

**DESARROLLO
ECONÓMICO
Y BIENES
RELACIONALES:**

**UNA PRIMERA
APROXIMACIÓN TEÓRICA**

Centro de Investigación, Información y Apoyo a la Cultura, A.C.

Insurgentes Norte 1579

Col. Tepeyac Insurgentes

C.P. 07020, México, D.F.

Tels. 5781 93 46 y 5781 59 40

Email: centrolindavista@centrolindavista.com

REPRODUCCIÓN DEL DOCUMENTO

©Fondazione Giacomo Brodolini

Sviluppo economico e beni relazionali: una prima ricognizione teorica.

Economia & lavoro

pág. 3-28 Gennaio-Giugno 1997 n. 1-2 Masilio Editori

Traducción, Diseño y Formación: **Ediciones Schola**

A. Saviñon, Miguel A. Díaz, y R. Revilla

Primera Edición 2003

ISBN 968-5080-07-0

Reservados todos los derechos

Impreso en México/Printed in Mexico

Índice

Introducción	4
Premisa	9
1. Los elementos que caracterizan los bienes relacionales	14
2. Los bienes relacionales en la literatura económica	20
2.1 Los “ <i>bienes en red</i> ”	20
2.2 “ <i>redes sociales</i> ”	23
2.3 Redes, instituciones y convenciones sociales	25
2.4 Teoría de la empresa	30
3. Las estructuras en red de las empresas	38
4. Los modelos de red	42
5. Conclusiones	44
Referencias bibliográficas	50

INTRODUCCIÓN

Nos da especial gusto presentar en México el texto “DESARROLLO ECONÓMICO Y BIENES RELACIONALES: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN TEÓRICA” elaborado por la Fundación Giacomo Brodolini, de Roma.

El trabajo que presentamos, representa un esfuerzo importante, no sólo para sintetizar lo que hay en varias corrientes de pensamiento, sino por puentear o unir las y mostrar sus coincidencias. Así, se toma información de las corrientes de investigación de (*network goods*), “redes sociales”, redes, instituciones y convenciones sociales, teoría de la empresa, estructuras en red en la empresa, y los modelos de red, entre otros.

Nos parece extraordinario que este trabajo nos muestra que hay necesidad de algo más que el individualismo y que las políticas directas de estado: hay necesidad de la colaboración como base, no solamente del tejido social, sino también del tejido económico. Es decir, hay un valor agregado a la actividad individual y a la del estado. No es lo mismo para mí, para mi familia y para la sociedad el que yo viva o trabaje en un barrio de la Ciudad de México dominado por la mafia, en una comunidad de Chiapas rodeada de paramilitares o militares, que en el distrito zapatero de León, en la comunidad judía de Polanco... mis resultados serán muy diversos. Igualmente podemos decir que *socialmente* no es lo mismo que el Estado construya carreteras de cuota, que promueva seguridad ciudadana en la Lagunilla o Iztapalapa.

Quizá estas últimas reflexiones nos vienen a la mente en México con mucha frecuencia, pero no es lo mismo creer que esto es real y verdadero, que tener el apoyo de un instrumental analítico con el cual sostener todo ello y poder enfrentar las teorías hiperindividualistas o hiperliberales, o las de un estatismo demasiado directo.

Para la Fundación Brodolini “el desarrollo de un sistema socioeconómico depende fundamentalmente de un conjunto de

normas, valores y relaciones que constituyen lo que comúnmente se define como la *sociedad civil*. Se puede hacer la hipótesis de caracterizar (económicamente) una sociedad civil como un conjunto de *capitales humanos en red*, es decir, de *bienes relacionales*", los cuales se pueden definir como "el conjunto de culturas, valores, relaciones, interconexiones, sinergias que permiten una productividad más difundida y superior a la obtenible por individuos con igual capital humano y físico pero que operan aisladamente o en otra organización de relaciones".

Nos señalan los investigadores de la Fundación, en el trabajo que presentamos, que "un cierto tejido económico suficientemente dotado de bienes relacionales está en posibilidad de generar en su propio interior el empuje necesario para su propio desarrollo; mientras, en los contextos caracterizados por sistemas de valores opuestos o antagónicos, estas capacidades autopropulsadas resultan ausentes, y no podrán ser inducidas por intervenciones de producción de bienes públicos. En estos casos sugieren una producción directa de bienes relacionales, siempre que esta producción logre superar un cierto nivel crítico, necesario y suficiente para generar un sistema de relaciones socialmente compartido.

