

Sociedad, comunidad y desarrollo económico

Los estudios sobre desarrollo económico e historia económica se han ocupado durante mucho tiempo de las relaciones entre las fuerzas transparentes y supuestamente anónimas de los mercados, reglas y burocracias así como de la pertenencia a grupos tales como comunidades locales, asociaciones o redes. Para algunos, estas segundas dinámicas son requerimientos básicos para el mercado que aportan confianza y capital social lo que a su vez reduce los costes de transacción y riesgos morales y promueven, por tanto, el desarrollo; para la mayoría, son vistos como factores arcaicos, conducentes al nepotismo, a la rigidez institucional y a la especulación teórica. Cada una de las posiciones en este desencuentro teórico subestima las contribuciones tanto de la sociedad como de la comunidad en lo que respecta al desarrollo económico. Esto se debe a que tanto la sociedad como la comunidad tienen efectos potencialmente positivos y negativos; no obstante, juntas pueden actuar como control y balance mutuo de sus efectos negativos potenciales, al mismo tiempo que refuerzan las contribuciones positivas de cada una de ellas a la eficiencia económica.

Garapen ekonomikoari eta ekonomiaren historiari buruzko ikerketak, aspalditik ari dira kontuan hartzen merkatuen ustezko indar garden ezezagunen eta arauen nahiz burokraziaren arteko harremana, bai eta toki-erkidego, elkarte zein sare jakin bateko kide izatea ere. Batzuentzat, bigarren joera horiek merkatuari konfidantza eta gizarte-kapitala ekartzen dioten oinarrizko errekerimenduak dira. Transakzio-kostuak eta arrisku moralak gutxitzen dituzte eta, horrenbestez, garapena sustatzen dute; gehienek, ordea, arkaikotzat jotzen dituzte faktore hauek, nepotismora eta erakunde-zurruntasunera eramaten gaituztenak. Liskar horretan, jarrera batak zein besteak, gutxietsi egiten dituzte gizarteak eta erkidegoak garapen ekonomikoari egindako ekarpenak. Hori gertatzen da, hain zuzen ere, bai gizarteak bai erkidegoak eragin positiboak eta negatiboak izan ditzaketelako; hala eta guztiz ere, elkarrekin aritzen badira, balizko eragin negatibo horien balantzea eta kontrola eraman diezaio-kete elkarri. Aldi berean, ekonomia-eraginkortasunari elkarrekin egindako ekarpen positiboak sendotzen dituzte.

Studies of economic development and economic history have long been concerned with the relationship between the transparent and supposedly anonymous forces of markets, rules and bureaucracies, on the one hand, and membership in groups, such as local communities, associations, or networks. For some, they are necessary underpinnings for the market, providing trust and social capital which in turn reduce transactions costs and moral hazards and hence promote development; for most, they are seen as archaic factors, leading to nepotism, rent-seeking and institutional rigidity. Each position in this theoretical standoff underestimates the contributions of either society or community to economic development. This is because both society and community have potentially positive and negative effects; together, however, they can act as mutual checks and balances on their potentially negative effects, while reinforcing the positive contributions of each of them to economic efficiency.

ÍNDICE

1. ¿Sociedad o comunidad?
 2. ¿Qué queremos decir por sociedad y comunidad?
 3. Los grupos y la eficiencia económica
 4. Formación de puentes y desarrollo
 5. *Bonding, bridging* y los fundamentos del desarrollo
 6. Conclusión: hacia una mejor comprensión de los orígenes y efectos de las instituciones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: desarrollo económico, capital social, *bonding, bridging*, sociedad, comunidad

N.º de clasificación JEL: A13, O18, O33, R11

1. ¿SOCIEDAD O COMUNIDAD?

Algunos analistas describen Silicon Valley en California, centro mundial de las industrias de microelectrónica e Internet, como una comunidad densamente entrelazada, cuya evolución económica depende de redes informales de emprendedores y tecnófilos (Saxenian, 1994). Pero otros lo describen como un conjunto de mercados superpuestos, con centros de investigación universitaria, financiación pública, capital riesgo, asesorías jurídicas, *stock options*, alta movilidad laboral, competencia brutal y «responsabilidad» (reputación), y no confianza, que sustentan sus redes empresariales (Cohen y Fields, 1998). Para estos últimos, Silicon Valley lleva la cultura comercial americana al extremo mientras que para los primeros es una versión de alta tecnología

del empresariado de red e intenso capital social, comúnmente asociado con los cluster Europeos de pequeñas y medianas empresas (Piore y Sabel, 1984).

Las historias de fracasos en la literatura sobre desarrollo económico comparten esta ambivalencia. Con frecuencia, se escuchan críticas (en la prensa occidental, por lo menos) al «capitalismo de cuadrilla» en Asia. Las redes de producción basadas en la familia —ciertamente una forma de cuadrilla— funcionan bien en Taiwán y son a menudo citadas como un elemento de las estructuras comunitarias «buenas» que se hallan en la Tercera Italia, pero son repudiadas cuando se convierten en estructuras de clan, como en el Mezzogiorno (Gambetta, 1988; Leonardi, 1995). En las industrias del textil, de joyas o de joyas en Los Ángeles, las re-

des étnicas o familiares de pequeñas empresas no parece que conduzcan a un desarrollo sostenido a largo plazo, al contrario, las bloquean en un círculo vicioso de productos baratos, salarios muy bajos e inestabilidad (Scott, 1993). Por otra parte, algunos historiadores económicos han considerado que Francia debe el éxito de su modernización económica a un Estado fuerte que fue capaz de «domesticar» a un capitalismo intensamente localista y orientado a la familia (Grémion, 1976; Kuisel, 1981). Sin embargo, otros denuncian que ese mismo Estado ha dejado un vacío institucional, con capacidades de asociacionismo espontáneo muy débiles, lo que dificulta el desarrollo de una economía emprendedora y dinámica en Francia (Reynolds *et al.*, 2001; Levy, 1999; Rosenvallon, 2004).

En el fondo de estos debates subyace la pregunta clásica de la Sociología sobre si lo más importante para el desarrollo económico es la sociedad o la comunidad: las reglas y procesos amplios que aglutinan a grupos e individuos en un orden social superior, o los vínculos entre individuos en grupos más pequeños. Esta cuestión se plantea en los debates actuales de todas las ciencias sociales sobre si las bases de la acción eficiente o racional deben buscarse en reglas superiores (y qué tipo de reglas) o en relaciones sociales densas entre las personas. En lugar de este encendido debate entre partidarios de la sociedad o de la comunidad como elemento clave para el desarrollo, nosotros defendemos que tanto los vínculos entre agentes económicos individuales en grupos, como los puentes entre estos grupos tienen efectos importantes en el desarrollo económico a largo plazo, y

son sus interacciones lo que tiene mayor relevancia.

2. ¿QUÉ QUEREMOS DECIR POR SOCIEDAD Y COMUNIDAD?

Los sociólogos inventaron la distinción analítica entre comunidad y sociedad como una manera de diferenciar entre diferentes formas de integración social. Un siglo más tarde, la mayoría de las teorías sobre los «fundamentos sociales del desarrollo» todavía descansan en los conceptos fundamentales de la sociología —*gemeinschaft* (comunidad) y *gesellschaft* (sociedad)— que derivan de las formulaciones clásicas de Weber y Tönnies, o de la noción equivalente de Durkheim que diferencia entre dos tipos de vínculos entre las personas, *solidarité mécanique* y *solidarité organique* (Durkheim, 1893). Desde finales del siglo xix hasta mediados del siglo xx, los sociólogos utilizaban el término comunidad para referirse a las formas de vida colectiva en las que las personas se encuentran ligadas por la tradición, contactos interpersonales, relaciones informales y afinidades particulares. Distanciándonos en cierto modo de la noción original de sociedad de Durkheim, como procesos diversos de integración social, y tomando como punto de partida Max Weber, la comunidad fue progresivamente percibida como un obstáculo para la expansión de vínculos sociales formales, desapegados, regidos por normas y reglas transparentes, consideradas condiciones previas para la construcción de una economía de mercado solvente y una sociedad industrial (Weber, 1921). Como consecuencia, la ciencia social analítica del siglo xx comenzó a utilizar «sociedad» para referirse a las interacciones coordi-

nadas a través de intercambios anónimos, formales y transparentes.

Desde Durkheim, existen también recelos en sentido opuesto, esto es, que demasiada sociedad y demasiada poca comunidad pudiera ser problemático para los individuos e incluso para el propio desarrollo social. El conservadurismo y romanticismo europeo se mostraron escépticos con la sociedad moderna, a la que consideraban excesivamente individualista y, por ende, insostenible¹. Desde la década de los 40 del siglo xx hasta la década de los 60 se hicieron constantes llamadas de atención a la ciencia social sobre la importancia de la comunidad, y no solo sobre su naturaleza disfuncional, bloqueadora del progreso (K. Polanyi, 1957; M. Polanyi, 1966). Entre las voces más destacadas, Daniel Bell (1976), previno contra la alienación y el excesivo anonimato. En la actualidad, existe un debate acerca de si los principios burocráticos, racionales y a gran escala —junto con la individualización, la provisionalidad y la movilidad que parecen introducir— no habrán ido demasiado lejos, debilitando formas de comunidad necesarias para el orden social (Putnam, 2000; Sandel, 1996; Etzioni, 1996; Levy, 1999; Bellah *et al.*, 1995). Entre los numerosos conceptos utilizados en el debate contemporáneo se encuentran el de «capital social» (Putnam, 2000; Coleman, 1990); «sociedad civil» (Douglass y Friedmann, 1997); «hipermodernidad» (Giddens, 1990), y una amplia variedad de consideraciones en torno al resurgimiento de las políticas de identidad, religiosidad y espiritualidad en los países avanzados (Fogel, 2000).

Sociedad y comunidad también se han empleado en la Economía. Fukuyama (1995) defiende que las sociedades altamente comunitarias y con niveles de confianza bajos son menos propensas a generar grandes empresas de éxito que aquellas en las que el nivel de confianza es mayor. Igualmente considera que las sociedades con escasa confianza suelen tener tasas de crecimiento a largo plazo menores que las sociedades con niveles de confianza mayores. Este autor sostiene que las capacidades para la asociación directa, espontánea o informal de las personas facilitan el desarrollo de formas de vida económica de gran escala, transparentes y burocráticas, como la gran corporación. Estas dos formas de asociación, más que ser mutuamente incompatibles, son prerrequisito una de la otra.

Giddens (1990) y otros sociólogos exploran los efectos positivos potenciales de la comunidad en la economía moderna. Este autor concuerda con los economistas liberales en que la burocracia, tanto estatal como corporativa, tiende a desincentivar la autonomía y la responsabilidad individual. Pero, a diferencia de los defensores del libre mercado, Giddens considera fundamentales los niveles intermedios de asociación para evitar los riesgos tanto de una sociedad y una economía rígida y administrada, como de una «jungla» caótica. Las comunidades mejoran el funcionamiento de los mercados de trabajo, estimulan la capacidad emprendedora y organizan la provisión de bienes públicos que alivian los presupuestos tanto públicos como privados para promover bienestar e integración social. Esta valoración está en consonancia con los estudios que muestran que el éxito en

¹ Le Play y otros de ciertas escuelas históricas europeas.

distritos o clusters industriales basados en pequeñas empresas, desde los más famosos casos de Italia hasta ejemplos de Taiwán, Dinamarca, México o Alemania, se apoyan en la existencia de comunidades que regulan complejas relaciones entre empresas y entre las empresas y los trabajadores por medio de normas compartidas, efectos de reputación y expectativas multilaterales². En particular, Putnam (2000) sugiere que el «capital social» —que él define específicamente en relación con los niveles de participación voluntaria y compromiso cívico— es positivo para el desarrollo económico y la integración social. El capital social crea externalidades positivas para los miembros de las sociedades que lo tienen en abundancia, de manera que incluso aquellos que no lo crean activamente se benefician de su existencia. Estas externalidades incluyen aspectos como la reducción de los riesgos morales (por ejemplo, menos engaños en la economía, menos delincuencia en los barrios) e incentiva los esfuerzos no retribuidos (que, a su vez, generan beneficios a terceros).

