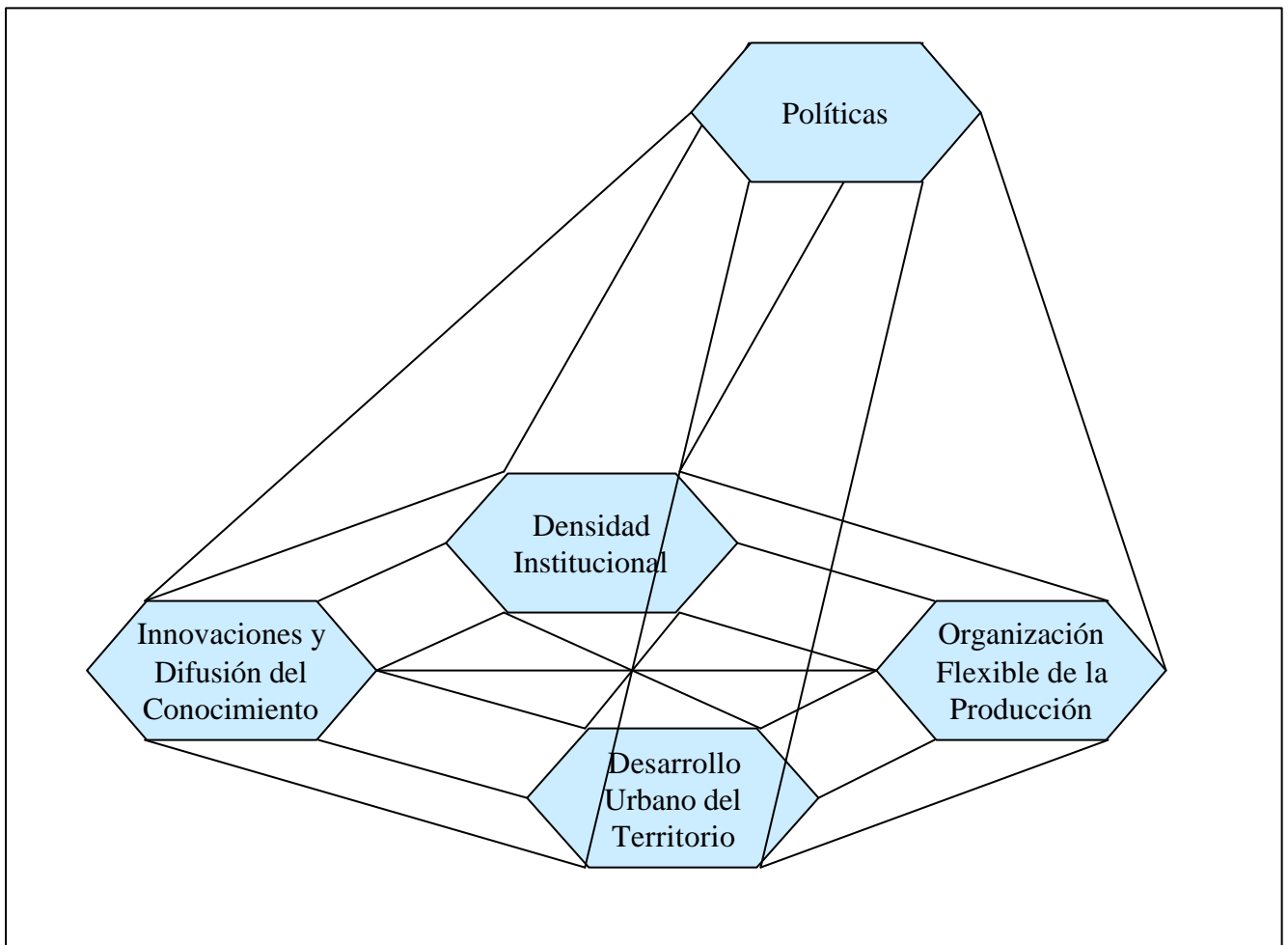
En resumen, la política económica local es una aproximación de abajo arriba a la política de desarrollo en la que los actores locales juegan el papel central en la definición, ejecución y control. En sus formas más avanzadas, los actores locales se organizan formando redes que les sirven de instrumento para el conocimiento y el aprendizaje de la dinámica del sistema productivo y de las instituciones, y para acordar iniciativas y ejecutar las acciones que integran la estrategia de desarrollo local.