El sistema económico puede ser considerado como una red de relaciones que se instauran en varios niveles diferentes, a partir del familiar hasta la macro-unidad como son la empresa y el Estado. La existencia de esta red de relaciones asume particular importancia para los fines de la comprensión de los procesos que llevan al desarrollo económico. En particular, la teoría de los bienes relacionales se conecta a la tesis de la cooperación y asociación entre los sujetos económicos, a la capacidad de crear redes de intereses legítimos y de solidaridad.

El estudio que presentamos cita casos concretos de colaboración, así como aquellos de lo que podríamos llamar el "no-desarrollo" o "mal-desarrollo", como es el estudio de Banfield acerca de las causas del retraso de un pequeño poblado del Sur de Italia, a partir del cual se sugiere que "la variable fundamental

en la creación de una moderna economía capitalista no está en la expansión de las posibilidades económicas ni en la creación de un espíritu capitalista estrictamente centrado en la economía; sin la percepción de las ventajas de la asociación estos elementos no tienen valor, porque los hombres no pueden obtener provecho de sus oportunidades, ni racionalizar sus actividades económicas”. Las causas del atraso del poblado estudiado por Banfield deben buscarse en “la incapacidad de los habitantes de actuar en conjunto para el bien común o, aún más, para cualquier fin que trascienda el interés material inmediato de la familia nuclear. Esta incapacidad social que se traduce también en una incapacidad política, depende, a su vez, de *ethos* del «familismo amoroso» que hace que cada ciudadano de este lugar, consciente o inconscientemente, actúe como si siguiese la regla de la maximización de las ventajas materiales e inmediatas del propio restringido núcleo familiar y la de suponer que todos los demás hacen lo mismo”. Esta situación crea un círculo vicioso por el cual las carencias estructurales determinan el *ethos*, el *ethos* determina la asocialidad, la asocialidad determina las carencias estructurales y así hasta el infinito. Por ello debemos, si queremos el desarrollo verdadero, romper la cadena, en el eslabón del *ethos*, a la vez creando bienes relacionales nuevos y bienes públicos, pero nunca irnos con la finta de que creando estos últimos ya está listo el desarrollo, o mucho menos que del exterior nos vendrá la solución.

Los bienes relacionales abren al agente económico individual, permitiéndole ampliar el propio horizonte de racionalidad respecto a la dimensión social, a la territorial y a la temporal, de manera tal que permita el nacimiento y el desarrollo de las instituciones necesarias para la solución de los problemas económicos.

El trabajo de la Fundación tiene aplicaciones, entre otras en el campo del desarrollo industrial, a través del fomento del trabajo autónomo local y el desarrollo de la cultura de empresa, un tejido productivo local, tanto de tipo artesanal como industrial. Sugiere favorecer el crecimiento espontáneo de la empresarialidad local a través de la formación, especialmente a las relaciones y de estructuras de coordinación.

Como base de todo, se encuentra el tejido social que crea un sustrato cultural difuso así como los principios de base para el desarrollo de relaciones: las redes sociales “favorecen la difusión entre los agentes sociales de los principios de la solidaridad, de la amistad, del respeto de las reglas positivas. Frecuentemente, el perno de una red social está representado por la parroquia, que logra crear estructuras de voluntariado en las cuales se difunde, aunque sea inconscientemente, una cultura de bienes relacionales. Se debería por ello conducir una política dirigida a favorecer, proteger y desarrollar las actividades de voluntariado”, concluye la Fundación Brodolini.

Lo que nos presenta el texto es pues aplicable tanto a la promoción de la PyMEs como también a la acción social de sustento de la vida social, a la construcción de instituciones, de tejido social, en fin, de un Sistema-País justo y digno. En México no solamente nos hemos abierto comercialmente y a inversión extranjera, nos hemos abierto culturalmente, hemos desmantelado nuestras instituciones, hemos narcotizado el tejido social, hemos “deseficiantado” al estado y lo hemos “pasivizado”, hemos ideologizado con un pensamiento único las opciones, nos hemos focalizado en la metodología del *laissez faire*... Lo que nos dice la Giacomo Brodolini con un lenguaje serio, es: reconstruyamos todo ello, no está mal abrirnos, pero abrirnos con una finalidad y en la medida en que las ventanas dejen entrar aire, no tumbando las paredes. Decía Antoine de Saint-Exupery en «Ciudadela»: «Oigo la voz del tonto: ‘¡Cuanto espacio sin usar, cuantas riquezas sin explotar... es necesario demoler estos muros inútiles... que obstaculizan el camino, entonces el hombre será libre! y yo respondo: entonces los hombres serán asnos en la plaza pública y para no aburrirse inventarán juegos estúpidos que estarán regidos por reglas mezquinas porque el palacio puede favorecer los poemas, pero ¿cuáles poemas se pueden escribir sobre unos dados lanzados al aire?’»