Todos estos argumentos presentan limitaciones, pero pueden también contribuir a construir un análisis más eficaz de los fundamentos institucionales del desarrollo económico. Putnam afirma que existen dos componentes del capital social: «*bonding*» (vincular) entre tipos similares de personas (clase, etnia, procedencia, intereses) y «*bridging*» (conectar) entre diferentes grupos o, lo que él denomina,

«personas diferentes de uno mismo». *Bonding*, en otras palabras, es una versión operativa de comunidad, y *bridging* de sociedad. El aumento del voluntariado y del compromiso civil es más fuerte allí donde se da una abundancia de *bonding* o pertenencia a grupos; pero esta pertenencia a grupos es más fuerte en sociedades más homogéneas, según Putnam. Así, aunque este autor afirma que existen dos componentes en el capital social, *bonding* está relacionado negativamente con *bridging*, y lo que él llama «lugares de alto capital social» son, en realidad, lugares con abundancia de uno de los componentes, *bonding*.

Por otra parte, el concepto de Putnam de *bonding* es demasiado reducido. En su estudio de la Tercera Italia, Putnam, Leonardi y Nanetti (1993) defienden que el capital social, materializado en la vida compartida de redes familiares y locales y en asociaciones cívicas, surge de largos procesos históricos. Los actores se tienen confianza mutua debido a su procedencia cultural común, valores compartidos y fuertes efectos de reputación que son consecuencia de redes interpersonales densas. Esta noción puede encontrarse también en muchos otros trabajos empíricos sobre desarrollo económico regional (Becattini y Sforzi, 2002).

Sin embargo, estas definiciones parecen demasiado restrictivas, puesto que los grupos pueden existir en muchas otras formas. Por ejemplo, las asociaciones profesionales están basadas en normas compartidas sobre desempeño profesional, no en una historia compartida o en la confianza interpersonal. En la misma línea, Aydogan (2002) ha mostrado que incluso en la presencia de culturas corporativas superficiales en Silicon Va-

² Existe una amplia literatura al respecto. Para una revisión más amplia ver, *inter alia*, Storper, 1997; Storper y Salais, 1993, así como los artículos de Becattini y Sforzi, 2002.

lley, la cultura profesional permite el desarrollo de un capital social específico a la industria y a la región, debido al alto nivel de rotación laboral. Existe una abundancia de *bonding* en Silicon Valley, pero sus redes de empresas de capital riesgo, tecnólogos y de otro tipo, tienen poco que ver con las comunidades basadas en la confianza y la tradición de la Tercera Italia. Los vínculos entre miembros de una comunidad pueden activarse por medio de muchos tipos diferentes de mecanismos de señalización y selección. De ello se deduce que las comunidades no deben ser equiparadas a la noción clásica de solidaridad mecánica o *gemeinschaft*. Además, los grupos o comunidades no se expresan necesariamente como organizaciones o asociaciones intencionales o como formas de compromiso cívico del tipo descrito por Tocqueville.

Coleman (1990) intentó abordar esta cuestión distinguiendo entre capital social «primordial» y capital social organizado. Sin embargo, se equivocó al considerar que el primero debía de ser necesariamente más potente que el segundo³; desde nuestro punto de vista, no existe ninguna razón convincente para creer que una identidad profesional adquirida, por ejemplo⁴, no pueda ser tan fuerte como, digamos, una identidad regional o étnica. Aún más, una fuerte identidad profesional no necesariamente adopta la forma de asociacionismo cívico organizado o pertenencia de grupo; puede ser el resultado de fuertes procesos organizados como la enseñanza y, después, expresarse en

una amplia variedad de formas diferentes a las organizaciones formales. «Comunidad» será así utilizada en adelante para referirnos a una amplia variedad de formas de agrupamiento con otros con los que compartimos alguna parte de nuestra identidad, expectativas e intereses.

El valor de estas dos modificaciones básicas de Putnam y Coleman —que *bonding* y *bridging* son fuerzas separadas, y que la primera tiene orígenes diversos y complejos y adopta formas muy diversas— emerge más claramente cuando consideramos la relación entre grupos y desarrollo económico. Mucha de la atención a los grupos ha tomado la forma de estudios de asociacionismo civil, y se han ocupado de cuestiones de integración social más que de economía. Sin embargo, el interés por el papel de la asociación voluntaria en el desarrollo económico y social, del que Fukuyama y Putnam son los valedores principales y más recientes viene de lejos. Por ejemplo, Tocqueville (1830) pensaba que la capacidad de los americanos para la asociación era una de las razones que explicaban no sólo su democracia sino también la fortaleza del espíritu empresarial americano⁵. No obstante, la literatura no es concluyente acerca de la relación entre vida asociativa y desarrollo económico. Por un lado, existen muchos casos de sociedades con débil asociacionismo que han tenido éxito en su desarrollo, incluyendo Francia, Singapur, el Reino Unido, Canadá y Australia. Al mismo tiempo, ciertas formas de asociación

³ Arnaldo Bagnasco llamó mi atención sobre este punto en una conversación (ver también Bagnasco, 2003).

⁴ La base analítica para este argumento puede encontrarse en la sección 2 de este artículo.

⁵ El indicador empírico de estos estudios ha sido siempre la intensidad de la vida asociativa, aunque hay una considerable controversia sobre cuáles son las medidas empíricas que deben ser utilizadas y cómo interpretarlas (Norris, 2001).

pueden frenar el desarrollo económico: los clanes y mafias aumentan el conjunto de costes de transacción al crear estructuras *insider-outsider* y obstaculizar el desarrollo de la confianza y seguridad generalizada. Estas observaciones sugieren dos cosas: que bajo ciertas circunstancias, la debilidad de los grupos puede compensarse con otros tipos de instituciones fuertes para organizar el proceso económico; y que, bajo ciertas circunstancias, los grupos fuertes pueden ser negativos para el desarrollo si no se encuentran enraizados en estructuras institucionales apropiadas más amplias. En otras palabras, la vida social no hace referencia sólo a los grupos a los que pertenecemos, sino a cómo los grupos se relacionan entre ellos. Expresándolo en los términos del debate que nos ocupa, lo relevante es tanto la densidad de lazos entre grupos como la estructura de estos puentes (Granovetter, 2001; Lin, 2001).

A este respecto, se puede efectivamente preguntar si ciertos tipos de vínculos son los más apropiados para ciertos tipos de puentes, y viceversa. Si éste fuera el caso, existiría un tipo de ley funcionalista de la estructura institucional y de las formas de acción que configura⁶. Aunque no existe una prueba definitiva en contra de esta noción, la mayoría de los sociólogos abandonaron hace tiempo la idea de un orden social único y unificado, y pocos estudios empíricos de instituciones

suscribirían esta noción hoy en día (sobre esta cuestión, ver: Boltanski y Thevenot, 1987; Giddens, 1984; Fligstein, 2001; DiMaggio, 1994). En lugar de la idea de que «ciertos tipos de comunidades son compatibles con ciertos tipos de sociedad», la relación entre sociedad y comunidad se entiende mejor como una tensión dinámica e incierta entre vínculos y puentes. Ahora exploraremos la naturaleza económica y las consecuencias de esta relación

3. LOS GRUPOS Y LA EFICIENCIA ECONÓMICA

Cualquier definición seria de un grupo debe establecer su causa, *bonding*, como algo más que la convergencia accidental y estrictamente temporal de preferencias individuales. En esta formulación, la categoría analítica de «grupo» o «comunidad» es superflua, ya que no existe agregación de preferencias que exhiban ningún grado de heterogeneidad significativa. Las comunidades o grupos deben unir individuos con al menos alguna diferencia en sus preferencias, que tengan la capacidad de reflexión individual sobre sus preferencias y que aún así permanezcan unidos para la acción colectiva incluso a pesar de estas diferencias, y no sólo temporalmente⁷. Esta noción es

⁶ Como se ha dicho antes, Putnam no es claro sobre este punto, debido a que supone que tanto los vínculos como los puentes son componentes del capital social, pero en ese caso los lugares que para él tienen un elevado capital social son precisamente aquellos con altas vinculaciones, ya que son más homogéneos que aquellos con bajo capital social. En definitiva, no trata del establecimiento de puentes en términos generales.

⁷ También existen temas complejos asociados al establecimiento de la existencia de estos grupos empíricamente. Efectos positivos o negativos supuestos de los grupos no son establecidos solamente mostrando que los individuos con ciertas características tienen estos efectos, ya que éstos pueden ser generados por atributos individuales similares. Los grupos existen cuando los efectos no son lineales y atribuibles a la pertenencia al grupo, o cuando los individuos hacen cosas diferentes en grupo de las que harían de otra manera.

ampliamente rechazada por la ciencia social analítica contemporánea —economía, filosofía y ciencia política— que muestra un escepticismo extremo en relación con cualquier presunto factor de cohesión social. Desde la perspectiva dominante, para los individuos es irracional formar grupos debido al problema de la imposibilidad (Arrow, 1951). Los grupos sólo pueden desviar a los individuos de la maximización de sus preferencias; por lo tanto, disminuyen el bienestar individual y, para rematar, tampoco contribuyen a alcanzar un nivel óptimo de satisfacción conjunta, es decir, no nos acercan a la «elección social» (Buchanan y Tullock, 1962). Si la posibilidad de lograr las preferencias está positivamente relacionada con el fomento del esfuerzo económico y la coordinación, entonces la existencia de grupos debe ser, en general, negativa para el proceso de desarrollo económico (Olson, 1965). No es posible defender, además, que los grupos existen por diversos tipos de razones negativas, entre las que se encuentran el miedo a las sanciones (que incluyen los efectos repudio) por diferenciarse de las normas del grupo, o debido a que los costes de obtener información o de ir por cuenta propia (es decir, costes de transacción) son tan altos que uno simplemente capitula y se deja arrastrar por el grupo. Los grupos del mundo real pueden de hecho existir por estos motivos, pero aun así es probable que sufran las fuertes desventajas anticipadas por la teoría. Estas desventajas ocupan un lugar central en la economía institucionalista contemporánea, que en general concluye que las únicas instituciones que debemos tener son aquellas —como los derechos de propiedad o el imperio de la ley— que refuerzan los papeles de la competencia y la salida y, por

tanto, limitan el papel del *bonding* o de los grupos.

3.1. Los mercados solventes necesitan comunidades

La Economía ha avanzado en el «sofisticado análisis de cómo los individuos persiguen incentivos en espacios sociales bien definidos» (Granovetter, 2001). El problema es, por supuesto, que los contextos institucionales de elección individual y social más complejos tienden a quedar marginados de este escenario. En esta línea, el caso estándar, que para la mayor parte de los grupos dificulta la eficiencia económica debido a su entrada en el camino de las elecciones racionales, no es el único que existe en economía. Una de las figuras fundadoras de la economía moderna —Alfred Marshall (1919)— dio a entender que la comunidad era en ocasiones indispensable para el rendimiento económico. Los trabajos de Marshall sobre los distritos textiles de Lancashire, que tanto admiró, están repletos de ambivalencia. En algunos pasajes, los describe como sistemas completamente competitivos; en otros, observa que «los secretos de la industria están en el aire», por ejemplo, los recursos colectivos de la comunidad de productores. Sin embargo, los economistas del siglo xx aceptan gradualmente la idea de que los mercados perfectos requieren instituciones sociales para reemplazar comunidades.

Pero el alegato de una economía sin comunidades parece parcial e internamente contradictorio. Se puede cuestionar la veracidad de este escepticismo acerca de las comunidades en términos simplemente empíricos. Una extensa literatura

de estudios de caso destaca las diversas formas en que los grupos (y redes de actores) minimizan los obstáculos morales, reducen los costes de transacción y generan ciertos tipos de externalidades positivas y crecientes efectos de retorno, haciendo ver de esta manera que es casi lo opuesto de la versión estándar (por ejemplo, Grabher, 1993; Lorenz, 1984; Lin, 2000). Además, la tendencia continuista a definir grupos o comunidades utilizando la distinción sociológica del siglo XIX es una fuente continua de confusión. Los grupos o comunidades no se mantienen necesariamente unidos por medio de la tradición, relaciones interpersonales o vínculos no racionales entre personas. El hecho es que la teoría tradicional aboga por formalizar sólo una parte de los efectos de los grupos, y no ha construido todavía una teoría que pueda distinguir entre aquellas circunstancias bajo las cuales los grupos son propensos a dificultar la eficiencia y aquellos en los que la refuerzan.

