

«La organización económica de las ciudades: una perspectiva institucional»

Este artículo presenta una valoración del poder explicativo de las teorías neoinstitucionales de la organización y la desorganización económica de las ciudades y plantea alternativas institucionales a estas teorías. En primer lugar se resumen los principales desarrollos recientes en la organización económica de las ciudades, prestando especial atención al crecimiento de los servicios profesionales, la ciudad informacional, la ciudad transaccional, la ciudad como base de conocimientos para las actividades innovadoras industriales y de servicios, la ciudad red y las redes urbanas. A continuación se examinan las principales teorías y se proponen algunas indicaciones acerca de cómo se puede mejorar el análisis neoinstitucional del sistema económico urbano, concretamente mediante la utilización de la economía evolucionista y de la teoría regulacionista. Los autores concluyen que un análisis más integrado de la economía urbana, basado en una lectura más amplia de las dinámicas institucionales y de los procesos económicos, permitiría establecer unos lazos en la ciudad con dinámicas sociales y políticas no reduccionistas.

Artikulu honek hirien antolakuntza eta desantolakuntza ekonomikoa azaitzeko teoria neoinstituzionalek duten ahalmenari buruzko balorazio bat aurkezten du eta teoria horien aurrean, bestelako teoria instituzionalak plazaratzen ditu. Lehenengo eta behin, hirietako antolakuntza ekonomikoa berriki izan diren garapen nagusiak laburbiltzen dira, arreta berezia hazten ari diren honako alderdi hauetan jarritz: zerbitzu profesionalak, informazio hiria, transakzio hiria, hiria industriaren eta zerbitzuen ekintza berritzailetarako jakintza oinarria den aldetik, sare hiria eta hiri sareak. Ondoren, teoria nagusiak aztertzen dira eta hainbat adierazpen egiten dira hirien sistema ekonomikoaren analisi neoinstituzionala zelan hobe daitekeen argitzeko. Hain zuzen ere, ekonomia eboluzionista eta arautzearen aldeko teoria aipatzen dira. Azkenean, egileen ustez, hiri ekonomiaren analisi integratuago batek, instituzioen dinamiken eta ekonomiaren prozesuen irakurketa zabalago batean oinarrituta, bide emango luke hirian harremanak ezartzeko, erredukzionistak izango ez liratekeen dinamika sozialak eta politikak erabiliz.

The purpose of this article is to evaluate the explanatory power of neo-institutional theories for the economic organisation and disorganisation of cities, and to suggest institutional alternatives for these theories. First, major contemporary developments in the economic organisation of cities are summarised, paying special attention to the rise of professional services, the Information city, the transaction city, the city as a knowledge-base for innovative manufacturing and services activities, the network city and urban networks. The main theories are examined and some indications are provided on how the neo-institutional analysis of the urban economic system can be improved, concretely by use of evolutionist economic as well as regulationist theory. The authors conclude that a more comprehensive analysis of the urban economy, based on a broader reading of institutional dynamics and economic processes, would make it possible to establish links with social and political dynamics in the city in a non-reductionist way.

1. **Introducción**
 2. **La ciudad económica racional**
 3. **La ciudad neoinstitucional**
 4. **La ciudad institucional**
 5. **La organización económica urbana y la teoría institucional: una prospección**
- Referencias bibliográficas**

Palabras clave: organización económica de las ciudades, desarrollo urbano, política urbana, desarrollo local.
Nº de clasificación JEL: R11, N9, O18, R11, R59

1. INTRODUCCIÓN

En la literatura y la historia del mundo, las grandes ciudades y sus sistemas económicos han sido típicamente representados como colmenas, donde se combina una rica variedad y, muchas veces, caótica de distintas clases de actividades económicas en las esferas de la producción, la distribución y el consumo¹. Estas actividades están incorporadas en los flujos reales monetarios y de información, que vinculan los agentes urbanos y las zonas tanto dentro como fuera de las ciudades. Actualmente, un observador empírico no puede dejar de apreciar que con la aparición de la ciudad moderna, primero, y de la posmoderna después, el caos sigue siendo una constante.

¹ Véase por ejemplo la evocación maravillosa de la vida en la Cartago antigua, en Haefs (1989).

Sin embargo, cuando se lee la literatura profesional y científica acerca del proceso de desarrollo de las grandes ciudades, a menudo se presentan unos análisis basados en interpretaciones bastante racionales, o cuando menos, del desarrollo urbano económico inspiradas en el orden. El análisis del surgimiento de la ciudad de servicios, de la ciudad mundial y global, de la ciudad transaccional, etc., dan la impresión de que los sistemas económicos urbanos se organizan cada vez más según una lógica racional. Esta lógica racional se corresponde con el modelo de persona civilizada neoinstitucional que toma decisiones, y que en vez de someterse al capitalismo salvaje participa en acuerdos y transacciones racionales con otros agentes económicos. Dichos acuerdos se basan en la lógica económica de minimizar distintos tipos de acción, y especialmente los costes de transacción.

Los acuerdos se desarrollan en unos marcos institucionales que reflejan el progreso de la sociedad civil, basados en el respeto de la propiedad, en la iniciativa económica y en la capacidad y cooperación profesionales. Incluso la regulación política de la sociedad urbana se interpreta cada vez más en dichos términos.

El propósito de este artículo es evaluar el poder explicativo de las teorías neo-institucionales de la organización y la desorganización económica de las ciudades, y de plantear alternativas institucionales (evolucionistas o regulacionistas) a estas teorías. El artículo hace referencia a las teorías neoinstitucionales en el sentido de economía neoinstitucional, tal como la definió Eggertsson, es decir, en la tradición de la teoría económica neoclásica, aunque suavizando las hipótesis de ausencia de restricciones institucionales en el comportamiento económico, de la información perfecta y del intercambio sin costes; por tanto, se examinan las consecuencias de los costes de transacción positivos. (Eggertsson, 1990: 6-7).

El segundo apartado, resume los principales cambios contemporáneos en la organización económica de las ciudades, prestando especial atención a los siguientes aspectos: el crecimiento de los servicios profesionales; la ciudad informacional; la ciudad transaccional; la ciudad como base de conocimientos para las actividades innovadoras industriales y de servicios; la ciudad red y las redes urbanas. Estos cambios, que son de un gran interés para la literatura urbana, presentan un panorama impresionante de la ciudad económica racional, que ofrece

amplias oportunidades de empleo e ingresos a todas las capas de la población urbana, en las nuevas y prósperas actividades estructuradas de acuerdo con la lógica transaccional. Este panorama ecléctico constituye, por supuesto, una notable exageración de la realidad.

La ciudad, como centro económico, sigue siendo un espacio con una panoplia de diferentes actividades, tradicionales y nuevas, de producción, circulación y coordinación. El desarrollo postindustrial ha ido acompañado del crecimiento vertiginoso de actividades que requieren un bajo nivel de intensidad de capital y de cualificación, algunas de ellas prósperas en el sector informal de la economía urbana; y el fracaso de reestructuración del sector manufacturero tradicional y de los servicios (por ejemplo, el transporte público, los servicios sociales, etc.), refuerza la tendencia hacia una economía dual, especialmente en las grandes ciudades. Es más, muchas de las denominadas nuevas actividades, resultan ser bastante vulnerables a los ciclos económicos de expansión y recesión, generando así una tensión añadida en los mercados de trabajo urbanos.

Además, las dinámicas económicas en la esfera del consumo y de la reproducción siguen ocupando un lugar importante en la sociedad urbana. Las nuevas denominaciones utilizadas para definir la ciudad económica racional no cubren muchas de estas funciones urbanas, y aunque éstas no constituyen el principal objeto del artículo, deben tenerse en cuenta en aquellos aspectos que se refieren a su relación con la organización del sistema urbano de producción, distribución y control económico.

En el tercer apartado se analiza la ciudad transaccional y red, a partir de la economía neoinstitucional. Esta explica algunos de los principios generales que subyacen en las dinámicas organizativas de la economía urbana, tales como la internalización/externalización de actividades, la especialización de mercados, la descentralización de estructuras organizativas, las configuraciones de redes y sus modelos espaciales. Sin embargo, no consigue señalar una serie de cambios económicos contemporáneos de las ciudades: las relaciones jerárquicas en los procesos de coordinación que llevan a la exclusión de los agentes con menos poder, los fallos del mercado inmobiliario, el desarrollo de los *sistemas* de producción, los procesos de socialización en la economía informal, el papel de los agentes no económicos en la transacción y producción económicas, etc.

El cuarto apartado presenta algunas indicaciones acerca de cómo se puede mejorar el análisis neoinstitucional del sistema económico urbano. Las deficiencias de las teorías citadas se deben fundamentalmente a dos razones. La primera es que existe una lectura contractual de las dinámicas institucionales. El mundo de las instituciones se limita a los contratos, acuerdos, organizaciones, etc., como resultado del intercambio y de las negociaciones entre agentes económicos racionales similares. La segunda es que el mundo económico aparece totalmente desmaterializado en estas teorías. Esto queda patente en su falta de interés por los mundos de la producción (Salais y Storper, 1993), y de los mercados y producción inmobiliaria (Van der Krabben

y Lambooy, 1994). El mundo económico urbano se explica en términos de flujos de información y transacciones, modos de comunicación y gobernanza. En realidad, los procesos de transacción y coordinación son parte integrante de unos sistemas económicos más amplios, donde se incluyen los procesos de producción y trabajo, las relaciones laborales y de capital, los transportes y la logística, etc.

Para superar estas deficiencias teóricas en el análisis económico urbano, la economía neoinstitucional necesita realizar dos modificaciones importantes. En primer lugar, es necesaria una interpretación más realista de las dinámicas institucionales y de la conducta individual en la organización económica. En segundo lugar, se deben combinar las dinámicas de los procesos de regulación y de producción, de manera que el análisis de los procesos económicos urbanos sea más realista. Esto puede llevarse a cabo empleando tanto la teoría de la economía evolucionista como la teoría regulacionista.

Finalmente, en el quinto apartado se plantea que con un análisis más integrado de la economía urbana, basado en una lectura más amplia de las dinámicas institucionales y de los procesos económicos, es posible establecer unos lazos en la ciudad, con dinámicas sociales y políticas no reduccionistas.