La apertura, sin una simultánea acción de construcción, la dependencia de los extranjeros en comercio, industria y banca sin la preparación de nuestros hombres y mujeres, es negativa porque no aprendemos a ser, a hacer, a compartir, a colaborar, a

soli-darizarnos. Estamos confundiendo algunos medios con los fines, o estamos sacralizando algunos instrumentos: Debemos abrir **para** comunicar, debemos liberalizar **para** organizarnos, debemos revisar el papel del estado **para** fortalecer su servicio, debemos negociar **para** la reconciliación y para construir un pacto social incluyente y pluricultural.

La Fundación ha animado la investigación sobre Bienes Relacionales. Entre otras investigaciones mencionaremos el caso de la utilización de la representación de bienes relacionales en términos de redes dinámicas, o el de la innovación tecnológica, considerando que esta “está condicionada por el tejido relacional existente, y que el éxito de una política industrial de innovación depende... de su capacidad tanto de estimular la creación de interconexiones... como de preservar y transformar el tejido relacional existente en función de un ambiente externo turbulento”. También ha fomentado el estudio, con una metodología nueva, el grado o nivel de bienes relacionales que existe en cada provincia italiana tratando de correlacionarlo con el grado de desarrollo. Un esfuerzo similar está realizando el Centro Lindavista con los diversos estados mexicanos con el fin de presentarlo próximamente.

Adalberto Saviñón

Centro Lindavista

Premisa

El desarrollo de un sistema socioeconómico depende fundamentalmente de un conjunto de normas, valores y relaciones que constituyen lo que comúnmente se define como la *sociedad civil*.

Hipotéticamente se puede caracterizar (desde el punto de vista económico) a una sociedad civil como una red de *capitales humanos individuales*, es decir, de *bienes relacionales*. Sin embargo, si una sociedad civil puede representarse como un conjunto de bienes relacionales, surge el problema de definir de manera más precisa qué son efectivamente estos bienes relacionales, cuáles son sus características, cómo se producen, cuál es su ciclo de vida (cómo se forman, cómo evolucionan...), así como sus relaciones o su dependencia respecto de los *bienes públicos, materiales e inmateriales*.

La teoría tradicional argumenta que las inversiones públicas tienen como fin producir bienes públicos (en sentido propio) o las condiciones previas para inversiones privadas (el proceso de acumulación). Las inversiones públicas tienen el objetivo de favorecer el funcionamiento de la economía (en términos de *eficiencia y equidad*) y de inducir inversiones privadas. De las inversiones públicas, y por lo tanto de los bienes públicos y de la acumulación privada, normalmente se deriva el mejoramiento, la promoción y el desarrollo de la sociedad civil —y por lo tanto de los *bienes relacionales*. De los bienes relacionales debería reiniciar, en una especie de proceso circular, el impulso para un nuevo desarrollo endógeno.

Una segunda visión (o hipótesis) es aquella según la cual los bienes relacionales existen con antelación al desarrollo, principalmente en forma de una fuerte red social, en primer lugar familiar, y el Estado o las empresas se insertan o explotan este *tejido virtuoso* preexistente, en una cierta agregación autopropulsada.

Siguiendo este cuadro teórico-causal se puede *estilizar* (con todos los límites e imprecisiones que una descripción estilizada lleva consigo) el caso del Mezzogiorno de Italia. En el Mezzogiorno se puede preguntar por qué, no obstante que en la postguerra se ha producido una cantidad relevante de bienes públicos, esta producción no ha posibilitado la producción del sustrato de bienes relacionales necesario para generar un proceso endógeno de desarrollo. A diferencia del caso de los países en desarrollo, en los cuales generalmente se trata de construir una cultura del crecimiento como alternativa a un débil sistema de redes preexistente, en el Mezzogiorno ya existía un sistema fuerte de bienes relacionales *perversos o antagónicos*. Este sistema se ha mostrado tan fuerte y estructurado, no sólo de tal manera que no ha sido derrotado por las acciones públicas, sino que ha llegado a encontrar una cierta autopropulsión en el sistema de inversiones públicas.