La teoría también ofrece alternativas a la visión dominante en la que los grupos sólo crean costes excesivos de transacción, riesgos morales y oportunismo. La economía de los costes de transacción establece la necesaria aparición de ciertos tipos de coordinación aparte del mercado; por ejemplo, bajo ciertas circunstancias, la relación contractual es más eficiente que mercados puntuales en competencia perfecta (Williamson, 1985). Las relaciones en cuestión son esencialmente grupos de contratantes que participan de redes fuera del mercado. Sin embargo, en la economía permanece un elevado grado de ambivalencia sobre el fundamento de estas redes, para las que buena parte de la «nueva economía institucionalista» insiste en encontrar el carácter perfecta-

mente racional de la participación en redes y gobernanza (negociaciones coasianas) e incluso, en ocasiones llegando a negar que éstos pudieran —al menos en parte— depender de la identidad del grupo o que los participantes estuvieran socialmente «enraizados» en formas relevantes para el funcionamiento de estos grupos. Sin embargo, se ven con dificultades para rebatir los resultados de muchos estudios empíricos de estas redes, que indican que las relaciones no se imponen solamente por la amenaza de sanciones, sino por algún tipo de *bonding*, bien sea primordial o adquirido (Grabher, 1993, Lorenz, 1992, Dobbin, 2004).

Desde la perspectiva económica, la nueva economía de la información plantea una segunda y más fundamental objeción al enfoque exclusivamente social de la coordinación económica. Ésta muestra que los fallos de mercado asociados a la información son constantes en el capitalismo moderno, y son precisos otros tipos de organización diferentes de los mercados para cubrir esta brecha. Greenwald y Stiglitz (1984, 1986) apuntan que cuando la información no es completa, y casi nunca lo es, los mercados son incompletos. Los fallos de mercado resultantes no son los mismos que los clásicos fallos de mercado de la economía del bienestar, ya que los nuevos son generales y difíciles de identificar y aislar. En cambio, Stiglitz (1994) sugiere que las comunidades son una de las maneras en que estos fallos de mercado pueden ser superados eficientemente, y a menudo son superiores a las regulaciones burocráticas. No se da ninguna definición precisa de comunidad, pero se da a entender claramente que los grupos tienen un papel necesario para lograr la coordinación óptima de una economía moderna que funcione correctamente.

Esta crítica se enfrenta a la teoría positiva de las instituciones y la economía de los costes de transacción en su propio terreno al sugerir que no es posible que los mercados por sí mismos consigan la reducción óptima de los costes de transacción, los riesgos morales y otros problemas de incentivos. En otras palabras, da sustento teórico a la noción que emerge de gran cantidad de trabajos empíricos: que los grupos son en realidad bastante buenos, bajo ciertas circunstancias, para realizar todas estas tareas.

Por otro lado, la teoría actual del crecimiento sostiene que la acumulación de capital humano es el elemento central del crecimiento, y que existe una estrecha complementariedad entre el capital humano y la tecnología. Lucas (1988) argumenta que el capital humano se acumula cuando la tasa de beneficio para incrementos adicionales de capital humano es mayor que la tasa de descuento. Esta tasa de beneficio no es solamente resultado de la educación o el esfuerzo individual, ya que el extremo hasta el que el conocimiento adquirido puede realmente ser aplicado en la economía requiere de vínculos de «ajuste» con aquellos que tienen similares destrezas o capital, es decir, donde los efectos de escala son necesarios. En ocasiones se requiere de conexiones con aquellos que tienen destrezas o tecnologías complementarias, ya que el capital del individuo no puede utilizarse aisladamente. Los agentes dotados de conocimiento (cualificados) tienden así a funcionar por “afinidades electivas” dentro de comunidades económicas. Si estas afinidades no existen en modo alguno (es decir, si las personas dotadas de conocimiento son, o bien muy escasas, de tal modo que no pueden emparejarse con

nadie, o tremendamente desconfiadas), el conocimiento puede ser desperdiciado y tener escasos efectos positivos en el desarrollo. Cuando la acción colectiva de este tipo es posible, los efectos derivados del conocimiento se activan y se producen rendimientos crecientes en inversiones en conocimiento (Easterly, 2001). Es por ello por lo que muchos estudios empíricos han demostrado que la solidaridad dentro del grupo facilita la adquisición de capital humano y la difusión de nuevas tecnologías, y que los conflictos y rivalidades entre grupos reducen o incluso impiden el crecimiento (Amsden, 2001; Easterly, 2001).

En resumen, existen razones substantivas para creer que *bonding* dentro de grupos puede tener efectos positivos importantes sobre las interacciones económicas. De todas formas, no hay una teoría, y tampoco suficiente trabajo empírico, que considere los efectos potencialmente positivos y negativos de forma integrada y explique además por qué un conjunto de efectos prevalecería en un momento dado. Los análisis permanecen polarizados, con una parte defendiendo los efectos positivos de los grupos y, la otra, su naturaleza problemática. En la siguiente sección defendemos que las posibles contribuciones positivas del *bonding* son maximizadas y sus posibles efectos negativos minimizados, cuando tienen lugar en un contexto de instituciones sociales que establecen puentes entre los grupos.

4. FORMACIÓN DE PUENTES Y DESARROLLO

En claro contraste con mucha de la teoría microeconómica de las instituciones (como la PTI), los estudios empíricos

recientes sobre desarrollo económico sitúan las relaciones entre grupos, y especialmente la formación de coaliciones políticas, en el centro del debate. Las explicaciones principales sobre por qué las coaliciones son esenciales para el desarrollo, plantean que éstas constituyen un contexto en el que las buenas ideas y políticas pueden ser aplicadas a la vez que permiten solventar problemas y resolver conflictos. Muchos esfuerzos recientes se han centrado en teorizar la aparición de buenas coaliciones «desarrollistas» que contrarrestan la tendencia de la política de grupos de interés a apropiarse de beneficios y rebajar la eficiencia. Los aspectos principales analizados son: la competencia política democrática, los controles y ajustes institucionales, y el aislamiento administrativo de la política que fomenta el desarrollo respecto al cuerpo político.

Como podremos ver ahora, existe, sin embargo, un límite implícito a la fortaleza de estas nociones: casi toda la investigación sobre coaliciones hace referencia a las relaciones entre grupos, con poca atención prestada a las fuerzas sociales subyacentes, especialmente a la *bonding*, y, de ahí, a la posible interacción entre *bonding* y *bridging* en el fomento de la formación de coaliciones y en determinar las maneras en las cuales las coaliciones realmente funcionan.

4.1. La democracia como una comunidad desarrollista

Los economistas del desarrollo han especulado durante mucho tiempo sobre la posible relación entre el potencial a largo plazo del desarrollo económico y la existencia de instituciones democráticas,

donde la democracia es, en los términos del argumento que nos ocupa, una forma de *bridging*. Desde esta perspectiva, la democracia permite que el sistema de mercado funcione correctamente, puesto que las instituciones democráticas garantizan los derechos individuales que son el fundamento de la movilidad de los factores y la iniciativa individual, mientras que los procesos políticos democráticos fomentan la competencia entre grupos, lo que reduce el comportamiento oportunista a la vez que fomenta la negociación y la moderación (Lipset, 1963).

En el contexto actual de globalización, este argumento se ha centrado en la relación entre integración, democracia y desarrollo⁸. Una de estas teorías es una extensión de la clásica tesis *doux commerce* (comercio dulce) (Hirschman, 1997). La mayoría de los casos de atraso económico son atribuidos a un exceso de comunidad —existencia de clanes, rigideces y aislamiento— y a una escasez de estructuras sociales capaces de crear mercados eficientes para compensar o frustrar estas fuerzas comunitarias. El comercio conlleva la interdependencia económica, que obliga a los lugares a desarrollar configuraciones institucionales que sostengan esta integración, en forma de mercados y un compromiso con la transparencia y los derechos de propiedad. Esto, a su vez, precisa de ciertos tipos de instituciones democráticas, ya que son las únicas que son realmente compatibles con altos niveles de movilidad de factores, competencia (en

⁸ Bien de regiones menos desarrolladas en sus respectivas economías o integración de economías nacionales con diferentes niveles de desarrollo —como en la UE o NAFTA— o bien con la integración generalizada en la economía mundial.

lugar de oportunismo) y espíritu empresarial. El comercio, por tanto, posibilita la interdependencia económica y elimina los excesos de comunitarismo.

No obstante, todos estos argumentos no se corroboran adecuadamente en el plano empírico. En el análisis estadístico más exhaustivo que disponemos hasta el momento sobre la relación entre democracia y desarrollo, Przeworski *et al.* (2000), muestra que no hay manera de saber si la democracia es el resultado del desarrollo o su precursor. Y existen también numerosos ejemplos de retrocesos democráticos espectaculares en periodos de intenso crecimiento del comercio así como de procesos de expansión económica en contextos autoritarios. Rodrik (1999) revierte la causalidad de la tesis *doux commerce*, afirmando que hay una fuerte relación entre la habilidad de una sociedad para gestionar conflictos redistributivos a la hora de encarar *shocks* económicos, y su capacidad para aplicar políticas capaces de mantener el crecimiento. Los *shocks* hacen emerger conflictos latentes y pueden llevar a adoptar políticas que reflejen solamente los intereses de los agentes más poderosos (oportunistas), generando a su vez una extensión del conflicto. Además, continúa Rodrik, la resolución efectiva de estos conflictos potenciales está fuertemente ligada a la existencia de instituciones y procesos democráticos, ya que éstos ofrecen un foro para la expresión y construcción de consensos, o, por lo menos, para la cooperación y la aceptación del sacrificio en aras del bien común. Incluso si este argumento es hasta cierto punto reduccionista en su definición de las cualidades de la «democracia», funciona mejor empíricamente que la versión es-

tándar de la tesis *doux commerce*. Como afirma Rodrik (1999:101), «... las democracias producen un mejor equilibrio entre riesgo y recompensa: es decir, el nivel de inestabilidad económica agregada tiende a ser mucho menor en las democracias». De ahí que las economías en países formalmente democráticos consigan sistemáticamente mejores resultados cuando tienen que afrontar *shocks* externos y obtengan mayores tasas de crecimiento a largo plazo.

Existe mayor soporte empírico, aunque indirecto, para este punto de vista. Por debajo de un cierto nivel de renta, algunas formas de dictadura pueden funcionar tan bien como la democracia ya que pueden centralizar el poder y así controlar la corrupción y la especulación. Las democracias, no obstante, nunca caen una vez conseguido un cierto nivel de desarrollo (el umbral hoy se sitúa en 6.055 dólares per cápita) (Przeworski *et al.*, 2000). Esta parece ser la causa por la que las democracias más prósperas y las dictaduras crecen de forma diferente: la riqueza nacional en las primeras aumenta gracias al desarrollo intensivo en tecnología, mientras que en las segundas se crece gracias al desarrollo intensivo en mano de obra. Finalmente, esto se traduce en salarios mayores en las democracias, puesto que la población responde reduciendo la fertilidad, lo que también se debe a que el imperio de la ley típico de las democracias ricas, le hace confiar más en un futuro predecible, menos dependiente del poder arbitrario (Alesina, Ozler, Roubini y Swagel, 1996). Esto también explica por qué no hay regímenes autoritarios con niveles de renta extremadamente altos. Esto es casi como decir que las democracias prósperas, internamente hetero-

géneas, son más flexibles y eficaces a la hora de resolver problemas de una manera compatible con la eficiencia económica a largo plazo.

Más aún, existe abundante evidencia de que la fragmentación religiosa, étnica o regional está estrechamente asociada con cambios de régimen, más frecuentes tanto para regímenes autoritarios como democráticos, y también con la propensión al autoritarismo. La negociación de puentes entre estos diversos grupos suele darse cuando los principios democráticos son generalmente aceptados; las democracias resultantes son más duraderas y estables que el autoritarismo o las alianzas corporativas entre diferentes grupos, dando mejores resultados para el crecimiento a largo plazo (Easterly, 2001; Przeworski *et al.*, 2000).

Con todo, estos argumentos no nos indican si la aceptación de las reglas sociales democráticas es una causa o una consecuencia de las prácticas democráticas. Una de las razones por las que los detallados resultados empíricos de Przeworski *et al.* (2000) pueden no ser concluyentes, es que éstos definen la democracia de forma bastante restringida, como procedimientos legislativos y electorales formales. Lindert (2003) muestra que la relación crecimiento-democracia es muy marcada cuando la democracia se define de un modo más amplio, como la existencia sustantiva de «voz» en la economía, incluyendo no sólo grandes instituciones electorales, sino muchas pequeñas prácticas que organizan y permiten la participación y la competencia político-económica. Lindert llama la atención sobre el papel concreto de las instituciones educativas a la hora de determinar quién tiene voz, pero la idea general hace referen-

cia a «la distribución más extensa de la voz» (2003:30) que ya dijimos que procede de la pertenencia al grupo. Una vez que esta voz se sitúa en un contexto de mutuo respeto entre los grupos —*bridging*— se dan entonces las condiciones definitorias básicas de las democracias.