2. LA CIUDAD ECONÓMICA RACIONAL

Durante, al menos, los últimos diez años, la geografía económica ha desempeñado un papel fundamental

dentro del debate sobre la reestructuración del sistema productivo en el mundo capitalista. Entre los temas conocidos de este debate se encuentran: la transición del fordismo a los modos de organización de la producción posfordistas (Moulaert y Swyngedouw, 1989), la geografía de sistemas flexibles de producción con especial énfasis en las, generalmente reconocidas y frecuentemente criticadas, formas espaciales del Distrito Industrial y Distrito de Alta Tecnología (Benko y Lipietz, 1992; Goldstein, 1991; Massey, 1985). El análisis urbano ha seguido esta tendencia, y se ha ocupado bastante de las ciudades globales prósperas y de los mecanismos económicos que se esconden detrás de su éxito. Una lectura no demasiado crítica de esta literatura podría convencernos de que las ciudades están cerca de convertirse en entidades económicas y políticas racionales, siguiendo la lógica de comportamiento económico racional de la economía neoinstitucional, capaz de proporcionar una solución a todos los problemas metropolitanos tradicionales (desempleo, pobreza, utilización de terrenos, decadencia física, crisis de la democracia y del gobierno local, etc.). Pero la realidad se encuentra muy lejos de esta visión económica arrogante del nuevo arquetipo urbano.

2.1. El nuevo arquetipo urbano

Las ciudades contemporáneas económicamente «modernas» suelen representarse como entidades territoriales cuyas dinámicas socioeconómicas están gobernadas por unos nuevos principios de innovación y organización, coordinación

económica y gestión. Estos nuevos principios corresponden a distintos conceptos de ciudades grandes y dinámicas. Cada concepto representa importantes dimensiones de la organización económica urbana actual.

La ciudad innovadora

Este concepto, el más genérico de todos, se refiere principalmente a la ciudad como agente dinámico en la innovación tecnológica, fundamentalmente a través de la creación de parques de innovación, de políticas de formación y educación, etc. (cfr., por ejemplo, Goldstein, 1991). En los últimos años ha habido un cambio en la forma de entender la innovación, pasando del enfoque propiamente físico «hardware», hacia una perspectiva de la innovación basada en los conocimientos. Uno de los principales partidarios de este acercamiento es Knight (1995).

La ciudad productora y de servicios

Esta destaca el predominio de los servicios, y el crecimiento rápido de servicios empresariales y de tipo FIRE en las ciudades de primer y segundo rango de la jerarquía urbana (Daniels, 1994; Bonamy y May, 1994). En los últimos años, la atención se ha centrado particularmente en los servicios avanzados de producción y en el papel que éstos desempeñan en la estrategia y organización de la vida corporativa, así como en la reestructuración de las actividades económicas (como asesores en las áreas de tecnología, organización o recursos humanos; como desarrolladores de sistemas, etc.; véase Moulaert y Tódtling, 1995). La imagen de la ciudad productora de servicios avanzados se asemeja bastante a la de la *ciudad informacional*.

La ciudad informacional

Este es el título de un conocido libro de Manuel Castells (1989), que describe la sociedad informacional a nivel urbano: el carácter penetrante del desarrollo informacional en el modo de desarrollo, la influencia de las tecnologías de la información sobre los sistemas y flujos de información, así como sobre la transformación de las relaciones entre capital y trabajo en la ciudad y sus suburbios. El criterio de Manuel Castells acerca de la «ciudad informacional» es bastante equilibrado; en cambio, la manera en la que la literatura ha aplicado el término resulta más bien cibernético.

La ciudad transaccional

En una terminología que se remonta a Gottmann (1961), este término no sólo designa la ciudad que está dotada de una importante red de servicios financieros y comerciales, de infraestructuras de transporte, información y comunicación — incluyendo, por tanto, los dos términos anteriores—, sino que hace también referencia a la «ciudad anfitriona», que facilita que se lleven a cabo transacciones debido a sus activos socioculturales, conexiones con redes políticas, científicas, culturales, etc., con alcance internacional (Gottmann, 1983).

La ciudad red

La ciudad red es una ciudad multinodal, o una conurbación de ciudades colindantes activamente conectadas, que debido a su proximidad pueden beneficiarse de las sinergias dinámicas del crecimiento interactivo por medio de la reciprocidad, el intercambio de conocimientos y la creatividad

inesperada. Estas consiguen también importantes economías de oportunidad, apoyadas por rápidos y fiables corredores de infraestructuras de transporte y comunicación» (Batten, 1995).

La ciudad global

El calificativo «global» hace referencia tanto a la influencia geográfica y como funcional, especialmente al poder económico de una ciudad. Las ciudades globales en general son ciudades donde hay una fuerte presencia de sedes de Corporaciones Transnacionales que operan en muchos continentes. Algunas tienen una especialización funcional (financiera, estructura de control de ciertas industrias manufactureras, etc.), aunque la mayoría manifiestan un alto grado de integridad, diversidad y complementariedad en sus funciones económicas, sociales, políticas y culturales. Su carácter geográfico y funcional las sitúa como núcleo de muchas redes internacionales (Lambooy, 1988; Sassen, 1994; Shachar, 1996). Obviamente, la ciudad global posee gran parte de las características de las figuras urbanas anteriores.

El problema de estos conceptos de grandes ciudades dinámicas diferentes, no es que no existen, sino que, en realidad, en la economía urbana ortodoxa suponen el modelo de la economía urbana actual. Sin embargo, su importancia estadística es parcial. En todo el mundo, sólo unas decenas de sociedades urbanas pueden denominarse globales. Las otras ciudades, sin embargo, aunque hacen referencia a las características quizás más innovadoras de las economías urbanas contemporáneas, dejan a un lado

los resultados de etapas anteriores del desarrollo urbano. Por lo tanto, el modelo ortodoxo basado en la combinación de estas figuras entra fácilmente en conflicto con las intenciones de sus autores, acabando por utilizar *las partes* de la realidad urbana socioeconómica *pars pro toto*.

El Cuadro n.º 1 resume este tipo de *pars pro toto*: señala cuáles son las dimensiones de las figuras urbanas citadas anteriormente que se mantienen en el «nuevo arquetipo urbano». Esta síntesis ahistórica y no institucional, refleja claramente en muchos sentidos la forma de pensar de la economía neoinstitucional y abandona el análisis llevado a cabo por los autores previamente citados.

2.2. Argumentos empíricos contra el nuevo arquetipo urbano

Cualquier observador atento de las dinámicas urbanas sabe que el «nuevo arquetipo urbano» del Cuadro n.º 1, sólo muestra algunas dimensiones de la realidad urbana. Una justificación parcial de esta visión sesgada del comportamiento socioeconómico en las ciudades es que los comportamientos y las actividades «nuevas» merecen probablemente más atención que las que han existido durante algún tiempo o incluso durante siglos. Hasta cierto punto, se podría justificar el sesgo empírico al que se acaba de hacer referencia. En cualquier caso, sea cual sea la importancia innovadora de lo «nuevo», siempre debe comprenderse bien su

Cuadro n.º 1. El nuevo arquetipo urbano: «la parte por el todo» en la vida económica urbana

El desarrollo de la ciudad multifuncional, grande y dinámica está impulsado por un fuerte comportamiento económico racional, gobernado por una serie de principios de intercambio y coordinación, ya sean éstos de naturaleza corporativa, de mercado o contractual. El comercio, la cooperación y la coordinación se realizan a través del intercambio de información y por medio de transacciones, tanto entre individuos como entre redes. Las redes se forman en y entre las ciudades. Sus principios directores son la conducta innovadora en la organización, y la tecnología. El comportamiento económico racional, es también uno de los fundamentos de la forma de gobierno urbana. Las instituciones innovadoras que fomentan un sistema económico justo, basado en contrataciones individuales y colectivas entre ciudadanos homogéneos, son las que forman el núcleo del nuevo sistema urbano de coordinación política.

relación con lo «antiguo» (Jacobs, 1961). Varias perspectivas teóricas —véase el apartado cuatro— permiten establecer tales relaciones. La perspectiva histórica que articula las etapas y formas de desarrollo urbano, sigue un esquema distinto (Goedman, 1978; Lipietz, 1977; Jones, 1990) al que plantea el arquetipo urbano:

1. Los servicios, y sobre todo los servicios avanzados, los valores de uso transaccionales por excelencia, sólo cubren una pequeña parte del empleo. En los países de la OCDE, por ejemplo, en 1990 la proporción de la población civil empleada en servicios financieros, seguros, inmuebles y servicios comerciales, se situaba entre el 4% y el 12%. Si se incluyen también los trabajos de este mismo tipo de las industrias manufactureras, y otros servicios, entonces esta cifra se dobla. En cuanto a los puestos de trabajo de los servicios empresariales, propiamente dichos, la mayoría están fuertemente concentrados en las capitales políticas y económicas de las regiones, y a menudo representan el 40% o 50% del empleo nacional en estas actividades (Moulaert y Tódtling, 1995). Esto significa que en las ciudades que se encuentran fuera de estas regiones, los servicios empresariales constituyen menos del 5-10% de la totalidad de empleo urbano, y, por consiguiente, difícilmente se pueden utilizar como únicos ejemplos representativos para el estudio de la organización económica en el territorio de estas ciudades;
2. Las ciudades globales sólo cubren una pequeña parte de la realidad económica. Muy pocos países contienen ciudades globales. La mayoría de las economías nacionales industrializadas presentan algunas de las funciones económicas globales típicas de las ciudades globales. Sin embargo, en países como los Países Bajos, Bélgica o incluso Alemania, estas funciones son compartidas entre varias ciudades grandes. En realidad, en casi todas las economías urbanas y regionales que sirven a mercados de su área geográfica, predominan funciones de alcance regional y nacional. Por lo tanto, extrapolar las características de las ciudades globales a otro tipo de ciudad supone un tema delicado;
3. Las dinámicas institucionales son más complejas que las transacciones, redes y la contratación colectiva sugeridas por el nuevo arquetipo urbano. Incluso cuando se limita al comportamiento relacionado con la organización económica, la obligada racionalidad económica adopta una amplia variedad de interpretaciones. Esto se debe al determinismo institucional, que depende fuertemente de la dinámica institucional en las ciudades y las regiones. Aunque es también una consecuencia de la osmosis entre los distintos tipos de racionalidad e irracionalidad que sirven de estímulo a la conducta humana;
4. Escuchando los discursos económicos contemporáneos sobre innovación urbana, se

tiene la impresión de que existen algunas fórmulas estratégicas válidas para todos los lugares. Sin embargo, la especificidad territorial determina las estrategias de innovación, y hace necesario que se definan estrategias específicas para lugares específicos (Cox, 1995). Por lo tanto, no es exagerado decir que una conducta innovadora exitosa tiene ingredientes locales explícitos; 5. La idea de la ciudad transaccional, es la búsqueda iterativa, pero finalmente exitosa, de un equilibrio entre agentes, actividades y flujos de valores de uso de distintas clases. Sin embargo, en realidad la socialización urbana parece más una frágil articulación de desequilibrios: entre actividades económicas, en la distribución de ingresos, en el mercado del trabajo, en las funciones de utilización del suelo, y entre los ámbitos económicos, sociales y de política espacial.