6. El efecto Hanoi del desarrollo endógeno

El proceso de globalización implica un aumento de la competencia en los mercados y, sitúa la discusión sobre el crecimiento y cambio estructural en la dinámica de la acumulación de capital. Pero, además, el proceso de ajuste y la reestructuración productiva se genera como consecuencia de las decisiones de inversión y localización de las empresas, lo que abre un espacio para las iniciativas locales. El desarrollo endógeno, por lo tanto, es una interpretación útil para entender la dinámica económica y productiva y para definir y ejecutar las respuestas de las organizaciones e instituciones a los retos de la competitividad.

La teoría del desarrollo endógeno, a diferencia de los modelos neoclásicos, argumenta que cada factor y el conjunto de factores determinantes de la acumulación de capital crean un entorno en el que los procesos de transformación y desarrollo de las economías toman forma. Además, sostiene que la política de desarrollo local permite alcanzar de forma eficiente la respuesta local a los desafíos de la globalización, lo que convierte a la teoría del desarrollo endógeno en una interpretación para la acción.

Grafico 2. El efecto Hanoi



Las economías locales y regionales se desarrollan y crecen cuando se difunden las innovaciones y el conocimiento entre las empresas y los territorios de tal manera que aumentan y se diferencian los productos, se reducen los costes de producción, y mejoran las economías de escala. Las economías locales y regionales se desarrollan y crecen cuando la organización de los sistemas productivos es más flexible y se forman redes y alianzas para competir, que favorecen las economías internas y externas de escala y mejoran el posicionamiento competitivo de las ciudades y territorios. Las economías locales y regionales se desarrollan y crecen cuando las empresas se localizan en ciudades innovadoras y dinámicas que permiten a las empresas utilizar las economías e indivisibilidades existentes en el territorio. Las economías locales y regionales se desarrollan y crecen cuando las redes de instituciones son complejas y densas lo que permite aflorar la confianza entre los actores y reducir los costes de transacción.

Las ciudades y regiones tendrán, probablemente, más éxito en sus procesos de crecimiento y cambio estructural cuando todos los factores actúan conjuntamente, creando sinergias entre ellos y reforzando su efecto sobre la acumulación de capital. Se puede decir, entonces, que los factores de acumulación forman un sistema, que permite multiplicar el efecto de cada uno de los factores que determinan el proceso de acumulación, que se denominará efecto Hanoi. De aquí que se pueda argumentar la existencia de rendimientos crecientes cuando se produce el efecto Hanoi.

Los procesos de acumulación de capital requieren, en un grado o en otro, la actuación combinada de todos los factores que condicionan el efecto Hanoi. No es posible que las redes de empresas actúen eficazmente y permitan la realización de economías de escala y los rendimientos crecientes, si las instituciones que condicionan el funcionamiento de las relaciones entre las empresas no favorecen que exista confianza entre los actores y que sea posible la competencia entre los agentes económicos. De la

misma manera ocurriría con la difusión de las innovaciones que se ve facilitada cuando la organización del sistema productivo local es flexible y cuando la ciudad favorece el aprendizaje y la difusión del conocimiento entre las empresas. Es decir, todos y cada uno de los factores determinantes de la acumulación de capital y el sistema de relaciones que determina el efecto Hanoi juegan, de hecho, como dinamizadores o limitadores de los procesos de desarrollo en función precisamente del propio efecto Hanoi.

La política de desarrollo local cumple una función relevante en los procesos de ajuste productivo, puesto que actúa como catalizador del efecto Hanoi, a través de las iniciativas locales: fomenta la difusión de las innovaciones y el conocimiento, facilita la creación de redes de empresas, mejora la diversidad urbana, y estimula la densidad del tejido institucional. Es decir, la política de desarrollo local permite mejorar el comportamiento de cada uno de los factores determinantes de la acumulación de capital.

Pero, la política de desarrollo local es, además, un instrumento que se propone integrar los diversos tipos de acciones de forma cada vez más ajustada a las necesidades de los sistemas productivos y a la demanda de las empresas. De esta forma, su objetivo es actuar conjuntamente sobre todos los factores de acumulación, intentando mejorar la sinergia y el efecto combinado del desarrollo endógeno, y favorecer así la propagación del efecto Hanoi en cada localidad o territorio.