En este sentido, parece probable que la existencia y supervivencia de las instituciones democráticas se deba tanto a *bonding* como a *bridging*. Apelar a la simple existencia de instituciones formalmente democráticas en las economías más avanzadas elude, en gran medida, la cuestión fundamental de cómo se constituyen los grupos de una sociedad y cómo se definen a sí mismos en relación a otros grupos. Incluso si los mercados cumplen un papel en este proceso, éste no es con seguridad el de un «promotor» automático del buen comportamiento por medio de alguna «disciplina» abstracta. En efecto, buena parte de la causalidad implica recurrir a otras alternativas, con modelos de *bonding* y *bridging* que posibiliten la determinación de la capacidad de las instituciones específicas para resolver problemas económicos, los cuales sucesivamente favorecen la disposición de los grupos a jugar según las reglas del mercado.

4.2. Las coaliciones «desarrollistas» como puentes entre grupos

Politólogos y sociólogos interesados en los acuerdos institucionales que se dan en los estados desarrollistas eficaces han aportado algunas ideas sobre el tema planteado más arriba. Sus argumentos se centran en la arquitectura de *bridging* —coaliciones desarrollistas y los acuerdos que las

hacen posibles— y sus resultados en términos de políticas. Analistas económicos sugieren que ciertas estructuras de políticas originales permiten la creación de coaliciones políticas eficaces para el desarrollo y limitan los comportamientos oportunistas, no competitivos. Los sociólogos abordan esta cuestión destacando las relaciones entre las instituciones (especialmente los estados) y sus sociedades a la hora de determinar si los estados tienen o no apoyo social para organizar buenas estrategias de desarrollo⁹.

Una importante cantidad de investigaciones detalladas y sobre el terreno revela que las espirales virtuosas a largo plazo de las economías del Este Asiático, irlandesa, israelí (hasta hace poco tiempo) e incluso de la isla Mauricio —por nombrar solo algunas— han sido posibles gracias a estrategias desarrollistas inteligentes (Wade, 1990; Evans, 1995; Amsden, 1992, 2001; O'Malley, 1998). Estas estrategias han sido aplicadas por burócratas honestos y cualificados¹⁰ con un vínculo estable a largo plazo con la

política del sector público; dependen de la regulación de los mercados de capital y de la canalización estratégica de la inversión extranjera; y se apoyan en el dinamismo emprendedor a largo plazo, respaldado institucionalmente, como principal fuente de eficiencia y competitividad.

La cuestión entonces es: ¿por qué estos lugares han sido capaces de desarrollar los recursos institucionales necesarios para el éxito, aparte de grandes dosis de buena coordinación, buena suerte y cualificación de sus burócratas? Las prácticas económicas favorables al desarrollo tiene que prevalecer en las políticas domésticas, y son las coaliciones políticas las que las hacen perdurar (Amsden, 2001; Evans, 1995). ¿De dónde surgen estas coaliciones? Una respuesta consiste en afirmar que los intereses de estas coaliciones se corresponden casualmente con la «buena economía», mientras que en los lugares con menos éxito dominan las coaliciones cuyos intereses se corresponden con la «mala economía» (Haggard, 1990). No obstante, ninguna de estas coaliciones puede estar basada sólo en una fusión fortuita de los intereses de cada miembro. Esto es debido a que todo acuerdo implica compensaciones distributivas y sacrificios a corto plazo de ciertos miembros.

Esto hace variar la pregunta: de la búsqueda de la convergencia perfecta de intereses, a preguntarnos cómo estas coaliciones pueden emerger sobre la base de sacrificios de intereses a corto y medio plazo, y el desarrollo de una visión común de intereses potenciales comunes a largo plazo. Haggard afirma que, en parte, el aislamiento de las elites políticas respecto a ciertos tipos de presiones basadas en intereses, les permite formular políticas muy provechosas a largo plazo para

⁹ La teoría de la elección pública no comparte este interés por las coaliciones y estados estableciendo en su lugar, que la agregación de intereses puede y debe ser generada espontánea y temporalmente. Desde este punto de vista, tanto quien se vincula como la forma en que se establecen puentes con otros grupos, emerge desde la acción racional, bajo la condición de transparencia de la información completa y bajos o nulos costes de transacción. Esta alianza «coasiana» asume precisamente las condiciones que, tal como hemos establecido en la sección 2.2, son aspectos definitorios de la economía moderna y crean las funciones necesarias y fomentadoras de la eficiencia de los grupos.

¹⁰ A este respecto la Nueva Economía Comparativa enfatiza el largo camino de «ley y orden» y en «el peso de la ley», definidos respectivamente como el grado al que se establece el estado basado en reglas y el grado en el que los actores son obligados a seguir las reglas establecidas (Schleifer, 2002).

el conjunto. Existe un considerable número de elecciones políticas que surgen de instituciones e ideas sociales, que no sólo son expresión de intereses (o al menos esas ideas transforman los horizontes temporales utilizados para definir los intereses).

Sin embargo, si éste fuere el caso, entonces el éxito en el desarrollo sólo requeriría estructuras de oportunidad política correctas, es decir, instituciones formales apropiadas que respeten la independencia de los tecnócratas (ver, para un punto de vista contrario, Amsden, 2001; y Grossman y Helpman, 2001). Las dos principales dudas sobre este argumento son, por una parte, que países con estructuras de oportunidad política similares tratan de forma muy diferente a sus expertos; en algunos, parece que se manifiesta el aislamiento, mientras que en otros esto no ocurre. Por otra parte, el aislamiento no conduce a la toma de decisiones económicas universalmente inteligentes, más de lo que lo hace la inmersión total en la fricción y agitación de la sociedad¹¹. Para estas cuestiones, no basta la

explicación puramente institucional del aislamiento: un conjunto de fuerzas más profundas afecta al grado actual de funcionamiento del aislamiento de las decisiones y su inteligencia. En esta misma línea, Aghion *et al.* (2002) defienden que el grado de polarización o fragmentación social subyacente¹² está relacionado positivamente con el aislamiento de la toma de decisiones de la política cotidiana¹³. De ahí, que sociedades potencialmente conflictivas «opten» por el aislamiento mientras que, otras, más unificadas, adopten sistemas más «democráticos». Sin embargo, este punto de vista tiene dificultades para explicar los altos niveles de aislamiento en Japón y Corea (sociedades relativamente homogéneas), el bajo nivel en EE.UU. (otro país homogéneo de acuerdo con su definición) y el hecho evidente de que el éxito en el desarrollo puede darse en estructuras políticas de bajo aislamiento como en EE.UU. o Canadá, así como en situaciones de alto aislamiento como Corea o Japón. Así, parecería que ni la hipótesis de «perfecta convergencia de intereses» ni la de «ais-

¹¹ En estas líneas, las coaliciones se presentan como aquellas «estructuras políticas de oportunidad» que deben tener en cualquier caso el significado de supervivencia. Se puede argumentar, simplemente, que también sobreviven en aquellos casos de éxito debido a su éxito para con el desarrollo, mientras que en otros casos, sobreviven otorgando rentas a los poderosos. Pero todos los procesos de desarrollo generan un constante potencial de conflictos, y requieren ajustes internos. ¿Son estos ajustes alcanzables simplemente a través de la inercia de las estructuras políticas de oportunidad (inteligentes elites aisladas en los casos de éxitos, o poderosas coaliciones de grupos de interés en los otros)? Esto parece más plausible para la obstrucción del desarrollo que para su éxito. Las coaliciones exitosas en última instancia deben ser buenas en la resolución de los conflictos reales generados por el desarrollo, utilizando los auténticos intereses de las comunidades que existan, y manteniéndolos de alguna relación social

viable con los otros. En otras palabras, las coaliciones políticas exitosas depende para su formación, no sólo de fortuitas construcciones institucionales y buenas ideas; también responden a continuas interacciones entre comunidades que componen la sociedad en cuestión. Esto nos brinda un panorama general acerca de la existencia de la ley y el orden y el cumplimiento de la ley, pero éstas no existen como fuerzas sociales abstractas; existen como prácticas concretas que las diferentes comunidades utilizan para relacionar sus interacciones con otras comunidades.

¹² Las fuentes de esta fragmentación pueden ser étnicas, regionales o de clase.

¹³ Pero esta relación se debilita a medida que los países se van enriqueciendo, ya que la necesidad de grandes reformas se hace más pequeña y las pérdidas pueden ser compensadas por costes que representan una pequeña parte de la riqueza social total. Así, existe en general una menor necesidad de aislamiento político.

lamiento político» son suficientes para explicar el *bridging* que cimienta las coaliciones desarrollistas.

Un buen número de otros autores destaca el hecho de que los patrones de vinculación primaria establecen los parámetros básicos del problema del *bridging* en la sociedad. Estos incluyen el grado de homogeneidad o diversidad racial, étnica, lingüística, económica o geográfica de la sociedad en cuestión. Easterly (2001) muestra que cuanto mayores son las divisiones étnicas o raciales en la sociedad, mayor es la tendencia a que el comportamiento oportunista erosione la política de desarrollo y el uso eficiente de la ayuda exterior. Amsden (2001) afirma que las sociedades con menor desigualdad de renta han conseguido poner en marcha más fácilmente estrategias dirigidas a convertirlas en potencias industriales. Esto se debe a que la igualdad entre individuos trasciende a los grupos y hace más difícil privar de derechos a otros grupos y someterlos al comportamiento oportunista de los grupos dominantes. Como Aghion (1998) apunta, esto también elimina el desincentivo a esforzarse que la desigualdad extrema suele generar, aspecto recogido por Amartya Sen (1999). A menudo, aunque no siempre, la homogeneidad racial o étnica se corresponde con menores niveles de desigualdad de renta y, de ahí, se refuerza mutuamente en la promoción del *bridging* que, en cambio ayuda a conseguir consenso sobre los objetivos de desarrollo. Amsden (2001) afirma específicamente que este consenso se manifiesta en la capacidad de establecer «sistemas de control», que consisten en obligaciones impuestas mutuamente entre estados y empresas. Alesina y Rodrik (1994) argumentan que una

menor desigualdad reduce la necesidad de políticas distributivas que absorben inversión de capital orientada al crecimiento. En otra línea, sociólogos como Pizzorno (1980) destacan que la evolución hacia una sociedad de «clase media» fue resultado tanto de la adquisición de valores comunes —haciendo referencia a lo apuntado en la sección anterior sobre la democracia como una forma de comunidad— como a que los hábitos de la clase media son ligazones entre personas con diferentes vínculos primordiales, un conjunto de prácticas que comparten, un lenguaje común¹⁴.

Así, *bridging* no puede reducirse a estructuras formales de oportunidad política, y el grado de aislamiento no parece ser una causa independiente, sino un resultado derivado del tipo de *bridging* que se dé. Aún más, el potencial del *bridging* depende en parte de los patrones subyacentes del *bonding*. A fin de evitar el riesgo de un retroceso infinito en el análisis, la cuestión debe ser reformulada en dos sentidos. Uno es para establecer que *bonding* y *bridging* tienen causas que son parcialmente independientes de la arquitectura institucional formal y de las estructuras de oportunidad política y que son subyacentes a la efectividad de las instituciones formales. Otro es ver *bonding* y *bridging* como procesos interactivos, mutuamente transformadores, en lugar de estar determinados por parámetros funcionales fijos, en un extremo, o totalmente maleables en función de negociaciones de tipo coasiano, en el otro.

¹⁴ También hace referencia a la noción de Lipset (1963) de alianzas diversificadas transversales como generadoras de un tipo de moderación, de *bridging* generalizado.