3. LA CIUDAD NEOINSTITUCIONAL

A pesar del escepticismo inicial frente al nuevo arquetipo urbano y sus bases teóricas, se necesita estudiar más de cerca la teoría económica neoinstitucional y su significado en el análisis de la organización económica de las ciudades. Existen, al menos, tres razones para ello. Primero, la teoría no es completamente igual al arquetipo: es propiamente instructiva. Segundo, hay muchas versiones de la economía neoinstitucional, desde el enfoque transaccional de Coase (1937) y Williamson (1975; 1985) hasta una

interpretación más amplia de la dinámica institucional de North (Eggertsson, 1990; Hodgson, 1993). Finalmente, las consecuencias espaciales de la economía neoinstitucional para la economía urbana, no se han resumido de manera aceptable nunca.

3.1. Los fundamentos de la economía neoinstitucional

Las nociones centrales de la economía neoinstitucional son las transacciones y los costes de la transacción, los derechos de propiedad y los contratos. Aunque los economistas neoinstitucionales no están realmente de acuerdo acerca de cómo se definen las instituciones y de cuál es, precisamente, la relación que tienen con las transacciones, la mayoría parece reconocer que «cuando es costoso llevar a cabo una transacción, las instituciones son importantes» (Coase, 1937). Los costes de transacción surgen por la complejidad y el dinamismo de los entornos y del precio de la información. Sin embargo, existen diferentes opiniones sobre cómo surgen las instituciones.

En esta presentación de la economía neoinstitucional, se sigue principalmente la interpretación de North (1990). Aunque menos conocido que Williamson, North es quizás el economista neoinstitucional que interpreta la dinámica institucional de forma más amplia. Por lo tanto, el diálogo entre su enfoque y la economía institucional/evolucionista debería resultar más sencillo y menos polarizado.

Eggertson, en su estudio de la economía neoinstitucional, define los costes de la transacción como «los costes

que surgen cuando los individuos intercambian los derechos de propiedad por activos económicos, obligando a respetar sus derechos exclusivos» (Eggertson, 1990: 14). Los conceptos de los costes de información y transacción son diferentes. Como defiende Eggertson, «una persona solitaria en una isla desierta encontrará costes de información mientras se ocupa de su «producción casera», pero un individuo aislado no se implicará en un intercambio y, por consiguiente, no tendrá costes de transacción (...). Cuando la información resulta costosa, diversas actividades relacionadas con el cambio de derechos de propiedad entre individuos ocasionan costes de transacción» (Eggertsson, 1990: 14). Los costes de transacción consisten en «los costes de medir los atributos valiosos de lo que se está cambiando y los costes de proteger los derechos, y respetar y controlar los acuerdos» (North, 1990: 27)².

La economía de los costes de transacción se basa en dos suposiciones acerca de la conducta humana. Primero, los seres humanos actúan sujetos a un fuerte aspecto racional; los conocimientos de las personas que toman las decisiones están profundamente limitados³. Esto

² En la interpretación de Williamson de los costes transaccionales: «Las transacciones pueden tener lugar a través de los mercados o dentro de las organizaciones. Que una transacción específica se asigne al mercado o a una organización, es una cuestión de minimización de costes» (Williamson, 1975; 1985; Douma and Shreuder, 1992: 102).

³ Williamson no emplea bien el concepto de Simón de la obligada racionalidad. El concepto de Simón de comportamiento satisfactorio no sólo se basa en la información limitada, sino también en la dificultad de llevar a cabo todos los cálculos necesarios para poder tomar decisiones racionales. Williamson pasa por alto éste último.

representa un problema en un entorno caracterizado por la incertidumbre y la complejidad. Segundo, los seres humanos a veces tienen comportamientos oportunistas. Estos dos aspectos particulares de la conducta humana destacan la importancia de la incertidumbre a la hora de explicar las acciones humanas. «Estas incertidumbres surgen como consecuencia, tanto de la complejidad de los problemas que se tienen que resolver, como del software para resolverlos» (North, 1990: 25). Debe considerarse el papel de las instituciones en este contexto, ya que se supone que éstas reducirán la incertidumbre implícita en la interacción humana:

«Las instituciones proporcionan la estructura para el cambio que (junto con la tecnología utilizada) determinará los costes de transacción y transformación. Depende de cómo resuelvan las instituciones los problemas de coordinación y producción, se determinan la motivación de los actores (su función de utilidad), la complejidad del entorno, y la capacidad de los actores para descifrar y ordenar el entorno (dimensión y aplicación)» (North, 1990: 34).

Estas observaciones constituyen la base de la explicación de North acerca del cambio institucional y de la existencia de diferencias considerables entre los sistemas económicos. Las instituciones necesarias para lograr cambios económicos, varían su grado de complejidad. North distingue entre restricciones informales, reglas formales e imposición por terceros. Las restricciones informales (como son los tabúes, las costumbres y las tradiciones) son parte de la cultura que subyace a la sociedad. Se componen de: (1) extensiones, elaboraciones y modificaciones de las reglas formales; (2) normas de

comportamiento socialmente sancionadas; y (3) pautas de conducta internamente. Destacan, especialmente, dos aspectos de las restricciones informales: el papel importante que desempeñan en la creciente evolución de las instituciones (la mayoría son crecientes cambios culturales); y que éstas se derivan de aspectos culturales: no cambian inmediatamente reaccionando a cambios en las reglas formales y ralentizando el proceso de cambio.

«Las reglas formales incluyen las reglas políticas (y jurídicas), las reglas económicas y los contratos». Las reglas políticas «definen la estructura jerárquica de la forma de gobierno, su estructura básica de decisiones, y las características explícitas de control de agenda». Las reglas económicas «definen los derechos de propiedad, es decir el conjunto de derechos de uso y los ingresos derivados de la propiedad o enajenación de un bien o recurso» (ibid.: 47). La imposición de una tercera parte implicaría, en principio, «una parte neutral capaz de hacer cumplir los acuerdos, sin costes, de manera que la parte infractora tuviese que compensar siempre a la parte perjudicada de forma que le resulte costoso violar los contratos». Esto supone el desarrollo del estado como fuerza coercitiva capaz de controlar los derechos de propiedad y el cumplimiento eficaz de los contratos (ibid.: 58-9).

North pretende articular una teoría de cambio institucional. Desde el punto de vista de la estructura urbana, esto hace que su teoría sea más relevante que la versión de Williamson sobre la economía institucional, en la que defiende que las

instituciones sólo se crean para reducir los costes transaccionales. North matiza este supuesto y ofrece una visión más amplia de la dinámica institucional — aunque aún limitada al sistema económico. Afirma que las instituciones se crean para reducir la incertidumbre típica del comportamiento humano. North reconoce que la historia influye en el cambio institucional. Éste depende de la trayectoria que se haya seguido, y que incluso a largo plazo, no siempre contribuye a una mayor eficiencia, como sostenían los economistas neoinstitucionales «puros». A su juicio, las reglas políticas predominan sobre las reglas económicas. Las instituciones cambian interactivamente; aunque North entiende el cambio institucional como un sistema mecánico: que se produce en sentido ascendente, generando resultados crecientes en los procesos institucionales de aprendizaje. Por consiguiente, simplifica la complejidad de las relaciones entre estructuras, instituciones y agentes.

3.2. La organización del espacio urbano neoinstitucional

La organización del espacio urbano neoinstitucional puede interpretarse en términos de una combinación de dinámicas de internalización-externalización como propone Williamson (1985) y del proceso institucional de aprendizaje de North (1990). La mejor manera de combinar ambas lógicas en un marco espacial, es utilizando la noción de economías de aglomeración (Hoover, 1948; Weber, 1929; Isard, 1956; Phelps, 1992; Moulaert y Djellal, 1995). Sin embargo, el enfoque de North resulta especialmente útil para aclarar algunas

de las dinámicas institucionales en el mercado inmobiliario urbano (Van der Krabben y Lambooy, 1994).

En los últimos años, la idea de economías de aglomeración ha experimentado una evolución importante. Gracias al debate acerca de los procesos de transacción e innovación, se le ha dado un contenido más amplio a este concepto (Phelps, 1992). En primer lugar, sus dimensiones cualitativas han recibido mucha más atención. El enfoque ha cambiado, pasando de efectos de escala a efectos de alcance (Goldstein y Gronberg, 1984) y de economías de localización a economías de urbanización (Lambooy, 1981; Moulaert y Djellal, 1995). En segundo lugar, sus implicaciones espaciales se han analizado mejor. De hecho, actualmente resulta mucho más sensato considerar «las aglomeraciones como redes de áreas muy extensas» (Moulaert y Gallouj, 1993).