7. Comentarios finales

En este artículo se ha discutido la capacidad de la teoría del desarrollo endógeno para interpretar y explicar la mecánica de la acumulación de capital de las ciudades y territorios y el funcionamiento de los rendimientos crecientes, bajo las condiciones de aumento continuo de la competencia que caracteriza al escenario de la globalización.

Se ha argumentado que la difusión de las innovaciones y del conocimiento, la organización flexible de la producción, el desarrollo de las economías urbanas y la densidad del tejido institucional son los procesos que permiten a las ciudades y regiones mejorar la productividad e impulsar los rendimientos crecientes. Las relaciones que establecen con el proceso de acumulación de capital explican la diversidad de los senderos de desarrollo que caracteriza al sistema urbano y regional en la actualidad.

Generalmente, la continuidad y consolidación de los procesos de acumulación de capital requieren la acción combinada de todos los factores determinantes de la acumulación de capital, generando lo que se denomina efecto Hanoi. El efecto Hanoi consiste en un efecto multiplicador del impacto individual de cada uno de los factores debido a que entre ellos existen relaciones que actúan como mecanismos limitadores o impulsores del impacto de cada uno de ellos sobre el proceso de acumulación de capital. Cuando se produce sinergia entre todos los factores, las economías de las ciudades y territorios entran en una fase de desarrollo autosostenido que impulsa la mejora de la competitividad y, por lo tanto, permite el cambio de su posicionamiento competitivo en el sistema urbano y regional internacional.

Por último, el desarrollo endógeno es una interpretación para la acción, cuando la sociedad civil es capaz de dar una respuesta a los retos que produce el aumento de la competencia en los mercados, mediante la política de desarrollo local. El desarrollo de formas alternativas de gobernación económica, a través de las organizaciones intermediarias y de la creación de las asociaciones y redes públicas y privadas, permite a las ciudades y regiones incidir sobre los procesos que determinan la acumulación de capital y, de esta forma, optimizar sus ventajas competitivas y favorecer el desarrollo económico.

Bibliografía

- ALFONSO GIL, J. (1997), “Instituciones económicas: Contornos de la tríada básica”. *Economistas*, N° 73.
- ALFONSO GIL, J. (1999), *The dynamics of socioeconomic change: An approach*. Mimeo. Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la UAM.
- AMIN, A. y TOMANEY, J. (1997), “El potencial de desarrollo regional de las inversiones externas en las regiones menos favorecidas de la Comunidad Europea”, en A. Vázquez Barquero, G. Garofoli y G.P. Gilly (eds.) *Gran empresa y desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.
- BARRO, J.R. y SALA-I-MARTIN, X. (1995), *Economic Growth*. McGraw Hill, New York.
- BECATTINI, G. (1997), “Totalità e cambiamento: il paradigma dei distretti industriali”, *Sviluppo Locale*, Vol. IV, núm. 6, pp 5-24.
- BENKO, G. and LIPIETZ, A. (1992), *Les Regions qui Gagnent*, Puf, París.
- BENNET, R. (1989), “Local economy and employment and Development Strategies: An analysis for LEDA Areas”. *LEDA Report*. Comisión Europea, Bruselas.
- BORJA, J. y CASTELLS, M. (1997), *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Taurus, Madrid.
- CASTELLS, M. (1996), *La Era de la Información, Tomo I: La sociedad red*. Alianza editorial, Madrid.
- CIFUENTES, I.(2000), “Proyecto Cuchumatanes. Transferencia de servicios técnicos a las organizaciones de Productores”. Mimeo. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, Huehuetenango, Guatemala.
- COSTAMAGNA, P. (1999), “Iniciativa de desarrollo económico local. La articulación y las iteraciones entre instituciones. El caso de Rafaela”. Mimeo. CEPAL/GTZ. Santiago de Chile.
- CHESNAIS, F. (1994), *La mondialisation du capital*, Syros, Paris.
- DABAT, A.(2000), “Globalización: Capitalismo informático-Global y nueva configuración espacial del mundo”. Mimeo. Universidad Nacional Autónoma de México.
- FERRER, A. (1996), *Historia de la globalización*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- FREEMAN, C. y SOETE, L. (1997), *The Economics of Industrial Innovation*. 3rd. edition. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Fukuyama, F. (1992), *The End of History and the Last Man*, Hamilton, London.
- GLAESER, E. (1998), “Are cities dying?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, N° 2, pp. 139-160.
- HIRST, P. and THOMPSON, G. (1996), *Globalization in Question*. Polity Press, Cambridge.
- LEITE, M.P. (2000), “Desenvolvimento economico local e descentralização na America Latina: A experiencia da Camara Regional do Grande ABC no Brasil”. Proyecto CEPAL/GTZ. CEPAL, Santiago de Chile.
- LUCAS, R. E. (1988), “On the mechanism of economic development”. *Journal of Monetary Economics*, Julio, pp. 3-42.
- MARTIN, C.(2000), *The Spanish Economy in the New Europe*. McMillan, London
- MAILLAT, D. (1995), “Territorial dynamic, innovative milieus and Regional Policy”. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 7, pp. 157-165.
- NELSON, R. (1995), “Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change”. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXIII, pp. 48-90.
- NORTH, D. C. (1981), *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton, New York.