5. **BONDING, BRIDGING Y LOS FUNDAMENTOS DEL DESARROLLO**

Siguiendo con lo anterior, podemos ver que tanto a la sociedad como a la comunidad, o más específicamente *bridging* y *bonding*, se les ha atribuido la capacidad de hacer contribuciones potencialmente positivas al desarrollo económico, y los grupos también se han mostrado como poseedores de efectos negativos potencialmente fuertes. La pertenencia a grupos no inhibe exclusivamente la elección individual, también puede crear capacidades y voz y, de ahí, en ciertos aspectos reforzar la autonomía individual que es esencial para la elección racional. En los mercados, los costes de transacción y los riesgos morales pueden verse reducidos por la pertenencia a grupos, pero sólo si están establecidos en un contexto donde sus miembros no puedan extraer rentas y monopolizar actividades. Algunos desbordamientos (*spillover*) que son fundamentales para obtener rendimientos crecientes, básicos para el proceso de crecimiento, sólo pueden ser obtenidos en presencia de ciertos tipos de vínculos entre personas, pero los vínculos rígidos o un exceso de jerarquía social pueden también inhibir su aparición. Las coaliciones para el desarrollo emergen del *bridging* entre grupos, pero el significado de estar conectado («bridged»), y cómo el *bridging* afecta al desarrollo está fuertemente determinado por los patrones subyacentes del *bonding*. Es por esto, que el considerar *bonding* y *bridging* de manera conjunta aporta elementos que no aparecen en el análisis individual de cada uno de ellos, y permite avanzar una hipótesis firme: si *bonding* fomenta el potencial de autonomía y construye las capacidades de los actores para encontrar un lugar en

la economía, *bridging* tiende a limitar su oportunismo potencial y los hace más responsables en el ejercicio de su autonomía. Así, una combinación favorable de *bonding* y *bridging* puede crear el equilibrio adecuado de autonomía y responsabilidad por parte de los agentes individuales, y así generar incentivos para la eficiencia. Una combinación diferente conduciría a una configuración menos favorable de autonomía y responsabilidad, permitiendo que los efectos negativos potenciales de *bonding* o *bridging* emerjan y afecten negativamente al desarrollo económico.

Esta hipótesis puede ser ahora analizada tomando en cuenta ciertos prerrequisitos para el desarrollo económico y las maneras en que *bonding* y *bridging* contribuyen a ellas. La primera columna del cuadro n.º 1 establece las tres áreas institucionales principales en las que ciertas condiciones de primer orden para el crecimiento económico deben satisfacerse: aquellas que garantizan la eficiencia microeconómica; las que definen las bases de la política social de esa eficiencia; y las que fomentan la resolución efectiva de problemas (ver, al respecto, Rodrik, 2003)¹⁵. La segunda y tercera columna muestran, respectivamente, la importancia microeconómica de cada condición y sus formas institucionales; las columnas cuarta y quinta muestran cómo *bonding* genera las capacidades autónomas que contribuyen a cada una de las características del desarrollo, mientras que *bridging* fomenta la responsabilidad que controla los potenciales efectos negativos de los grupos.

¹⁵ Existe desde luego una cuarta área, la macroeconomía, pero se encuentra fuera de las posibilidades de este artículo.

Considerando la primera de estas características, cualquier conjunto de fuerzas que sistemáticamente reduzca los costes de transacción y los riesgos morales crea un ambiente microeconómico, que gira en torno a los actores individuales como la posibilidad de tener confianza en el proceso económico y estimar mejor las recompensas futuras. Este medio se refleja en las tasas de descuento, las percepciones del riesgo¹⁶ y la estimación de las proyecciones a largo plazo de la riqueza, derivando en mayores expectativas y niveles de esfuerzo. Estos, en cambio, tienen muchos efectos benéficos en los resultados económicos a largo plazo, fomentando en los actores su participación en rutinas que son favorables para la economía y que se muestran en la tercera columna. Estas incluyen el fomento del espíritu emprendedor innovador (schumpeteriano), (Casson, 1995; Kirzner, 1973; Schumpeter, 1991); mejorando la coordinación de las transacciones entre empresas, disminuyendo los costes y aumentando la disposición de las empresas para tratar de construir las mejorando así los efectos que inducen al crecimiento de la división internacional del trabajo (Young, 1928; Stigler, 1951); e incrementando los niveles de inversión por medio de los efectos ya mencionados en las tasas de descuento y en las percepciones de riesgo.

La confianza está directamente relacionada con el mecanismo central de la teoría

¹⁶ Aquí recordamos la diferencia fundamental entre riesgo e incertidumbre, introducida por Frank Knight (1921). Cuando la confianza es débil o no existe, el problema es que el riesgo no puede ser estimado y de esta manera minimizado, y los actores deben hacer frente a la verdadera incertidumbre con graves efectos negativos para muchas de las bases del crecimiento a largo plazo.

contemporánea del crecimiento, que consiste en la acumulación y aplicación del conocimiento (Lucas, 1988). Como se ha mencionado anteriormente, el conocimiento es diferente de muchos otros factores productivos: respecto a su capacidad para generar rendimientos crecientes mediante su reutilización sin coste adicional y puede ser aplicado de muy diferentes maneras y recombinarse para diferentes usos. Las comunidades facilitan las afinidades selectivas que subyacen a la difusión del conocimiento promoviendo así efectos de bola de nieve en sus aplicaciones. Al mismo tiempo, si el conocimiento permanece durante mucho tiempo dentro de estas comunidades —cuando las comunidades desconfían mutuamente— entonces este conocimiento tendrá una difusión limitada y desigual; así, es necesario que existan formas de *bridging* entre las comunidades, es decir, formas de proveer comunidades mejor dotadas de conocimiento en la confianza de que tal conocimiento será bien utilizado por los miembros de otras comunidades. Adicionalmente, la confianza anima a los gobiernos a ser menos miopes en sus políticas, ya que se ha demostrado que las políticas públicas miopes son nocivas para el crecimiento (Persson y Tabellini, 2002).

La segunda característica del desarrollo es ser un medio efectivo de política social, como el reflejado en los pactos distributivos —que no deben ser confundidos con la ausencia de conflicto distributivo—. Cuando existen fuerzas sociales que generan pactos distributivos aceptables, estos pactos promueve el que se lleven a cabo los sacrificios necesarios cuando las economías atraviesan los inevitables *shocks* y recesiones de cualquier

proceso de desarrollo (Rodrik, 1999). De esta manera, también presenta un efecto de incentivo positivo. Aghion (1998) ha argumentado que la desigualdad excesiva es tan perjudicial como la equiparación excesiva en renta, ya que demasiada desigualdad conduce al abandono del esfuerzo por los actores potencialmente productivos; formalmente, esto conduce a una importante imperfección del mercado¹⁷. En el contexto de efectos derrame y ajuste de conocimiento, los acuerdos de distribución apropiados fomentan la participación y desincentivan el abandono del esfuerzo —ya sea entre o dentro de los grupos—. Una de las maneras en que esto ocurre es mediante la provisión de incentivos para aquellos que no son los principales beneficiarios de las nuevas tecnologías para apoyar (o al menos no bloquear) innovaciones que normalmente son favorecidas más decididamente por aquellos que se supone van a beneficiarse de ellas (Mokyr, 1990). Existe un equilibrio entre los incentivos individuales y de grupos para minimizar los riesgos morales y también maximizar los efectos complementarios. Alesina y Rodrik (1994) y Persson y Tabellini (2002) defienden que niveles muy altos de desigualdad tienden a reducir el crecimiento, lo que es consistente con la evidencia empírica que muestra que las Economías Asiáticas Más Avanzadas (HPAE) se han caracterizado todas ellas por una desigualdad limitada, en

contraste con las economías latinoamericanas con grandes desigualdades. La moderación en la desigualdad mejora el conjunto de inversiones en la creación de destrezas, aumenta los incentivos de los individuos para participar plenamente en la economía formal y para ser emprendedores (de ahí, los niveles y tasas de participación), y mejora la disposición a pagar impuestos y a invertir. Los acuerdos distributivos efectivos son fundamentales para conseguir los efectos derrame que identificamos en la sección 2.1. como esenciales para el crecimiento a largo plazo.

Veblen y otros precursores del pensamiento evolucionista en economía nos aportaron la idea básica de que las instituciones de la economía le permitirían (si tuvieran éxito) auto seleccionarse en un camino constante en aquellas cosas que puede hacer bien, y de esta manera desarrollarse (Hodgson, 2002). Detrás de esto se encuentra la idea de que los acuerdos no institucionales resuelven todos los problemas. El ajuste continuo de las reglas que gobiernan la inversión, el espíritu empresarial y la regulación de los mercados laborales son necesarios en tanto una economía experimenta cambios estructurales en el curso del desarrollo (las que son formas institucionales adecuadas para una etapa no serán apropiadas para otras) y las circunstancias externas varían (Bremer y Kasarda, 2002). Los procesos y coaliciones para la resolución de problemas son indispensables.

Lo esencial de nuestro argumento se muestra en la cuarta y quinta columna del cuadro n.º 1. La confianza generalizada emerge cuando los problemas de información dominantes, los riesgos morales

¹⁷ Estos han tenido una relación indirecta con la noción de Sen (1999) por la que la desigualdad extrema expresa la falta de vínculos sociales e impide la construcción de los mismos que son cruciales para el desarrollo; ya que desincentiva la provisión de ciertos bienes sociales necesarios y despoja a los más pobres de las precondiciones (recursos básicos) que les posibilitarían para contribuir a su propio desarrollo y al de la sociedad.

asociados y los fallos de mercado de todas las economías modernas se atenúan, especialmente en las actividades y sectores más creativos e innovadores. Los grupos son vías de bajos costes para resolver estos problemas mediante la creación de confianza, efectos reputación y convicciones compartidas. Ningún sistema plenamente «societal» —bien sean mercados o burocracias centralizadas y administradas— ha tenido éxito en hacer lo que los grupos son capaces de hacer a este respecto. Pero las comunidades pueden ser perjudiciales para el desarrollo económico si conducen al oportunismo; así, deben encontrarse en una relación sensible y dinámica con las fuerzas que promueven la transparencia, entrada y salida, y limitan la especulación, contribuyendo a completar mercados donde las comunidades los sofocan. La confianza generalizada, en otras palabras, requiere tanto de *bonding* como de *bridging*.

Lo mismo sucede con la consecución de unos intercambios distributivos efectivos y aceptables. Un supervisor de la sociedad no puede administrarlos ni tampoco surgirán de la interacción espontánea de las diferentes comunidades ni de la interacción espontánea entre agentes individuales). Los grupos están basados en la lealtad y pueden dar voz a aquellos cuyas demandas no serán oídas de otra manera por los mercados¹⁸. Más aun, la pertenencia a un grupo tiene la virtud de difundir un sentido de «estar en el mismo barco» y aquellos que están en el barco pueden contribuir a fomentar un sentido mutuo de que la justicia

se ha conseguido (así como la injusticia y la indignación). En el primer caso, la aceptación de cualquier intercambio distributivo se potencia. Finalmente, los grupos a menudo tienen efectos concretos en aspectos distributivos —incluso en las economías más modernas—. Las familias, en algunas economías, llevan a cabo redistribución de renta y nivelación, movilizan ahorros a baja tasa de interés y comparten trabajo. Pero *bridging* es igualmente necesario para evitar formas indeseables de comportamiento de «cuadrilla» o jerarquías duraderas. La competencia y la interacción política entre grupos contrarresta el corporativismo y obstáculos distributivos. Los estándares generales de eficiencia y justicia pueden controlar ciertas demandas y privilegios de los grupos y la movilidad entre los grupos (la posibilidad de salir) puede tener efectos disciplinares sobre lo que los grupos hacen para obtener su parte del pastel.

La resolución constante de conflictos es, en muchos sentidos, el resultado dinámico conjunto de esas otras características del desarrollo. Resolver esos conflictos implica, en última instancia, ajustes de las reglas que gobiernan el centro vital del proceso de desarrollo: espíritu empresarial, mercados de trabajo e inversión. La resolución efectiva de problemas y la adaptación institucional aparecen cuando es muy difícil para los grupos poner en práctica un excesivo corporativismo y oportunismo y cuando se construyen puentes para solucionar problemas entre los grupos relevantes. Por un lado, los vínculos sociales basados en la comunidad referidos anteriormente, suministran a los grupos un cierto grado de seguridad, permitiéndoles estar «en la mesa» y de esta manera consiguen que sus voces

¹⁸ Formalmente, la escala disminuye los costes de transacción y aumenta los pagos por mantener preferencias compartidas a gran escala.