Directa o indirectamente, la noción de aglomeraciones económicas urbanas se ha enriquecido gracias, en gran medida, a las teorías económicas neoinstitucionales. El análisis de los costes de la transacción de Williamson ayudó a evitar la lógica hooveriana de los costes de producción y distribución (Capellin, 1988). Fundamentalmente, a través de una explicación detallada de que la lógica organizacional de los agentes económicos está profundamente influenciada por el coste de adquisición de los activos más adecuados para sus operaciones, como consecuencia de su intensa racionalidad y oportunismo. Con la formulación de una teoría de cooperación económica «entre mercado y jerarquía», que pone su mayor énfasis en

los costes internos y externos, es decir, superando la incertidumbre acerca del futuro de las conexiones entre el sistema de producción y de distribución de una empresa, la aplicación de la teoría de Williamson restablece al menos una dimensión de las economías externas que generalmente se atribuyen a las aglomeraciones urbanas, y que por lo tanto se denominan economías de aglomeración. Un ejemplo, es el fácil acceso a la información, gracias a la presencia de una serie de agentes y activos en un sistema de información y comunicación relativamente bien organizado y espacialmente concentrado, en el que se combinan elementos de mecanismos de mercado y de cooperación en y entre empresas. Según esto, las aglomeraciones urbanas surgen y se desarrollan como los espacios adecuados para el intercambio comercial, constituyendo una organización flexible de empresas —abarcando las empresas red y las redes de empresas.

La economía neoinstitucional no sólo ha contribuido a la explicación de las relaciones transaccionales en las ciudades, también ha servido para reconsiderar las relaciones entre espacio y externalidades económicas tradicionalmente atribuidas, de forma casi exclusiva, a la concentración espacial, y especialmente a la concentración urbana. La organización de redes refleja la preocupación por controlar los costes transaccionales del espacio, y puede surgir en diferentes órdenes espaciales (Camagni, 1993). Actualmente, muchos de los efectos de la reducción de costes transaccionales que produce la concentración urbana sólo se pueden explicar por las configuraciones

interurbanas adoptadas por la división espacial de trabajo de los principales agentes urbanos (Moulaert y Djellal, 1995). Muchas ventajas localmente específicas, se generan combinando las capacidades locales con los recursos globalmente disponibles. Esta nueva percepción ha contribuido al resurgimiento del debate acerca de la «proximidad», tal y como se detalla a continuación: la proximidad y la cooperación económica especializada, no son ya conceptos inseparables sino que deben ser considerados en un contexto más amplio de redes que afectan a áreas más extensas, dentro de las cuales evolucionan las economías urbanas.

La economía neoinstitucional no sólo ha contribuido a una mejor comprensión de la organización de las relaciones de los agentes económicos en y entre las ciudades, sino que ha presentado la ciudad como el entorno adecuado para adquirir, producir y compartir conocimientos. La visión de North de la innovación y el aprendizaje institucional es compatible en cierto sentido con el papel de las ciudades y de los gobiernos urbanos en la innovación socioeconómica. La ciudad del conocimiento sólo tendrá éxito si se introducen instituciones innovadoras apropiadas. En la lectura contemporánea de la aglomeración económica, el papel de estas instituciones aparece explícito (véase por ejemplo Knight, 1995).

La versión de North de la economía neoinstitucional resulta también relativamente instructiva, en lo referente al funcionamiento del mercado de suelo urbano e inmobiliario. La explicación de North sobre el crecimiento de las

instituciones para controlar la incertidumbre y el comportamiento oportunista de los agentes, aclara por qué eran necesarias las regulaciones nacionales para gestionar la interacción entre la oferta y la demanda en los mercados de propiedad, la explotación de terrenos, las corporaciones inmobiliarias, etc. Sin embargo, existen dos inconvenientes importantes que limitan el impacto de este enfoque. En primer lugar, North hace referencia sobre todo a sistemas institucionales nacionales, así que la aplicación de su teoría a nivel local se basa en una mera extrapolación. En segundo, su lectura acerca de la dinámica institucional sigue siendo demasiado instrumentalista y voluntarista (persigue la consecución de unos objetivos concretos), mientras que, en realidad, muchas instituciones crecen, sencillamente, por el comportamiento espontáneo de los agentes de mercados inmobiliarios (Leontidou, 1990).

Resumiendo, la ciudad económica neoinstitucional es, sobre todo, una ciudad donde se tienen en cuenta mucho más el intercambio y la cooperación, el aprendizaje y la innovación, que la ingeniería, la producción, la consolidación y la supervivencia. En este sentido, ofrece un importante complemento a la ciudad industrial, basada en la coordinación de divisiones manufactureras y de complejos industriales (Scott, 1988). Sin embargo, su concepción de la dinámica institucional desde el punto de vista de mercados, jerarquías y autoridades (estatales) es demasiado sencilla, y cubre sólo una parte de la complejidad de la organización económica en la ciudad. Además, es *metafísica* en el sentido original del término: es especialmente instructiva en

actividades y organizaciones económicas basadas en el conocimiento, pero no supera los supuestos de la conducta económica racional.

4. LA CIUDAD INSTITUCIONAL

La expresión «ciudad institucional» hace referencia a una ciudad cuya organización económica se explica en base a la teoría económica institucional. En este enfoque pueden presentarse dos ambigüedades. En primer lugar, el término economía institucional tiene varios significados. Algunos autores entienden como parte de ésta, la teoría transaccional neoinstitucional, o incluso la teoría de la elección pública y del agente principal. Otros, como Commons y Veblen, limitan la economía institucional a cambios basados en el antiguo institucionalismo, sobre todo el de los EE.UU. (véanse Hodgson, 1988; 1993; Moulaert, 1987). Otros en cambio, identifican la economía institucional con la evolucionista (Hodgson, 1988: 13)⁴. La única manera de superar este problema conceptual es definiendo cuidadosamente lo que queremos decir con teoría institucional. En segundo lugar, no existe una literatura propiamente dicha sobre las consecuencias de la economía institucional en el análisis de la organización económica de las ciudades. Sin embargo, la literatura acerca del desarrollo económico local y los sistemas

⁴ Algunos autores tienden a identificar el «viejo» institucionalismo, con la economía evolucionista. Esto no es del todo adecuado, para uno de los principales representantes del viejo institucionalismo, John Commons. A John Commons no se le puede considerar un evolucionista en el sentido posdarwinista.

de gobierno (Colletis *et al.*, 1990), los sistemas de innovación regionales (Abdelmalki *et al.*, 1992) y sobre la reestructuración económica de las economías urbanas (Harloe, *et al.*, 1990) se apropia de forma significativa de la teoría institucional, y especialmente de la economía evolucionista y la teoría de regulación. Por lo tanto, se puede considerar que la teorización de la organización económica desde el punto de vista institucional constituye el siguiente paso lógico en el análisis urbano contemporáneo.

4.1. Características de un enfoque institucional

La economía institucional se desarrolla como respuesta a la incapacidad de la economía ortodoxa de ocuparse del carácter social de las relaciones económicas, la heterogeneidad de las actividades económicas y la complejidad de la regulación y coordinación económica (Hodgson, 1988). Esto fue tan cierto en los años 30, frente al crecimiento de la economía neoclásica, como lo es hoy día en contra de las distintas corrientes de economía neoclásica y neoinstitucional. A pesar de este planteamiento «in negativum», la economía neoinstitucional no surge como un complemento a las debilidades de la ortodoxia, sino como una agrupación coherente de contribuciones teóricas diferentes que cubren distintos elementos de la dinámica reguladora socioeconómica (Moulaert, 1987).

En general, la economía institucional considera a los participantes de la economía como seres humanos, y a la

socioeconomía como un sistema. A diferencia de la economía ortodoxa, y de la neoinstitucional, «las relaciones sociales, las decisiones y las acciones en la producción e intercambio», «la tecnología en relación con la producción, etc.» y «los gustos y preferencias individuales» se consideran partes endógenas de este sistema (Hodgson, 1988). Esto implica una serie de importantes consecuencias: los gustos y las preferencias dejan de estar determinadas por el sistema económico, sino que se forman en él, e influyen en su evolución; el desarrollo de la tecnología y la dinámica organizacional son parte del este proceso; la dinámica institucional llega a ser considerablemente más compleja y realista. La coordinación económica en términos de autoridad económica dentro de o fuera de la empresa, y el intercambio transaccional dentro de o fuera de la empresa, son reemplazados por una interpretación mucho más amplia en la que se combina la diversidad de los mundos de la producción con la diversidad de los sistemas de gobierno (Salais y Storper, 1993). En consecuencia la noción de instituciones se ve ampliada: los mercados, los contratos y las autoridades que facilitan o dificultan las transacciones se integran dentro de un enfoque histórico que se ocupa menos del «por qué deberían» desarrollarse las organizaciones económicas y más del «cómo y por qué» se desarrollan. El cambio de una interpretación normativa a una analítica, y de una estática a una histórica, de la dinámica organizacional tiene por lo tanto importantes consecuencias para la teoría y metodología institucional. En primer lugar, las hipótesis de comportamiento económico racional de los agentes que

subyacen de la economía ortodoxa, son reemplazadas por hipótesis mixtas de racionalidad e irracionalidad. La conducta individual, intencionada o no, es inherente a los procesos sociales. Esto necesariamente, significa que el individualismo metodológico de las economías neoclásicas y neoinstitucionales debería dar paso al colectivismo metodológico. Ello supone que el comportamiento colectivo no es únicamente la suma de (los resultados de) los comportamientos de los individuos que siguen unos principios bien definidos de racionalidad, sino que es el comportamiento de los individuos, grupos y las instituciones que forman parte de un sistema social, con determinismos estructurales e institucionales así como con una diversidad de pautas de conducta (Hodgson, 1988).

Sin embargo, existen diferentes aproximaciones en las corrientes de la teoría institucional. Haciendo referencia, al menos, a tres de las escuelas más significativas deben considerarse, sin embargo, elementos de todas ellas, especialmente de la teoría evolucionista y regulacionista.

Las investigaciones institucionales más cercanas al viejo institucionalismo anglosajón, se inspiran profundamente en la visión contractual, típica de la escuela de Wisconsin (Commons, 1934; Moulaert, 1987: 316). Aunque hay una clara sensibilización por los procesos históricos de explotación y desigualdad, la fuerte creencia normativa de negociación y contratación conduce a un mundo económico en el que, tanto ahora como en el futuro, las anomalías se solucionarán a través del trato colectivo. Esta actitud está particularmente presente en la teoría de la contratación de trabajo (Salais, 1990).