- OECD, (1992), *Technology and the Economy. The Key Relationship*. París.
- OECD, (1996), *Globalization and linkages to 2020. Challenges and opportunities for OECD countries*. París.
- OECD, (1999), *The future of the global economy. Towards a long boom?* París.
- OHMAE, K. (1990), *The Borderless World. Power and Strategy in the Global Marketplace*. Harper Collins, London.
- OHMAE, K. (1995): *The End of the Nation State*. Free Press, New York
- OMAN, C. (1994), *Globalization and Regionalization. The Challenge for Developing Countries*. OECD Development Centre Studies, París.
- QUIGLEY, J. M. (1998), "Urban diversity and economic growth". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, num. 2, pp. 127-138.
- ROMER, M.P. (1986), "Increasing returns and long run growth". *Journal of Political Economy*, Vol. 94, pp. 1002-1037.
- ROMER, M. P. (1994), "The Origins of Endogenous Growth". *The journal of Economic Perspectives*, Vol. 8. pp. 3-22.
- REBELO, S. (1991), "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth". *Journal of Political Economy*, 99, June, 500-521.
- RODRÍGUEZ POSE, A. (1998), *Dynamics of regional growth in Europe*. Clarendon Press, Oxford.
- ROSEGGER, G. (1996), *The Economics of Production and Innovation*. Tercera edición. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- SCHUMPETER, J.A. (1934), *The theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- SCOTT, A. (1998), *Regions and the World Economy*. Oxford University Press, Oxford.
- SOLOW, R. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 78, pp. 65-94.
- STÖHR, W. B. (1990), *Global Challenge and Local Reponse*, Mansell, London.
- STREECK, W. (1991), "On the institutional conditions of diversified quality production", en Matzner, E. y Streeck, W. (Eds.), *Beyond Keynesianism*. Elgar, Aldershot.
- SWAN, T. W. (1956), "Economic Growth and Capital Accumulation". *Economic Record*, 32, 334-361.
- UGARTECHE, O. (1997), *El falso dilema. America Latina en la economía global*. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1993): *Política Económica Local*. Pirámide, Madrid.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1996), "Desarrollos Recientes de la Política Regional. La Experiencia Europea". *Revista Eure*, Vol. XXII, núm. 65, pp. 101-116.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999^a), *Desarrollo, redes e innovación*. Pirámide, Madrid.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999b), "Dinámica productiva y desarrollo urbano. La respuesta de la ciudad de Vitoria a los desafíos de la globalización". *Revista Eure*, Vol. XXV, núm. 74, pp. 19-33.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999c), "Inward investment and endogenous development. The convergence of the strategies of large firms and territories?". *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 11, pp. 79-93.

- VESETH, M. (1998), *Selling globalization: the myth of the global economy*. Lynne Rienner Publisher, Boulder.
- WADE, R. (1996), "Globalization and its limits: Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated", en S. Berger and R. Dore (Eds.) *National Diversity and Global Capitalism*. Cornell University Press.
- WATERMAN, P. (1998), *Globalization, Social Movement and the New Internationalism*. Massell/Castells, Londres.
- WELFENS, J. P., ADDISON, T. J., AUDRETSCH, B. D. , GRIES, T. y GRUPP, H., *Globalization, Economic Growth and Innovation Dynamics*. Springer, Heidelberg.
- WILLIAMSON, (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press; New York.