Cuadro n.º 1

Bonding, Bridging y Desarrollo económico

| Fundamentos del desarrollo a largo plazo | Principales efectos microeconómicos de cada fundamento | Formas institucionales y rutinas de cada fundamento | Papel del <i>bonding</i> en la creación de autonomía y capacidades | Papel de <i>bridging</i> en reforzar el comportamiento responsable |
|---|---|--|--|---|
| <p>Microeconomía: confianza</p> <p>↓</p> | <ul style="list-style-type: none"> — Reduce costes de transacción — Reduce riesgos morales — Aumenta las expectativas y los esfuerzos ↓ | <ul style="list-style-type: none"> — Fomenta el emprendedor schumpeteriano — Mejora la coordinación de las transacciones empresa-empresa — Aumenta los niveles de inversión ↓ → | <ul style="list-style-type: none"> — Efectos reputación, convenciones compartidas, identidades: (depende del proceso de formación del grupo): — Supera ciertos problemas de información a bajo coste (pero puede fomentar el oportunismo) → | <ul style="list-style-type: none"> — Reglas marco promueven la transparencia y limitan el oportunismo, ayuda a completar los mercados ← |
| <p>Política Social: Intercambios distributivos eficientes y aceptables</p> <p>↓ ↓</p> | <ul style="list-style-type: none"> — El precedente fomenta los sacrificios continuos para hacer frente a los <i>shocks</i> (Rodrik) — Supera los desincentivos a participar y esforzarse (Aghion) | <ul style="list-style-type: none"> — Aumenta las inversiones en capacidades — Aumenta el trabajo y las tasa de participación empresarial — Mejora la responsabilidad para pagar impuestos (inversión) | <ul style="list-style-type: none"> — Voz y lealtad — Estar en el mismo barco fomenta la aceptación — La pertenencia puede implicar formas reales de redistribución dentro del grupo | <ul style="list-style-type: none"> — Contrarresta el corporativismo y retrasos distributivos. — Estándares de justicia y eficiencia limitan las demandas del grupo — La movilidad entre grupos (salida), disciplina los grupos |
| <p>Resolución de Problemas: Resolución continuada de conflictos</p> | <ul style="list-style-type: none"> — Se fomenta la participación de los grupos — Minimiza el oportunismo desde el corporativismo | <ul style="list-style-type: none"> — Mejor ajuste de las reglas que gobiernan el empresariado y los mercados de trabajo. — Es más probable que las ideas inteligentes reciban apoyo como políticas públicas — Pueden formarse coaliciones, eludiendo la inestabilidad caótica | <ul style="list-style-type: none"> — Los grupos seguros fomentan la formación de coaliciones: la voz se dificulta (excepto riesgo de problemas Agente-Principal) → | <ul style="list-style-type: none"> — Límites al poder del grupo fomenta el compromiso — Opciones de salida, desertión, constituir otras coaliciones, por esto se restringen de forma dinámica los problemas de Agente-Principal. ← |

→ ↓: acumulativa y/o efecto causal unidireccional
 → ←: interacciones bidireccionales y retroalimentaciones

puedan ser oídas, ya sea formalmente o de una manera más difusa. Las fuerzas sociales ponen límites al poder de los grupos, parámetros para sus acciones, de forma que la posición de los grupos no es tan segura si otras coaliciones son posibles. La participación de muchos grupos diferentes les previene de la práctica de formas negativas de salida (resignación o «el ganador se queda con todo») del proceso de solución de problemas. Esto contribuye a evitar los daños parejos de, por una parte, «mala» estabilidad en la forma de coaliciones basadas en intereses y no desarrollistas (oportunistas) o, por otra, extremadamente inestables (Alesina, Ozler, Roubini y Swagel, 1996). Así, habrá menos peligro de que las ideas inteligentes se bloqueen, ya que los principales grupos de interés tienen menos capacidad e incentivos para unirse a posiciones rígidas y exclusivamente a su servicio. Esto hace más probable el aprendizaje institucional (Haggard, 1990) e incluso puede permitir la revisión continua de la infraestructura institucional más básica, así como de los principios legales, el sistema de reparto de poder político y otros factores que tienen influencia en las estructuras de oportunidad política y, de esta manera, la posibilidad de que sean oídas ideas concurrentes (Aghion *et al.*, 2002; Evans, 1995).

Entonces, ¿qué es exactamente esta relación entre *bonding* y *bridging*? Se debe tener en cuenta que en cada área, los resultados positivos descritos anteriormente están basados en un tipo de acuerdo, donde, un equilibrio favorable de *bonding* y *bridging* permite que los efectos positivos de cada uno de ellos emerjan, mientras que cada uno de ellos actúa también como control y estabilizador de los efectos negativos potenciales del otro,

tomados por separado. Consiguen esto, primero, mediante el desarrollo de la autonomía y la voz pero contrarrestando estas agencias con las condiciones que fomentan la responsabilidad en actores con capacidad de influencia; segundo, mediante el establecimiento de responsabilidad con las condiciones que permiten a los actores desarrollar sus capacidades autónomas para perseguir sus preferencias, junto a un resultado de la agregación de intereses y asimismo una disminución de los costes de transacción e información en el contexto de los grupos. Así, conjuntamente *bridging* y *bonding* permiten a los actores reducir los costes de transacción, limitan los riesgos morales y reducen el oportunismo, mientras que también reduce el ejercicio del poder absoluto por parte de algún grupo y de esta manera promueven la competencia y la innovación¹⁹.

La sociedad y la comunidad se configuran mutuamente pero, paradójicamente, lo hacen debido a su interdependencia mutua: cada una de ellas consiste en diferentes tipos de prácticas sociales e interacciones, constituidas a diferentes escalas espacio-temporales. De ahí, que para los objetivos de una teoría de las bases institucionales del desarrollo económico, las categorías de Putnam, más que integrarse en un único índice de capital social, puede ser más apropiado mante-

¹⁹ Aunque el problema del principal y agente y el teorema de la imposibilidad muestran que incluso dentro de un grupo, estas tensiones pueden existir. De todas formas, existe una gran diferencia en el grado de la tensión y, así, en la intensidad de las relaciones dentro de los grupos y entre grupos. Si este no fuera el caso, los puentes entre los grupos podrían transformarse en vínculos dentro de los grupos como principales grupos diferentes fusionados y decididos a tener agentes unificados trabajando para ellos.

Cuadro n.º 2

Las principales posibilidades²⁰

| <i>Bridging</i> | | <i>Bonding</i> | |
|-----------------|---|--|--|
| | Bajo | Alto | |
| ALTO | Responsabilidad sin autonomía: agencia individual pero voz colectiva e individual insuficiente: <ul style="list-style-type: none"> — Bienes públicos insuficientes. — Menor confianza, mayores costes de transacción. — Intercambios distributivos a largo plazo inaceptables. — Resolución costosa de conflictos, sociedad enfrentada. | Autonomía con responsabilidad: buen equilibrio entre voz y agencia <ul style="list-style-type: none"> — Facilita la confianza. — Facilita intercambios distributivos sostenibles. — Facilita la resolución de conflictos. — Una sociedad potente moderniza la comunidad. — Un fuerte <i>bonding</i> reduce los costes asociados al anonimato. | |
| BAJO | Ni autonomía ni responsabilidad: <ul style="list-style-type: none"> — Caos. — Ley de la jungla. | Autonomía sin responsabilidad: voz colectiva, pero con problemas de agencia: <ul style="list-style-type: none"> — Prevalen formas «primitivas» de comunidad. — Relaciones jerárquicas entre grupos. — Grupos oportunistas. — Baja confianza, escasa confidencialidad. — Efectos distributivos inaceptables debido a las rentas y a la jerarquía. — Conflictos permanentes. | |

nerlas separadas, ya que sus efectos son compensadores o correctivos. Suponemos que *bonding* sin *bridging* o *bridging* sin *bonding* conduce a los resultados menos deseables descritos en los cuadrantes superior izquierdo e inferior derecho del cuadro n.º 2, y allí donde ninguno de los dos tiene una fuerte presencia, el de-

sarrollo estará bloqueado por una combinación de autonomía insuficiente y amplia irresponsabilidad.

Consideremos los dos tipos ideales en polos opuestos mostrados en el cuadro n.º 2. Donde ambos *bonding* y *bridging* son extremadamente débiles, los fundamentos del desarrollo económico no pueden asegurarse: la confianza será baja, las relaciones distributivas inaceptables, debido al comportamiento «el ganador se

²⁰ Esta figura me la sugirió Andrés Rodríguez-Pose. Ver también Rodríguez-Pose (1999).

lo lleva todo» por parte de aquellos que son temporalmente poderosos, y no habrá base en *bridging* para una continua resolución de problemas, solamente para ganadores y usurpadores de una vecindad. Las sociedades con estados débiles o casi inexistentes, acosados por relaciones inestables entre clanes y tribus, figuran en esta categoría. Un error común es pensar en ellos como organizados por grupos demasiado fuertes pero sin reglas estables para los grupos juntos. Esta idea es errónea porque los grupos son básicamente débiles: si fueran realmente fuertes o, al menos, si un número suficiente de ellos fueran fuertes, llegarían a algún tipo de punto muerto, aunque imperfecto, que evitaría el caos que reina cuando ningún grupo es suficientemente fuerte para imponer ningún orden real en la cosas.

En el extremo derecho del cuadro n.º 2 se pueden encontrar la mayoría de las economías desarrolladas. En los años recientes, el campo del capitalismo comparado ha prestado considerable atención a analizar las diferencias en la organización de intereses, estados y mercados en estas economías, como una forma de entender sus diferentes comportamientos referentes al crecimiento, distribución y entender sus elecciones políticas con respecto a los mercados y su regulación (Hall y Soskice, 2002). Todas las economías desarrolladas contienen mezclas de *bonding* y *bridging* que satisfacen las condiciones básicas para el desarrollo exitoso a largo plazo; pero pueden encontrarse en diferentes posiciones dentro del cuadro del extremo derecho. Francia, por ejemplo, ha sido considerada durante mucho tiempo el típico ejemplo de un Estado muy fuerte que, durante más de dos siglos, ha tratado de limitar el poder de

los grupos²¹ mediante una estructura administrativa y legal que es no sólo bastante centralizada sino que además utiliza el «principio de universalidad»²² para socavar las versiones locales y subsidiarias de la organización social y económica. La sociedad civil nunca se ha eliminado en Francia, por supuesto, y su relación con este potente modelo «societal» de regulación económica y social puede relacionarse con un tipo de juego del gato y el ratón (Rosenvallon, 2004). Sin embargo, existen pocos que estarían en desacuerdo con la noción de que mucho del trabajo desempeñado por *bonding* en otras sociedades, para el caso de Francia se ha realizado, en ocasiones bien y en ocasiones a un alto precio, por una máquina administrativa burocrática, racionalista y universalista. En este sentido, Francia se sitúa hacia el extremo superior izquierdo del cuadrado superior derecho del cuadro n.º 2. La tendencia a elevados costes de transacción y falta de confianza interpersonal entre los agentes y también hacia una aproximación burocrática y confrontada, a la resolución de problemas, son las cualidades «frontera» de la combinación francesa de *bonding* y *bridging* (Crozier, 1966).

Su vecina Italia es un caso muy comentado de Estado débil y grupos fuertes, al menos en los dos tercios norte del país. Italia se sitúa en el extremo inferior del cuadrante superior derecho del cuadro n.º 2, ya que existe una tensa relación entre grupos (incluyendo familias y comunidades locales), que son una fuente de fortaleza y coordinación en la economía italiana,

²¹ *Les corps intermédiaires*.

²² En francés, sería conocido como el *principe de généralité*.

y las tendencias oportunistas y al aislamiento que pueden emerger cuando existe una competencia y movilidad insuficientes. Esto funciona mejor cuando se corresponde con ciertos tipos de industrias y actividades (preferentemente con aquellas que son compatibles con empresas de pequeña escala y un modo de gobernanza de las empresas y sus relaciones relativamente interpersonal): aquí, las ventajas de coordinación de los grupos emergen con toda su fuerza y aportan robustez a las economías de manufactura de pequeña escala y alta calidad (Storper y Salais, 1997). Un equilibrio mucho menos favorable es el que hace referencia a grandes empresas que requieren de modos de gobernanza más transparentes y anónimos, y ha sido durante mucho tiempo fuente de debilidad a la hora de construir «un gran capitalismo, de estilo italiano».