La economía evolucionista enfatiza la complejidad de los sistemas de formación de preferencias y de los sistemas cognitivos. Su contribución principal ha sido el análisis de los procesos tecnológicos y organizativos a nivel de empresa y de sectores, desde un punto de vista neodarwinista (Dosi, 1988; Nelson y Winter, 1982). De alguna manera, recalcan mucho la relación entre los aspectos cognitivos y físicos del mundo de producción. Sin embargo, analiza la dinámica institucional en estrecha relación con los procesos de innovación, y por lo tanto tiende a entenderse de forma instrumentalista (instituciones que promocionan la innovación, controlan la incertidumbre, etc.). Uno de los precursores de la economía evolucionista es Veblen, que pertenece a la tradición del «antiguo» institucionalismo norteamericano. Sin embargo, el «antiguo» institucionalismo no puede identificarse con el evolucionismo.

Una tercera corriente de la economía institucional, es la que se conoce como la teoría de la regulación. Ha sido, principalmente, esta teoría la que ha conservado el vínculo con las bases de las economías radicales y poskeynesianas (Boyer, 1987). Por lo tanto, es más realista que las corrientes anteriores a la hora de tratar temas de relaciones de poder, desigualdad social y dinámica política.

4.2. Una crítica institucional de la ciudad neoinstitucional

Una crítica institucional de la ciudad neoinstitucional no sólo supone sustituir los típicos agentes y relaciones

neoinstitucionales por agentes e instituciones completamente nuevos, también supone tener en cuenta las implicaciones geográficas.

El enfoque de los sistemas históricos asociados al institucionalismo cuenta con diversos agentes económicos. Esta diversidad se pone de manifiesto en la variedad de actividades económicas de fabricación y de servicios, en las diferentes funcionalidades de las instituciones económicas reguladoras, y en los coexistentes y continuos conflictos entre lógicas que obedecen a distintas racionalidades. Las actividades económicas contemporáneas crecen sobre la base del desarrollo urbano anterior, y se adaptan a los prerrequisitos de los nuevos modos de producción (Moulaert, 1995; Moulaert y Leontidou, 1995). Las redes urbanas e interurbanas organizadas que responden a ejemplos de coordinación racional y que ocupan un espacio ajustado a sus necesidades, son sustituidas por agentes únicos o asociados que cubren un conjunto de áreas funcionales y no funcionales, y de lugares aislados frecuentemente deshabitados o abandonados. A diferencia de la ciudad neoinstitucional, la ciudad institucional está llena de contradicciones en cuanto a intereses y comportamientos; las instituciones van mucho más allá del exclusivo interés de coordinación económica basada en criterios de eficacia para favorecer la distribución en el mercado.

Esta diversidad de categorías cuestiona la idea de la economía urbana innovadora, científica, basada en conocimientos, informacional y transaccional. Si bien la innovación desempeña un papel útil en la mayoría de

las actividades económicas, significa algo completamente diferente en cada caso. Compárense por ejemplo actividades como la reparación de calzado, restaurantes chinos o la asesoría de la gestión estratégica.

La información debe estar categorizada según su funcionalidad, que dependerá de la naturaleza de la actividad, su organización e instituciones asociadas. Distintas clases de información no sólo requieren distintas formas técnicas de tratamiento y transmisión, sino también distintos marcos institucionales.

Esto último puede que suponga la cuestión institucional más importante de la versión williamsoniana de la economía neoinstitucional: la economía de costes transaccionales, es probablemente de especial interés para estudiar la asignación de determinados activos y el diseño de organizaciones eficientes en entornos no turbulentos y sencillos. Pero a pesar del análisis detallado de unas ventajas comerciales determinadas, las consecuencias transaccionales se definen exclusivamente en términos de la especificidad del objeto, al margen de la dinámica interna institucional de los «mundos de producción». Según Salais y Storper (1993: 353), para la economía neoinstitucional la diversidad de objetos es un determinante esencial de la vida económica, mientras que la acción económica de las personas tiene menor importancia. Cada clase de activo (como tiene una existencia objetiva) crea un conjunto concreto de problemas sobre los que actuar, una forma específica de fracaso comercial y de credibilidad, así como de comportamiento oportunista; *al mismo tiempo, ofrece un método para*

adaptar las instituciones de manera que contribuyan a la solución del dilema presentado por la «imperfección humana». Desde luego, este enfoque de la diversidad institucional es un caso extremo de determinismo objetivo, que olvida por completo el proceso de producción y su regulación.

En lo referente a los mercados inmobiliarios, ya se ha indicado que la economía neoinstitucional de North es útil para identificar la lógica institucional que hay detrás de las leyes, las regulaciones y los agentes públicos que interfieren en estos mercados. Pero ésta sigue siendo una teoría que persigue el equilibrio entre distintos tipos de oferta y demanda de usos funcionales, suelo y propiedad. No ayuda a explicar la dinámica de segmentación en base a criterios sociales y características de utilización del suelo.

Resumiendo, a través de una crítica de las instituciones se puede aislar la asimetría de la ciudad neoinstitucional presentada en el tercer apartado (Cuadro n.º 2). La ciudad neoinstitucional es una ciudad sin procesos de producción. Sus ciudadanos son agentes cibernéticos y transaccionales, y las instituciones públicas/ privadas sólo controlan la incertidumbre. El suelo y los inmuebles únicamente se comercializan y aseguran: no se usan, transforman o abandonan. Se dan por sentados los equilibrios de larga o media duración en los mercados inmobiliarios. Las relaciones están limitadas por las jerarquías corporativas, el intercambio comercial, las formas contractuales de cooperación y respeto a las leyes y reglas decididas por las instituciones autoritarias, creadas sobre una base contractual entre agentes

Cuadro n.º 2. **Caracterización de las ciudades neoinstitucionales e institucionales**

La ciudad neoinstitucional

El desarrollo de la economía urbana se rige por el comportamiento económico racional. Intercambio, cooperación y coordinación se llevan a cabo a través del intercambio de información y de las transacciones relacionadas con los individuos y con las redes. Las redes se constituyen en y entre ciudades.

El comportamiento económico racional constreñido depende también de la forma de gobierno urbana. Las instituciones que forman el núcleo del nuevo sistema urbano de coordinación política, son las instituciones innovadoras que fomentan la decencia económica y que se basan en la contratación individual y colectiva entre sujetos iguales.

La ciudad neoinstitucional es una ciudad sin procesos de producción. Sus ciudadanos son agentes transaccionales y cibernéticos, y las instituciones públicas/privadas controlan la incertidumbre. El suelo y los bienes raíces únicamente se comercian y aseguran: no se usan, transforman o abandonan. Se dan por sentados los equilibrios de larga o media duración en los mercados de los bienes raíces. Las relaciones están limitadas a las jerarquías corporativas, el intercambio comercial, las formas contractuales de cooperación y respeto a las leyes y reglas decididas por las instituciones autoritarias, creadas sobre una base contractual entre agentes individuales. Respecto a la organización espacial, la ciudad neoinstitucional es una red de agentes económicos que ocupan lugares, comercian, negocian y contratan entre sí, no dejando de utilizar ningún terreno urbano. La diferenciación dentro de la ciudad se explica por la diferencia «objetiva» entre los valores de uso tramitados y por las diferencias históricas entre las instituciones.

La ciudad institucional

En la ciudad institucional, se considera el sistema socioeconómico en su conjunto; esto significa que la realidad (física, biológica, social) y las dinámicas estructurales e institucionales interactúan entre sí. Los agentes humanos desempeñan un papel activo en la dinámica institucional, y también la determinan. Mundos «diferentes» interactúan entre sí. Para la organización económica, esto supone que la dinámica institucional interactúa con «los mundos de producción» y que el comportamiento innovador tiene relación con la creatividad institucional.

La regulación política no puede seguir considerándose como instrumentalista, sino como interacción recíproca entre ámbitos de regulación e instituciones reguladoras, reglas y prácticas.

Desde un punto de vista espacial, hay muchísima más variedad y desequilibrio de flujos y redes de comercio, transacción y comunicación que lo que predica la neoinstitucional. La continua relación estresante entre «mundos de la producción» y dinámica institucional, por un lado, y la fuerte interacción entre la vida económica, política y sociocultural, por el otro, conducen a una variedad de formas urbanas, de uso del suelo e inmuebles. La regla es el desequilibrio en el mercado de bienes inmuebles.

Las diferentes corrientes de la tradición institucional, hacen énfasis a distintos aspectos:

La ciudad evolucionista

- * *Organización innovadora y que aprende, diseñada con una estructura competente y con una política firme endógena a la organización corporativa*
- * *Ciudad como sistema social de innovación*

La ciudad regulacionista

- * *La dinámica reguladora se extiende a través de diferentes subsistemas; socialización formal e informal de los agentes*
- * *Relaciones de poder en todos los subsistemas urbanos, con gran énfasis en el proceso e intercambio laboral*

individuales. Respecto a la organización espacial, la ciudad neoinstitucional es una red de agentes económicos que ocupan lugares, comercian, negocian y contratan entre sí, utilizando todo el espacio urbano. La diferenciación dentro de la ciudad se explica por la diferencia «objetiva» entre los valores de uso tramitados y por las diferencias históricas entre las instituciones. ... Éstas, sin embargo, siguen siendo una caja negra, y los valores que en realidad se intercambian suelen pertenecer al ámbito de los productos contemporáneos de alta tecnología y servicios profesionales.

4.3. La ciudad evolucionista

Uno de los rasgos más llamativos de la ciudad neoinstitucional es la ausencia de sistemas de producción. Tal y como explicaban Salais y Storper, en la economía neoinstitucional, el mundo de la búsqueda de activos específicos para controlar la incertidumbre no encuentra su paralelo en los mundos de los sistemas de producción. Es probable que este fuera el motivo principal por el que el acercamiento evolutivo a la «resolución de problemas» podía considerarse como complementario a la consideración de Williamson acerca de que las empresas funcionan como economizadoras sobre los costes transaccionales (Dosi y Marengo, 1994: 165).