Donde el sistema funciona incluso menos adecuadamente es en el sur de Italia, donde los grupos fuertes están menos sujetos a la influencia moderadora de *bridging* a la hora de imponerles un comportamiento responsable. En el cuadrante inferior derecho del cuadro n.º 2 encontramos los clásicos casos de comportamiento oportunista y esclerosis institucional. Este es el mundo de la teoría de la elección pública y dado que ha sido descrito adecuadamente por la literatura estándar no es necesario añadir mucho más sobre sus atributos básicos. Se pueden citar muchos ejemplos reales de autonomía sin responsabilidad en el sur de Europa y Latinoamérica, así como ejemplos regionales o sectoriales en países desarrollados; estos son piedras en el zapato de la teoría estándar. Pero es sorprendente que en buena parte del mundo desarrollado, los procesos de *bridging* —y una gran diversidad

de estos— logran conseguir tanto responsabilidad como autonomía y de este modo evitar las consecuencias extremas representadas por este tipo ideal. Es por esto que, en nuestra opinión, la teoría de la elección pública representa un caso específico y no uno general.

Finalmente, llegamos al caso de fuerte *bridging* sin demasiado *bonding*. El sueño de ciertos pensadores de la Ilustración, de ciertos marxistas-leninistas, y de un puñado de líderes del moderno autoritarismo, ha sido la supresión radical de la vida de grupo, mientras que se asegura un orden social responsable. Este modelo ha dado pocos, si es que existe alguno, ejemplos en la realidad. Este es también el sueño de los fundamentalistas del mercado donde sólo existirían los individuos y el orden social sería una emanación directa de los individuos sometidos sólo a movilidad y a competencia. Donde la supresión de los grupos se ha intentado de una manera radical, ha conducido normalmente a la consecuencia paradójica de dominación por poderosos clanes y grupos, como ilustra el caso del cuadrante inferior derecho descrito anteriormente. Aunque los modelos francés y japonés de estados fuertes y centralizados son los que más se aproximan a este caso, en la práctica no se acercan tanto, ya que ambos han permitido siempre la existencia de una fuerte vida de grupo dentro de sus sistemas jerárquicos y, cada vez más, están apelando a los grupos para contribuir positivamente a la gobernanza económica y social (Rosenvallon, 2004; LeGalès, 2003). Uno puede legítimamente preguntarse si no es cierto que, en ciertos aspectos, la gobernanza económica en EE.UU. se ha movido en la dirección de debilitar el poder compensa-

dor de asociaciones y grupos para afrontar responsablemente la fuerte competencia mundial. La merma de poder de los sindicatos, o el ampliamente citado declive de las asociaciones voluntarias, o la cada vez menor capacidad de los gobiernos locales para negociar el desarrollo económico frente a inversiones muy móviles, podría ser evidencia de la debilidad de *bonding*. Sin embargo, ésta no es la única dirección de cambio en el sistema de gobernanza americano; el creciente poder político de ciertos grupos industriales pudiera corresponderse con un movimiento hacia el cuadrante inferior derecho, mientras que el aumento de organizaciones no gubernamentales o de asociaciones profesionales pudiera, en alguna medida, representar un reforzamiento de *bonding*.

Es por esto, por lo que estos tipos ideales no hacen justicia a la complejidad de las tendencias reales de *bonding* y *bridging*. En cualquier economía dada, los detalles de *bonding* y *bridging* en diferentes escalas espacio-temporales son los que definen la esencia de los contextos en los que los actores se encuentran, las situaciones institucionales concretas en las que se toman decisiones que después afectan al desarrollo económico. Estos contextos específicos y las formas en que conforman el desarrollo son los principales objetivos de un programa de investigación basado en el presente argumento.

6. CONCLUSIÓN: HACIA UNA MEJOR EXPLICACIÓN DE LOS ORÍGENES Y EFECTOS DE LAS INSTITUCIONES

La noción de que existen contextos complejos para la acción, como aquellos que resultan de la interacción de la sociedad

y las comunidades, encuentra una importante resistencia en la mayor parte de la teoría económica que, generalmente, sólo considera fuerzas de carácter económico —relaciones mercantiles transparentes y anónimas entre agentes económicos— como posibles fuentes de eficiencia económica. Estas fuerzas, que mantienen el pulso de la competencia, se considera que efectivamente neutralizan los efectos de contextos complejos y esto se supone que es bueno. Aunque buena parte de la economía institucionalista contemporánea está interesada en las múltiples formas que toman las instituciones, sus peculiaridades son vistas como meras respuestas a mercados o a información imperfectos. Así, no analizan los contextos institucionales como «conformadores» de la economía (Glaeser y Schleifer, 2001). La economía comparativa va más lejos, en su «reconocimiento de que el modelo competitivo puro no es una manera útil de pensar sobre las economías capitalistas, y que las instituciones políticas y económicas condicionan decisivamente el desempeño» (Schleifer, 2002:12). En contraste con la economía institucionalista, que subraya los fundamentos racionales universales de las instituciones, la economía comparada hace hincapié en la diversidad institucional²³. Esta comparte con la teoría de la elección pública un interés por los procesos políticos, pero a diferencia de la anterior, admite que una amplia variedad de factores políticos y sociales afectarán a la elección de instituciones y

²³ La economía institucional, en este sentido, se refiere principalmente a la economía de los costes de transacción, que están interesados sobre todo en si las condiciones para los tratos coasianos existen, y si no existen, cómo asegurarlos, y cuando existen qué tipos de acuerdos institucionales óptimos se dan para un problema dado.

a su eficiencia. La economía comparada se pregunta por qué ciertas formas institucionales se dan bajo diferentes condiciones exógenas, concluyendo que provienen de una amplia variedad de acuerdos o posibilidades de elección. El desarrollo que tenga lugar puede considerarse como trayectoria históricamente dependiente. Así, por ejemplo, la existencia de diferentes comunidades (regional, étnica o feudal) afecta a la construcción de formas institucionales de derechos de propiedad y al imperio y ejercicio de la ley, que emergen debido a los meticulosos juegos transaccionales entre estos grupos. Estas instituciones tienen efectos a largo plazo sobre el desarrollo económico, debido a las maneras en que influyen sobre los incentivos individuales y la resolución colectiva de problemas. Sin embargo, al final, la explicación descansa en unas nociones muy restrictivas de la elección racional: una estrecha definición de los intereses de los partidos, situaciones de negociación definidas por los costes de transacción, dinámicas de agente-principal, y de cuánta extracción de renta pueden conseguir apropiarse los diferentes partidos.

Como puede entonces apreciarse, las corrientes dominantes están lejos de tener una teoría de los orígenes de las instituciones que tome en cuenta contextos complejos. Tampoco la mayoría de los estudios empíricos realizados hasta la fecha (sobre capital social, por ejemplo) lo han hecho mucho mejor, bien por pasar por alto las cuestiones de los orígenes o por afirmar que surgen durante un largo período de tiempo por acumulación histórica. Una teoría más efectiva sobre los orígenes de las instituciones tendría en cuenta la explicación de la oferta, la demanda, y los niveles de *bonding* y *bridging*

en lugares diferentes. El objetivo central de cualquier teoría causal factible sería explicar cómo *bonding* y *bridging* cambian y cómo esto ocurre dentro de buenas o malas configuraciones o en ambas. Existen causas radicales de cambio mucho más probables, como guerras, revoluciones o colapso económico. Y hay otros procesos más graduales que transforman los niveles y tipos de *bonding* y *bridging*, incluyendo el cambio tecnológico, y la evolución de normas sociales y estilos de vida.

Como dejamos claro en el texto, en este enfoque deberían estar presentes tres elementos principales de la teoría estándar. Por una parte, la interacción de *bonding* y *bridging* aumenta la posibilidad de que existan contextos institucionales en los que los grupos tengan efectos positivos no tenidos en cuenta por la teoría estándar, ya que sus efectos negativos potenciales son contrarrestados por *bridging*; por otra parte, pueden existir efectos negativos de *bridging* sin *bonding*, y estos pueden ser contrarrestados por *bonding*. Finalmente, el *bonding* tiene un origen diverso y profundo que solo puede reconocerse desde una noción ampliada de acción racional que no está presente en la teoría estándar.

Otra importante diferencia entre el trabajo aquí presente y la economía comparada es que ésta última se centra en las «grandes» instituciones, especialmente en los derechos de propiedad y el imperio de la ley. La mayor parte de su trabajo no trata de los avances graduales en las instituciones, ni de pequeñas prácticas institucionales o de las instituciones por debajo del nivel nacional, la esencia cotidiana de la práctica democrática y su relación con el proceso de desarrollo²⁴. Aún

así, muchos autores, como Rodrik (2003) y Engermann y Sokoloff (2003), muestran que existen muchas maneras diferentes de satisfacer los principios del desarrollo neoclásico; las buenas instituciones ofrecen condiciones de desarrollo efectivas de primer orden pero no necesariamente de manera idéntica. Así, la tarea de nuestra teoría no es tratar de establecer un mapa de formas institucionales de éxito y fracaso económico, sino más bien buscar interacciones sensibles al contexto, en el filo, entre *bonding* y *bridging* que sustentan el funcionamiento fundamental de las instituciones.

La propuesta central de este texto requiere de mucha mayor precisión analítica y elaboración teórica de la que somos capaces de dar aquí. Y aunque es probable que nunca sea analíticamente tan ambiciosa como otras teorías sobre los fundamentos institucionales del desarrollo, responde a la necesidad de reintroducir un punto de vista realista de las fuerzas sociales en la teoría de la economía comparada, esto es, relajar las suposiciones excesivamente restrictivas que son habitualmente utilizadas en la teorización del desarrollo económico. Sin embargo, sigue siendo relativamente modesta ya que sitúa las fuentes de diversidad en la inte-

racción de dos tipos fundamentales de interacción social, *bonding* y *bridging*.

Los debates actuales sobre teoría y políticas de desarrollo, no obstante, sólo muestran lo lejos que nos encontramos de aprehender adecuadamente el problema. Los fundamentalistas del mercado y los institucionalistas debaten entre ellos con un lenguaje poco común; con los primeros afirmando el predominio de los incentivos pero perdiendo de vista cómo éstos son realmente construidos, y los segundos tendiendo a resaltar el control y la autoridad sobre el proceso de desarrollo, dejando innecesariamente, de este modo, los incentivos y la micro-eficiencia a los análisis descontextualizados de los fundamentalistas del mercado.

El objetivo que proponemos se complica, debido a que los puntos de partida para cada sociedad son diferentes, y porque los puntos de llegada que son alcanzables, en términos de las articulaciones precisas entre *bonding* y *bridging*, también muestran una variación considerable. Este no supone, de manera ninguna, abogar por un relativismo absoluto; contribuye a situar las lecciones aportadas por algunas valiosas teorías económicas convencionales en un marco más fundamentado y realista.

²⁴ Siguiendo las líneas de este discurso en «pequeñas» y no sólo grandes instituciones, los historiadores económicos O'Rourke y Williamson afirman que la «Revolución Industrial» no fue una revolución, sino un largo proceso de creciente productividad mediante muchas pequeñas mejoras, y buenos avances en la resolución de problemas. Las rupturas tecnológicas ayudaron, pero para tener su pleno efecto, tuvieron necesidad de amplios, largos y profundos complementos institucionales coetáneos.

Nota aclaratoria

La versión matriz de este artículo ha sido publicado en *Studies in Comparative International Development*, Winter 2005, vol 39, 4: 30-57). Versiones anteriores de este artículo fueron presentadas en el Tercer Seminario Internacional de la Universidad de São Paulo, Facultades de Economía y Sociología, octubre de 2002; en el Seminario SPURS de Geografía de la Innovación en el MIT; en la Escuela NOLD de Doctorado en Tromsø, Noruega, abril de 2003, y en las Conferencias Hettner en Heidelberg, junio de 2003, y en la Conferencia de Verano DRUID, Elsinore, junio de 2004. El estudio de campo que estimuló este artículo fue llevado a cabo conjuntamente con Lena Lavinás (Universidad Federal de Río de Janeiro), dentro de un proyecto financiado principalmente por el Banco do Nordeste Brasileiro (BNB), gracias también a la Sociedad Brasileña de Econometría por la administración de los fondos. La ayuda financiera adicional procedió de la William and Flora Hewlett Foundation y del UCLA Center for Latin American Studies. El apoyo logístico fue dado por UCLA, el Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Río de Janeiro, y el Center for Research on Territories, Technologies and Society (LATTs) de la Ecole National des Ponts et Chaussées, Francia. Los ayudantes de investigación fueron Eduardo García, IPEA, y Yun-Chun Chen en UCLA. También me gustaría agradecer a mi colega de la LSE Andrés Rodríguez-Pose sus detallados y esclarecedores comentarios, especialmente por el cuadro n.º 2, y a mi colega de la Sciences PO Patrick LeGalés por sus numerosos comentarios críticos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGHION, Philippe: «Inequality and Economic Growth». In: AGHION, P.; WILLIAMSON, J. *GROWTH: Inequality and Globalization*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. pp. 5-102.
- AGHION, P.; ALESINA, Alberto; TREBBI, FRANCESCO: «Endogenous Political Institutions». *NBER*, Cambridge, MA, 2002. (Working Paper 9006). Accesible en: <www.nber.org/papers/w9006>
- ALESINA, A.; OZLER, S.; ROUBINI, N.; SWAGEL, P.: «Political Instability and Economic Growth». *Journal of Economic Growth*, 1, pp. 189-212, 1996.
- ALESINA, A.; RODRIK, D.: «Distributive Politics and Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics*, 109, pp. 465-490, 1994.
- AMSDEN, Alice H.: *Asia's Next Giant: South Korea and late industrialization*. Oxford: Oxford University Press, 1992.
- AMSDEN, Alice H.: *The rise of the «rest»: challenges to the West from late-industrializing economies*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- ARROW, K.J.: *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley, 1951.
- AYDOGAN, N.: *Social Capital and Growth in Silicon Valley*. Irvine, CA: UC Irvine Dept. of Economics, 2002. (Working paper.)
- BAGNASCO, Arnaldo: *Società fuori squadra*. Bologna: Il Mulino, 2003.
- BECATTINI, Giacomo; SFORZI, Fabio (ed.): *Lezioni sullo sviluppo locale*. Turin: Rosenberg & Sellier, 2002.
- BECKER, Gary S.; MURPHY, K.: *Social economics: market behavior in a social environment*. Cambridge, MA: Harvard/Belknap, 2000.
- BELL, Daniel: *The Cultural Contradictions of Capitalism*. New York: Basic Books, 1976.
- BELLAH, Robert N.: *Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life*. New York: Harper & Row, 1985.
- BOLTANSKI, LUC; THÉVENOT, Laurent: *Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard, 1987.
- BREMER, Jennifer; KASARDA, John: «The Origins of Terror». *The Milken Institute Review*, 4, 4, pp. 34-48, 2002.
- BUCHANAN, James; TULLOCK, Gordon: *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.
- CASSON, Mark: *Entrepreneurship and business culture*. Aldershot, Hants, UK: Edward Elgar, 1995.
- COHEN, Stephen; FIELDS, Gary: «Social capital and capital gains in Silicon Valley». *California Management Review*, 41, 2, pp. 108-130, Winter 1999.
- COLEMAN, James S.: *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- CROZIER, Michel: *The Bureaucratic Phenomenon*. Chicago: University of Chicago Press, 1966.
- DI MAGGIO, Paul: *Structures of Capital: the Social Organization of the Economy*. New York: Cambridge University Press, 1994.
- DOBBIN, Frank (ed.): *The New Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 2004.
- DOUGLASS, Michael; FRIEDMANN, John (ed.): *Cities for citizens*. Chichester: John Wiley & Sons, 1997.
- DURKHEIM, Emile: *The Division of Labor in Society*. Translated by W. D. Halls. New York: The Free Press, 1984 (original de 1893).
- EASTERLY, William: *The Elusive Quest for Growth*. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
- ENGERMAN, Stanley L.; SOKOLOFF, Kenneth L. (2003): «Institutional and non-institutional explanations of economic differences», *NBER*, Cambridge, MA, 2003 (Working Paper 9989). Available in: (www.nber.org/w9989).
- ETZIONI, Amitai: *The new golden rule: community and morality in a democratic society*. New York: Basic Books, 1996.
- EVANS, Peter. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- FLIGSTEIN, Neil: *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first Century Capitalism and Society*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001.
- FOGEL, Robert William: *The fourth Great Awakening and the Future of Egalitarianism*. Chicago: University of Chicago Press, 2000.
- FUKUYAMA, Francis: *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. New York: Simon and Schuster, 1995.
- GAMBETTA, Diego (ed.): *Trust: making and breaking cooperative relations*. Oxford: Oxford University Press, 1988.
- GIDDENS, Anthony: *The Constitution of Society*. Cambridge: Polity Press, 1984.
- GIDDENS, Anthony: *The consequences of modernity*. Stanford: Stanford University Press, 1990.

- GLAESER, Edward L.; SCHLEIFER, Andre: «Legal Origins». *NBER*, Cambridge, MA, 2001 (Working Paper 8272). Available in: (www.nber.org/w8272).
- GRABHER, Gernot (ed.): *The Embedded Firm: On the socioeconomics of industrial networks*. London: Routledge, 1993.
- GRANOVETTER, Mark: «The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: a Social Structural View». In: FARKAS, G.; ENGLAND, P. (ed.): *Industries, Firms and Jobs*. New York: Plenum, 1986. pp. 187-216.
- GRANOVETTER, Mark: «A Theoretical Agenda for Economic Sociology». In: GUILLEN, Mauro et al. (ed.): *Economic Sociology at the Millennium*. New York: Russell Sage Foundation, 2001.
- GREENWALD, B.; STIGLITZ, J.E.: «Informational imperfections in capital markets and macro-economic fluctuations». *American Economic Review*, 74, pp. 194-199, 1984.
- GREENWALD, B.; STIGLITZ, J.E.: «Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets». *Quarterly Journal of Economics*, 101, pp. 229-264, 1986.
- GRÉMION, Pierre: *Le pouvoir périphérique: bureaucrates et notables dans le système politique français*. Paris: Editions du Seuil, 1976.
- GROSSMAN, G.M.; HELPMAN, Elhanan: *Special Interest Politics*. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
- HAGGARD, Stephan: *Pathways from the Periphery*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1990.
- HALL, Peter; SOSKICE, David: *Varieties of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- HIRSCHMAN, Albert: *The passions and the interests*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997.
- HODGSON, Geoffrey: *Reconstructing Institutional Economics: Evolution, Agency and Structure in American Institutionalism*. University of Hertfordshire, 2002. (Book manuscript)
- KIRZNER, Israel: *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- KNIGHT, Frank: *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: AH Kelly, 1921.
- KUISEL, Richard: *Le capitalisme et l'Etat en France: modernisation et dirigisme au xxème siècle*. Paris: Gallimard, 1981.
- LAVINAS, Lena; GARCÍA, Eduardo; BARROS, Flavio: *Salários e volume de emprego industrial no Nordeste*. Rio de Janeiro, 2000 (paper prepared for our research project).
- LAVINAS, Lena; STORPER, Michael: *Trajatórias para a economia do aprendizado: os novos mundos de produção no Nordeste*. Rio de Janeiro: Ipea, 1999 (research report to the Banco do Nordeste).
- LEGALES, Patrick: «Paper for Sciences Po-Kennedy School book». In: CULPEPPER, Pepper; HALL, Peter. (ed.): *Changing France*. Oxford: Oxford University Press, 2003.
- LEONARDI, Robert: «Regional Development in Italy, social capital, and the Mezzogiorno». *Oxford Review of Economic Policy*, 11, 2, pp. 165-179, 1995.
- LEVY, Jonah: *Tocqueville's revenge: state, society and community in contemporary France*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1999.
- LIN, Nan: *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: Cambridge University Press, 2000.
- LINDERT, Peter H. (2003): «Voice and Growth: Was Churchill Right?» *NBER*, Cambridge, MA: (Working Paper 9729). Available in: <www.nber.org/wp9749>.
- LIPSET, S.M.: *Political Man*. Garden City, NY: Doubleday Anchor, 1963.
- LORENZ, Edward: «Neither Friends nor Strangers: Informal Networks and Subcontracting Relations in French Industry». In: GAMBETTA, D.: *Trust*. New York: Oxford University Press, 1984. pp. 134-158.
- LORENZ, Edward: «Trust and the Theory of Industrial Districts». In: STORPER, M.; SCOTT, A.J. (ed.): *Pathways to Industrialization and Regional Development*. London: Routledge, 1992.
- LUCAS, R.E.: «The Mechanics of Economic Development». *Journal of Monetary Economics*, 22, 1, pp. 3-42, 1988.
- MARSHALL, Alfred: *Industry and Trade*. London: Macmillan, 1919.
- MOE, Terry: «Interests, Institutions and Positive Theory». *Studies in American Political Development*, 2, pp. 236-299, 1987.
- MOKYR, Joel: *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. New York: Oxford University Press, 1990.
- NORRIS, Pippa: *Democratic Phoenix: Reinventing Political Activism*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- NORTH, Douglass: *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton, 1981.
- OLSON, Mancur: *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.
- O'MALLEY, Eoin: «Industrial policy in Ireland and the problem of late development». In: STORPER, M.; THOMADAKIS, S.; TSIPOURI, L. (ed.): *Latecomers in the global economy*. London: Routledge, 1998. pp. 203-223.

- O'ROURKE, Kevin; WILLIAMSON, Jeffrey G. (2002): «From Malthus to Ohlin: Trade, Growth and Income Distribution Since 1500». *NBER*, Cambridge, MA, 2002. (Working paper 8955). Available in: <www.nber.org/papers/w8955>.
- PERSSON, Torsten; TABELLINI, Guido: *Political Economics: Explaining Economic Policy*. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.
- PIORE, Michael; SABEL, Charles: *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books, 1984.
- PIZZORNO, Alessandro: *I soggetti del pluralismo: classi, partiti, sindacati*. Bologna: Il Mulino, 1980.
- POLANYI, Karl: *The great transformation*. Boston: Beacon Press, 1957.
- POLANYI, Michael: *The tacit dimension*. New York: Doubleday, 1966.
- PRZEWORSKI, Adam *et al.*: *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- PUTNAM, Robert: *Bowling Alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster, 2000.
- PUTNAM, Robert; LEONARDI, Robert; NANETTI, Roberta Y.: *Making Democracy Work*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.
- REYNOLDS, Paul D. *et al.*: *Global Entrepreneurship Monitor; 2001 Executive Report*. Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, 2001.
- RODRIK, Dani: *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Washington, DC: Overseas Development Council, 1999.
- RODRIK, Dani: «Growth Strategies». *NBER*, Cambridge, MA, 2003 (working paper 10050). Available in: <www.nber.org/papers/w10050>.
- RODRIGUEZ-POSE, Andrés: «Instituciones y desarrollo económico». *Cuidad y Territorio: estudios territoriales*, XXXI, 122, pp. 775-784, 1999.
- ROSENVALLON, Pierre: *Le modèle politique français*. Paris: Editions du Seuil, 2004.
- SANDEL, Michael: *Democracy's discontent: America in search of a public philosophy*. Cambridge, MA: Harvard/Belknap, 1996.
- SAXENIAN, Annalee: *Regional Advantage*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.
- SCHATTSCHEIDER, E.E.: *Politics, Pressures and the Tariff*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1935.
- SCHLEIFER, Andrei: «The New Comparative Economics». *NBER Reporter*, pp. 12-15, Fall 2002.
- SCHUMPETER, Joseph A.: *The economics and sociology of capitalism*. Edited by Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991.
- SCOTT, Allen: *Technopolis*. Berkeley: University of California Press, 1993.
- SEN, Amartya: *Development as freedom*. New York: Knopf, 1999.
- SEN, Amartya: *Rationality and Freedom*. Cambridge: Harvard/Belknap, 2002.
- STIGLER, G.: «The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market». *Journal of Political Economy*, 69, pp. 213-225, 1951.
- STIGLITZ, Joseph E.: *Whither Socialism?* Cambridge, MA: MIT Press, 1994.
- STORPER, Michael; SALAIS, Robert: *Worlds of Production: the Action Frameworks of the Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997.
- STORPER, Michael: *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press, 1997.
- TOCQUEVILLE, Alexis de: *De la démocratie en Amérique*. Paris: Gallimard, 1986. 2 v (original de 1830).
- WADE, Robert: *Governing the market: economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- WEBER, Max: *Economy and Society*. Translated by Roth y Wittich. New York: Bedminster Press, 1968 (original de 1921).
- WILLIAMSON, Oliver E.: *The economic institutions of capitalism: markets, firms, relational contracting*. New York: Free Press, 1985.
- YOUNG, Allyn: «Increasing Returns and Economic Progress». *Economic Journal*, 38, pp. 527-542. 1928.