El principal modelo de la economía evolucionista contemporánea es el del agente que aprende (fundamentalmente la empresa aprendiz) involucrado en un proceso de innovación tecnológica y organizativa en un mundo de incertidumbre. Originalmente, el término

«economía evolucionista» hace referencia a paralelismos con la teoría evolucionista darwiniana, cuyos principios fundamentales se pueden resumir en tres puntos. En primer lugar, la variación de los componentes de una población debe ser inherente al sistema. Sin variación, la selección natural no puede actuar. Segundo, debe existir y actuar un principio de herencia o de continuidad. En tercer lugar, la propia selección natural actúa «bien porque unos organismos mejor adaptados producen una prole cada vez más numerosa, o bien porque las variaciones o combinaciones de los genes que se han conservado son los que aportan ventajas a la lucha por la supervivencia» (Hodgson, 1994: 21). Hasta dónde se puede llevar la analogía entre la teoría económica evolucionista y la biología evolucionista varía radicalmente según el autor, se pueden encontrar planteamientos que van desde la igualdad de enfoque entre la teoría evolucionista social y biológica, hasta la conservación de los principios fundamentales (selección, adaptación, aprendizaje, progreso) en una teoría esencialmente social (Dosi y Marengo, 1994).

El modelo de la empresa innovadora que aprende es el aspecto de la economía evolucionista mejor desarrollado. Es el modelo del resolutor de problemas, que utiliza capacidades externas e internas para hacer frente a las oportunidades y restricciones que surgen en el desarrollo de la empresa. La cuestión no es optimizar el comportamiento de la empresa en el sentido neoclásico o neoinstitucional, sino actuar racionalmente usando las capacidades disponibles, en un entorno cuya incertidumbre sólo se puede

controlar por medio de procesos de aprendizaje. Utilizando las nociones del paradigma tecnológico y su trayectoria, se puede hacer una distinción entre el progreso tecnológico normal y la forma de implementarlo en los sectores y las empresas (Dosi, 1988, Dosi y Orseniggo, 1988; Freeman y Peres, 1988). En contribuciones más recientes se ha analizado más detenidamente (Dosi y Marengo, 1994; Coriat y Dosi, 1995) el papel de la dinámica organizativa corporativa como caso particular del proceso de aprendizaje y resolución de problemas. «En general los miembros de una organización tendrán diferentes ideas del entorno que tienen delante. Esta multiplicidad de representaciones requiere la implementación de unos mecanismos que reconcilien los conflictos vigentes o potenciales» (Dosi y Marengo, 1994: 167). Estos dos autores argumentan que estos mecanismos se pueden observar desde, al menos, dos perspectivas: una «cognoscitiva», que requiere una base común de conocimientos, una representación común del entorno incierto; y otra «política», que hace referencia a «los procedimientos que definen y rigen las relaciones jerárquicas en la organización». Pero, sin embargo, ambas perspectivas están íntimamente ligadas, «los aspectos cognitivos y políticos de los mecanismos de coordinación están íntimamente interconectados y no pueden distinguirse: las relaciones que configuran la base organizativa de los conocimientos son las mismas que las que definen la estructura jerárquica de la organización» (*ibid*: 167).

Si se compara la respuesta institucional que ofrecen los evolucionistas a la

incertidumbre con la respuesta que ofrece North, a quien se considera un neoinstitucionalista «avanzado», resulta claro que como consecuencia de vincular las estrategias organizativas como requisito previo para la resolución de problemas, recogiendo información en sus distintas formas, la idea creciente de crear instituciones queda totalmente anulada por el principio de aprendizaje institucional, lo que implica el intercambio flexible de información con el entorno y la creatividad en la adaptación institucional.

Debido a sus lazos intrínsecos con la teoría de la micrororganización, la aplicación de la teoría evolucionista a las ciudades y a los sistemas de ciudad no es natural. Sin embargo, las nociones del paradigma tecnológico, la trayectoria tecnológica y los sistemas nacionales de innovación (Freeman y Pérez, 1988) se han aplicado al ámbito regional (Aydalot, 1986; Abdelmalki *et al.*, 1992; Moulaert *et al.*, 1993). Estas aplicaciones han mostrado la posibilidad de analizar las instituciones que, positiva o negativamente, catalizan los procesos de innovación regionales. Al mismo tiempo, la influencia evolucionista ha mejorado el análisis de los aspectos funcionales y espaciales de la organización en red entre las empresas (Perrin, 1991). Aunque hasta el momento parece inexistente, las aplicaciones para estudiar la organización económica de las ciudades supondrían un auténtico paso adelante en este sentido. No sólo quedaría anulada la perspectiva neoinstitucionalista de las empresas con una conducta dirigida a la resolución de problemas y que se implican en distintos tipos y etapas del proceso de innovación, sino que también el aprendizaje

organizativo, con su dimensión tanto cognoscitiva como política, haría que la «ciudad sim» de las instituciones económicas urbanas y supraurbanas cobrara más realidad. A diferencia de las extrapolaciones neoinstitucionales, la diferenciación de las formas urbanas no sólo se atribuiría a los criterios objetivos de los activos intercambiados y los estímulos de control, sino también a las trayectorias específicas de la organización de los procesos de producción, innovación y aprendizaje de/entre los agentes económicos y no económicos.

4.4. La ciudad regulacionista

La revocación de la ciudad neoinstitucional no se detiene con los evolucionistas. La teoría evolucionista sigue sujeta, al menos, a dos factores. En primer lugar, todavía existe un paralelismo demasiado obvio con la teoría biológica de la evolución, que atribuye un significado distinto a la selección/adaptación y ruptura/ crisis, al que proporciona la mayoría de la teoría institucional contemporánea sociológica. El principio de selección/adaptación pone demasiado énfasis en los «ganadores», las empresas exitosas o relativamente exitosas. En este sentido, la sombra del comportamiento económico racional sigue predominando demasiado, y no se considera el comportamiento de otras empresas menos innovadoras, o conservadoras, ni a nivel individual ni en cuanto a su relación con la estructura socioeconómica. Por lo tanto, la teoría evolucionista no resulta aún demasiado preparada para analizar los agentes «no adaptados» o «excluidos en términos

socioeconómicos» que, según los datos estadísticos sobre los beneficios, los fracasos comerciales, la distribución de los ingresos, los ciudadanos inmersos en la pobreza, etc., componen buena parte del panorama económico urbano. Además, y en el mismo sentido, la ruptura, la automarginación, y los cambios contraevolutivos (¿revolucionarios?) se consideran parte de la evolución hacia el éxito, y no un proceso de conducta o aprendizaje con un resultado distinto.

En segundo lugar, la economía evolucionista no trata el proceso de trabajo y relaciones laborales (ni retributivas). Esto supone, desde luego, un defecto importante para una teoría que debe instruir acerca de la dinámica institucional de una sociedad en la que estas relaciones tienen un papel importante, e incluso se consideran como fuerza motriz para la dinámica social y el progreso de las teorías radicales y sociológicas. Si se desea analizar debidamente la dinámica institucional socioeconómica en el ámbito urbano, las relaciones laborales y la reproducción de la mano de obra deben estar presentes en el marco teórico.

Estos dos argumentos son los que han conducido a la ciudad regulacionista o a la lectura de la regulación socioeconómica en la sociedad urbana, desde el punto de vista de la teoría francesa de la regulación. De todas las teorías económicas institucionales citadas, ésta es la más estructural, ya que reconoce los límites de la regulación económica instrumentalista, y la necesidad de definir un mundo mucho más amplio de la dinámica reguladora que interfiere con el espacio urbano local (Moulaert, 1955). Para identificar la

dinámica reguladora a nivel local, se hace una distinción entre la regulación económica y no económica, entre la del estado y la que no lo es, y entre la socialización o regulación informal y formal. Esto es asumir que la regulación se define de manera no funcionalista y no economicista, como en los procesos de socialización y sus resultados que codifican la conducta individual y colectiva en los subsistemas de la sociedad urbana. Desde este punto de vista, el modelo instrumentalista de regulación con uno o varios agentes (p.ej. agentes «del estado») que regulan (p.ej. grupos de ciudadanos, empresas, sindicatos) aplicando determinadas leyes y reglas políticas establecidas por la burocracia estatal, sólo es un caso especial de regulación. La lista de formas reguladoras que muestra el Cuadro n.º 3, no pretende ser una reproducción exhaustiva de las mismas, sino que pretende demostrar la complejidad de la dinámica reguladora. Para conseguir elaborar este cuadro, se empezó utilizando elementos de Peck y Tickell (1992), que explican como la regulación económica que influye en el ámbito local, tiene lugar a distintos niveles espaciales. Aunque estos autores no los explotan, estos elementos ofrecen la oportunidad de extender el argumento a formas de regulación no económicas e informales.

En la interpretación de regulación económica de Peck y Tickell se subestima el papel de la sociedad civil y de los hogares, no se tiene en cuenta como etapa de la dinámica reguladora. Es una lástima, porque muchas veces es a partir de esto, de donde puede arrancar un discurso sobre la informalidad y las

actividades económicas informales y la regulación no económica: el hogar y la familia como entornos más adecuados para la reciprocidad y las relaciones asociativas; la sociedad civil como escenario principal donde pueden surgir movimientos reivindicativos espontáneos. Otro problema de este enfoque es que no refleja suficientemente la desigualdad de poder entre los agentes implicados en la dinámica reguladora. Las regulaciones son muchas veces el resultado de la dominación de un grupo sobre otro; la conducta reguladora (el establecimiento de leyes y normas, la penalización y los incentivos, etc.) en diferentes subsistemas de la sociedad constituye frecuentemente el reflejo de la desigualdad de poder y recursos. Los movimientos compensatorios a menudo «se vuelven informales», ya que las estructuras de socialización formales están completamente congestionadas por las instituciones socioeconómicas y las políticas tradicionales dominantes. Por lo tanto, los movimientos populares, las iniciativas económicas informales y alternativas, y los nuevos partidos políticos constituyen muchas veces las fuerzas más creativas para la reestructuración socioeconómica en el ámbito local.

En el Cuadro n.º 3, se ha intentado incluir las relaciones informales y de poder en la dinámica reguladora de la sociedad local. Sin embargo, el término «actividad informal» sigue resultando en cierto modo ambiguo: puede significar escaparse del control del estado o evitar la regulación del mercado, o incluso las dos cosas. También son posibles otras caracterizaciones de las actividades informales (Mingione, 1991: 8); éstas

Cuadro n.º 3. Ejemplos de regulación informal e informal que afecta la vida económica en los sistemas urbanos

<i>Tipo de Regulación</i> Subsistema/ Institución	<i>Regulación económica:</i> formal	<i>Regulación económica:</i> informal	<i>Regulación no económica:</i> formal	<i>Regulación no económica:</i> informal
Mercados producto/factor	Normalización de calidad Leyes de Competencia (estado) Horarios comerciales (gobierno local)	Relaciones recíprocas de subcontratación	Normas de protección de salud y seguridad	Intercambio cultural entre directivos actuando en los mercados
Organización de sectores (enfocada particularmente en el sector de la construcción)	Derechos de propiedad tecnológica Legislación anti-trust (estado)	Redes informales de tecnología, gestión Subcontratación informal entre empresas	Regulaciones de control del nivel de contaminación (gobierno regional o local)	Presión política a distintos niveles espaciales
Organización de procesos laborales/ bolsa de trabajo	Legislación laboral Instituciones del mercado de trabajo Jerarquías de trabajo	Mano de obra parcial en la economía negra Empleo sin contratación Trabajo doméstico no declarado	Regulación de las condiciones de trabajo (estado/ región)	Asociaciones socioculturales informales de trabajadores
Economía doméstica	Leyes escolares Programas de educación oficiales Leyes sobre el matrimonio	Empleo doméstico de niños División sexual de trabajo	Protección legal de menores Protección de derechos de parejas	Costumbres religiosas y culturales Organización del tiempo de ocio
Vivienda	Mercado de la vivienda (estado) Mercado hipotecario Regulaciones acerca de división por zonas (locales)	Tenencia compartida Tenencia ilegal Actividades de construcción informales	Regulaciones y control de la sanidad y la seguridad	Legalización o renovación de arrendamientos
Sistema educativo	Leyes, programas Administración del sistema educativo	Asociaciones de padres para recaudación de fondos (los amigos de ...)	Organización de reciclaje y promoción del profesorado	Actividades tipo clubes: organización de eventos socioculturales, etc.
Instituciones políticas	El conjunto de regulación económica estatal (todos los niveles espaciales)	Grupos de presión informales sobre asuntos económicos	Sistema de votación Organización de entidades municipales, etc.	Grupos de presión informales sobre asuntos no económicos
Agencias de planificación	Agencias estatales o de mercado, o desarrollo económico local	Iniciativas de base para el desarrollo económico local	Creación de formas legales que fomentan la emancipación local	Movilización sobre asuntos no económicos, o al menos no exclusivamente
Movimientos de protesta	Interferencia con diferentes formas de regulación. Ejemplos: negociación sobre condiciones de trabajo, regulaciones ecológicas, política local de inversión, relaciones de género, etc.			

aparecen cuando se debaten los subsistemas concretos de la sociedad urbana; o cuando se detallan empíricamente determinadas zonas. Las relaciones de poder se articulan con subsistemas diferentes. Representan el dominio de una clase de agentes sobre otros; o corresponden a la insurrección de poderes compensatorios, movimientos de resistencia y de cambio. *A priori*, sin verificación empírica, no se puede pronosticar si la regulación informal o la regulación económica incorporarían más opresión que la regulación formal o no económica, respectivamente. Relaciones formales de subcontratación en el sector de la construcción, por ejemplo, es decir, confirmadas por un acuerdo formal entre el contratista y el contratado, pueden ser más explotadoras para el subcontratista que las relaciones de subcontratación acordadas de manera recíproca en la economía negra; y la discriminación cultural puede resultar más alienadora para las minorías étnicas que el hecho de que se les pague un salario de subsistencia. De la misma manera, los movimientos populares de la sociedad local basados en cuestiones de género, ecología o de orientación cultural, pueden llegar a ser más efectivos para controlar la relación entre salario y trabajo, que los sindicatos corporativos, etc. (véase, por ejemplo, Fisher y King, 1993).

5. LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA URBANA Y LA TEORÍA INSTITUCIONAL: UNA PROSPECCIÓN

El Cuadro n.º 4 agrupa diferentes teorías (neo)institucionales, y su contribución efectiva o potencial al

análisis de la organización económica de las ciudades y sus redes. Las áreas más oscuras señalan el trabajo teórico que en buena parte queda por hacer. En primer lugar, una combinación del antiguo institucionalismo y de la teoría de regulación puede contribuir a una teoría enriquecida de la dinámica institucional en la organización económica de las ciudades. Haciendo una breve referencia al giro que experimentó el análisis urbano en Francia y en algún que otro país europeo (Topalov, 1989), se puede plantear que lo que la teoría urbana necesita actualmente es una síntesis entre el análisis estructural de los 60 y 70, la planificación pragmática de la segunda mitad de los 70 y 80, y el resurgimiento institucional de finales de los 80 y 90. Dicha síntesis aprovecharía los enfoques históricos del pensamiento de ambas escuelas, la visión sistemática de la dinámica social así como el profundo respeto por la convalidación empírica. Al mismo tiempo, la síntesis se beneficiaría del particular enfoque de cada escuela: los sistemas en que se basa la aproximación hacia una conducta económica e innovadora, aspecto máspreciado de la economía evolucionista contemporánea; y de la dinámica reguladora a nivel local, que en los últimos años ha llegado a ser de gran importancia en la teoría de la regulación.

En lo que se refiere a la organización económica de las ciudades, el modelo red de toma racional de decisiones económicas, de cooperación y de coordinación, defendido por los neoinstitucionalistas, es reemplazado por un modelo que implica diferentes instituciones con lógicas en parte opuestas, poderes desiguales y unas relaciones mutuas fuertes. Cuando

Cuadro n.º 4. **Categorías económicas y dinámicas institucionales: contribuciones de diferentes teorías (neo) institucionales al análisis de la organización económica en la ciudad**

Dinámicas institucionales	Transacciones	Instituciones con autoridad enfrentándose a la incertidumbre	Relaciones sociales y preferencias endógenas a la organización corporativa	Estructuras competentes y políticas firmes endógenas a la organización corporativa	Relaciones de poder en las dinámicas institucionales	Instituciones formales e informales	Determinación recíproca entre estructuras, instituciones y agencias- Racionalidades mixtas
Categorías económicas							
Jerarquía corporativa	Williamson	Williamson	TR: Coriat y Dosi; Moulaert y Swyngedouw (92)	EE: Dosi y Marengo, Coriat y Dosi; TR: Moulaert y Swyngedouw (92)	TR: Moulaert y Swyngedouw (92)	TR	
Intercambio de mercado	Coase/Williamson	Williamson				North	IA/TR
Contratación, cooperación	Williamson/EE	Williamson		EE: Redes entre empresas	Cooke		Saais y Storper
Proceso de producción			Saais y Storper			IA/TR	
Proceso de innovación y de aprendizaje		North	EE: Dosi	EE: Dosi y Marengo		EE/TR	
Proceso de trabajo	Teoría del capital humano		Teoría de Contratación laboral/TR	Teoría de Contratación laboral/TR	Teoría de contratación laboral/ TSM/ TR	TSM/ TR	TSM/ TR
Intercambio de trabajo	Teoría de contratación laboral						
Mercado de bienes inmuebles	Van der Krabben/Lambooy	Van der Krabben/Lambooy			TR/IA	Vander Krabben/Lambooy	TR/IA
Sistema económico		North	Hodgson IA/EE (Freeman) / pero especialmente TR (Boyer)		IA/TR	TR	TR (Sistemas de gobierno local/regional)

Leyenda: En la tradición del: IA = Institucionalismo Antiguo; EE = Economía Evolucionista; TR = Teoría de Segmentación del Mercado de Trabajo

Aplicaciones potenciales sin explotar de la organización económica en la ciudad

Nota: Los autores y teorías mencionados provienen de estudiosos que han investigado estas categorías/dinámicas a nivel urbano.

esto se aplica a la conducta innovadora, por ejemplo, significa que las políticas de innovación del gobierno local y de las agencias, y estrategias innovadoras impulsadas por empresas, no pueden considerarse de modo instrumentalista. La conducta innovadora va más allá de la lógica que fija los objetivos para la innovación, de su implementación por agentes innovadores y de su catálisis por las autoridades que controlan la incertidumbre, como defenderían los neoinstrumentalis-tas. En su lugar, los objetivos para las estrategias innovadoras los fijan unos agentes que son, a la vez, parte integrante de las instituciones y que se comportan según unas lógicas mixtas. Estas son, en parte, una consecuencia de la multidimensionalidad del comportamiento de las organizaciones y de las relaciones entre ellas. Las organizaciones implicadas en la coordinación económica urbana son múltiples: grandes empresas, entidades profesionales, Cámaras de Comercio, Sindicatos, administraciones locales, administraciones estatales de rango superior, agencias públicas de planificación y política, movimientos populares, etc. Pero la relación entre las organizaciones también comprende la socialización informal entre agentes, que no supone necesariamente las estrategias de innovación, y que puede influir de manera positiva o negativa. Además, los agentes, las instituciones y las estructuras tienen una historia: responden a trayectorias específicas de desarrollo, en la mayoría de los casos sólo están relacionados indirectamente con los programas de innovación nuevos, a menudo tecnocráticamente definidos. Es obvio que esta perspectiva institucional,

en lo que a la dinámica de innovación se refiere, es mucho más realista que el arquetipo neoinstitucional de cooperación en red entre agentes (neo)racionales de innovación. Y, a diferencia de lo que a menudo se mantiene, la perspectiva institucional no conduce a la investigación metafísica, con objetos de investigación empíricamente no comprobables, sino que ayuda a que el comportamiento político, estratégico y administrativo se esfuerce por resolver la dinámica institucional urbana.

Se han seleccionado las estrategias innovadoras en el ámbito urbano a modo de ejemplo. Tal como se ha indicado en los apartados anteriores, se pueden extraer conclusiones acerca de lo que han escrito los institucionalistas sobre los sistemas regionales de innovación. En este mismo sentido, es posible aprender mucho de autores que no pertenecen explícitamente a las tradiciones institucionales de investigación, pero que están considerados por su contribución a la investigación: los teóricos de la segmentación de trabajo (Gordon, Piore, Edwards), los analistas de bienes inmuebles y de mercados urbanos de la vivienda (Castells, Gopdard, Topalov), y de los investigadores de la participación y movilización locales (Preteceille, Harloe, Friedmann) que han examinado temas que en el análisis urbano de los dorados sesenta se pusieron de moda, más tarde se olvidaron, y ahora son de primordial importancia para analizar la organización económica de la ciudad. El análisis institucional del sistema urbano de producción, muestra la necesidad de incluir la dinámica de la reproducción como elemento endógeno en el debate. El análisis institucional de los sistemas

locales de producción se enfrenta cada vez más con la distancia que existe entre las normas de reproducción orientadas hacia el mercado y las trayectorias de una serie creciente de hogares individuales que son castigados por la crisis del fordismo (pérdida de empleo, educación y formación poco apropiadas, exclusión de la seguridad social o del sistema de bienestar, aislamiento sociocultural, etc.). Los mercados urbanos del empleo y de la

vivienda, la provisión de servicios sociales, la democracia local y la gestión de los barrios, etc., aparecen como los eslabones perdidos del análisis. Volver a interpretar la teoría urbana de los años sesenta de este siglo, liberándola de sus prejuicios estructuralistas y proporcionándole una perspectiva empírica más prudente, seguramente contribuirá a formar un institucionalismo urbano científica y políticamente efectivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABDELMALKI, L., KIRAT, T. y REQUIER-DESJARDINS, D. (1992): «Essai de caractérisation d'un système d'innovation territorialisé: technologie, institutions et politiques technologiques». Université de Grenoble, Conference on Localised Productive Systems.
- AYDALTA, Ph. (1986): *Milieux innovateurs en Europe*. GREMI, Paris.
- BATTEN, D. (1995): «Network cities: creative urban configurations for the XXIst century». *Urban Studies*, forthcoming.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Presses Universitaires de France, Paris.
- BONAMY, J. y MAY, N. (1994): *Services et mutations urbaines*. Anthropos, Paris.
- BOYER, R. (1987): *La théorie de la régulation: une analyse critique*. Paris, La Découverte.
- CAMAGNI, R. (1993): «Réseaux de coopération et réseaux de villes: éléments pour une théorisation et une taxonomie», en: DATAR ed., *Métropoles en déséquilibre?* *Económica*, Paris.
- CAPPELLIN, R. (1988): «Transaction costs and urban agglomeration». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2: 261-278.
- CASTELLS, M. ed(1985): *High technology, space and society*. Sage, Beverly Hills.
- , (1989): *The informational city*. Basil Blackwell, Oxford.
- COASE, R. (1937): «The nature of the firm». *Económica*, 4, 386-405.
- COLLETIS, G., COURLET, C. et al. (1990): *Les systèmes industriels localisés en Europe*. IREPD. Université de Grenoble.
- COOKE, Ph. (1988): «Flexible integration, scope economies, and strategic alliances: social and spatial mediations». *Society and Space* 6.
- COOKE, Ph., MOULAERT, F. et al. (1992): *Towards global localization*. University College London Press, London.
- CORLAT, B. y Dosi, G. (1995): *Evolutionnisme et régulation: différences et convergences*, en: Boyer, R. *La Théorie de la Régulation: l'Etat des Savoirs*. PUF, Paris.
- Cox, K. (1995): «Globalization, competition and the politics of local economic development». *Urban Studies*, forthcoming.
- DANIELS, P. (1993): *Service industries in the world economy*. Blackwell, Oxford.
- Dosi, G. (1988): «The nature of the innovative process», en: Dosi et al. eds.
- Dosi, G., CHRISTOPHER, F., NELSON, R., SILVERBERG, G., SOETE, L. eds. (1988): *Technical Change and Economic Theory*. Pinters Publishers, London y New York.
- Dosi, G. y MARENGO, L. (1994): «Some elements of an evolutionary theory of organizational competences» en: England, ed..
- Dosi, G. y ORSENIGO, L. (1988): «Coordination and transformations: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments», en: Dosi et al. eds.
- DOUMA, S. y SCHREUDER, H. (1992): *Economic approaches to organizations*. Prentice Hall, Hempstead.
- EGGERTSSON, Th. (1990): *Economic behavior and institutions*. Cambridge University Press, Cambridge.
- ENGLAND, R., ed (1994): *Evolutionary concepts in contemporary economies*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- FISHER, R. y KLING, J., ed. (1993): *Mobilizing the community. Local politics in the era of the global city*. Sage, Newbury Park.
- FLOCH, Th. (1990): O.E. «Williamson et les coûts de transaction. Une relecture dans le cadre du mode de recours aux services complexes» *Mémoire de DEA*, Université de Lille I, Faculté des Sciences Economiques et Sociales.
- FREEMAN, C. y PÉREZ, C. (1988): «Structural crises of adjustment: business cycles and investment behaviour», en: Dosi et al. eds.
- GOEDMAN, J. (1978): *Naar een maatschappelijke planologie en planning*. Ekologische Uit-everij, Amsterdam.
- GOLDSTEIN, H. (1991): «Growth centers vs. endogenous development strategies: the case of research parks», en: E. Bergman, G. Maier and F. Tödtling eds. *Regions Reconsidered*. London: Manasel.
- GOLDSTEIN, G. y GRONBERG, T. (1984): «Economies of scope and economies of agglomeration». *Journal of Urban Economics*, 16.1: 91-110.
- GOTTMANN, J. (1961): *Megalopolis: the urbanized atlantic seaboard*. MIT Press, Cambridge.

- , (1983): *The coming of the transactional city*. University of Maryland Institute of Urban Studies, College Park Md.
- GRABHER, G. ed. (1993): *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*. Routledge, London.
- HAEFS, G. (1989): *Hannibal: der Roman Karthagos*. Haffmans, Zürich.
- HARLOE, M., PICKVANCE, C. y URRY, J. (1990): *Place, Policy and Politics*. Unwin Hyman, London.
- HODGSON, G. (1988): *Economics and Institutions*. Polity Press, Cambridge.
- , (1993): *Institutional economics: surveying the old and the new*.
- , (1994): «Precursors of modern evolutionary economics: Marx, Marshall, Veblen, y Schumpeter», en: England, ed.
- HOOVER, E. (1948): *The location of economic activity*. McGraw-Hill, New York.
- ISARD, W. (1956): *Location and space economy*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- JACOBS, J. (1961): *The death and life of great American cities*. Doubleday Anchor, New York.
- JONES, E. (1990): *Metropolis*. Oxford University Press, Oxford.
- KNIGHT, R. (1995): «The changing nature of city development». *Urban Studies*, forthcoming.
- LAMBOOY, J.G. (1981): *Stad en Economie*. Van Gorcum, Assen.
- , (1988): «Global cities and the World economic system», en: Heinemeijer, W. y Vander Vaart, D., ed, *Capital Cities as achievements*. Amsterdam Centre for Metropolitan Research, Amsterdam.
- , (1994): «Urban economic development and the organisation of markets». Paper presentad at the Lille conference on «Cities, Enterprises and Society at the Eve of the XXIst Century», 16-18 marzo.
- LEONTIDOU, L. (1990): *The Mediterranean City in Transition*. Cambridge University Press, Cambridge.
- LIPIETZ, A. (1977): *Le capital et son espace*. Maspero, Paris.
- MOULAERT, F. (1987): «An institutional revisit of the Storper-Walker theory of labour». *International Journal of Urban and Regional Research* 11.3:309-330.
- , (1995): «Rediscovering spatial inequality in Europe. Building blocks for an appropriate «regulationist» analytical framework». *Society and Space*, forthcoming.
- MOULAERT, F. y DJELLAL, F. (1995): «Information technology consultancy firms: economies of agglomeration from a wide area perspective». *Urban Studies*, forthcoming.
- MOULAERT, F., DJELLAL, F., MAHIEU, C. y TRAMCOURT, E. (1993): «Les agents de l'Innovation dans les Systèmes d'Information» Lille, IFRE-SI/CNRS, research report for CNRS-PIRTTEM.
- MOULAERT, F. y GALLOUJ, C. (1993): The locational geography of advanced producer services firms: the limits of economies of agglomeration. *The Service Industries Journal*, 13.2: 91-106.
- MOULAERT, F. y LEONIDOU, L. (1995): «Localités désintégréées et stratégies de lutte contre la pauvreté: une reflexion méthodologique postmoderne». *Espaces et Sociétés*, forthcoming.
- MOULAERT, F. y SWYNGEDOUW, E. (1989): «A regulationist approach to the geography of flexible production systems». *Society and Space*, 7: 327-345.
- , (1992): Accumulation and organization in computing and Communications industries: a regulationist approach», en: Cooke *et al.*, 39-60.
- MOULAERT, F. y TÖDTLING, F. eds. (1995): «The geography of advanced producer services firms in Europe». *Progress in Planning*, forthcoming.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- PECK, J. y TICKELL, A. (1992): «Local modes of social regulation? Regulation theory, Thatcherism and uneven development». University of Manchester, School of Geography, SPA Working Paper 14.
- PERRIN, J.C. (1991): «Réseaux d'Innovation - Milieu innovateurs - Développement territorial». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 3/4: 343-374.
- PHELPS, N. (1992): «External economies, agglomeration and flexible accumulation». *Transactions Institute British Geographers* N.S. 17:35-46.
- SALAS, R., STORPER, M. (1993): *Les mondes de production*. Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- SASSEN, S. (1994): *Cities in a world economy*. Pine Forge Press, Thousand Oaks.
- Scorr, A. (1988): *Metropolis. From the division of labor to urban form*. University of California Press, Berkeley.

- SHACHAR, A. (1995): «Economic globalisation and urban dynamics», en: Moulaert, F. y Scott, A. eds., *Cities, Enterprises and Society at the Eve of XXIst Century*, forthcoming.
- STORPER, M. y WALKER, R. (1989): *The capitalist imperative. Territory, technology, and industrial growth*. Basil Blackwell, New York.
- TOPALOV, C. (1989): «A history of urban research: the French experience since 1965». *International Journal of Urban and Regional Research*, 13 (4): 625-651.
- VAN DER KRABBE, E. y LAMBOOY, J. (1994): *An institutional economic approach to land and property markets - urban dynamics and institutional change*. Katholieke Universiteit Brabant, Faculty of Economic Sciences, Tilburg.
- WEBER, A. (1929). *Theory of the location of industry*. University of Chicago Press, Chicago.
- WILLIAMSON, O. (1975): *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. The Free Press, New York.
- , (1985): *The economic institutions of capitalism*. The Free Press, New York.