Si esto es cierto, se puede plantear la hipótesis de que existen dos caminos para deshacer esta *espiral perversa*. El primero consiste en bloquear las inversiones públicas y, por lo tanto, esterilizar desde su base la espiral perversa. El segundo, en cambio (si el primer camino no fuese socialmente aceptable), consiste en orientar de forma diferente las inversiones públicas, dirigiéndolas de manera prioritaria o aún exclusiva, a la creación directa de bienes relacionales. En este proceso de inversión de tendencia, es esencial la orientación de las políticas y las intervenciones dirigidas al capital humano, a la calidad de los recursos humanos, a las especializaciones, a la reputación, a la moralidad, al respeto de las reglas positivas, a la credibilidad de las instituciones públicas y de los *policy-makers*, y a las relaciones sindicales correctas, a las relaciones ciudadanas adecuadas, a la solidaridad.

Se trata, en otras palabras, de adoptar una estrategia, es decir, un conjunto de acciones concertadas y coherentes, para dirigir las inversiones públicas hacia la producción directa de bienes relacionales, más que a esperar su desarrollo inducido por la producción de bienes públicos.

Un tejido económico suficientemente dotado de bienes relacionales está en posibilidad de generar en su interior el empuje necesario para su propio desarrollo; mientras que en los contextos caracterizados por sistemas de valores opuestos o antagónicos, estas capacidades autopropulsoras están ausentes, y no podrán ser inducidas por intervenciones de producción de bienes públicos. En estos casos es útil la producción directa de bienes relacionales, siempre que esta producción logre superar un cierto nivel crítico, necesario y suficiente para generar un sistema de relaciones socialmente compartido.

De esta manera estamos en posibilidad de dar ahora una definición más adecuada de bien relacional: los bienes relacionales son el conjunto de culturas, valores, relaciones, interconexiones y sinergías que permiten una productividad extensamente distribuida y superior a la obtenible por individuos con igual capital humano y físico, pero que operan aisladamente o en otro sistema de relaciones. En consecuencia, los bienes relacionales son aquellos bienes que permiten a cada trabajador valorizar su propio capital humano a la par de las otras condiciones ambientales.

El texto que presentamos se articula de la siguiente manera: en el primer capítulo se identifican algunas características fundamentales de los bienes relacionales, en tanto que en el segundo se presenta un recuento de las principales teorías económicas que pueden vincularse con la de los bienes relacionales. Es necesario partir de la constatación de que la investigación iniciada con este estudio constituye un elemento de sustancial novedad en el campo teórico (y empírico) y, por lo tanto, no existe actualmente una teoría de los bienes relacionales bien estructurada.¹ En realidad, el concepto mismo de bienes relacionales (aunque es intuitivo) no es parte del sentir común (al menos en su significado aquí señalado). Sin embargo existen en la literatura económica numerosas referencias teóricas con las cuales se puede iniciar; algunas de estas se presentan en la reseña que sigue, la cual no pretende tener carácter exhaustivo. En particular, se profundiza el análisis explorando en detalle tres líneas teóricas consideradas cercanas a los temas aquí

estudiados. La primera línea es la de los así llamados *network goods*, y la segunda es la institucionalista; la tercera profundiza el análisis de la relación entre bienes relacionales y las nuevas teorías de la empresa.

Esta revisión, aunque limitada, es suficiente para hacer evidente cómo la geografía de los posibles desarrollos analíticos de una teoría de los bienes relacionales se presenta como algo extraordinariamente vasto y complejo, pudiendo comprender argumentos de tipo politológico, como son los relativos al emerger de normas e instituciones sociales, o de la afirmación de comportamientos favorables a la cooperación virtuosa de los componentes de la sociedad civil (la así llamada «tradicción cívica» de Putnam, 1993, así como los trabajos de Uhlener, 1989 y Gui, 1995), hasta argumentos exquisitamente matemáticos (teoría de los juegos, teoría de los grafos) y elementos de una nueva comprensión social de la empresa, de la organización territorial de la producción y de la misma posibilidad de un crecimiento económico endógeno.

Frente a esta vastedad parece necesario limitar el horizonte de observación, teniendo siempre un objeto de análisis privilegiado, que ofrezca elementos de aplicación y de verificación de un primer núcleo de conceptualizaciones propias de una teoría de los bienes relacionales. Bajo esta línea de trabajo, la decisión recae necesariamente sobre el objeto-empresa, que ha sido el primero en dar importantes lineamientos para el análisis de tipo relacional, como son las relativas a la X-eficiencia, a los distritos industriales, a los llamados *invisible assets* y sobre los *network goods*, etc.

El tercer capítulo trata, por lo tanto, de las estructuras relacionales entre las empresas y dentro de las empresas mismas. Es útil, antes que nada, identificar el sistema productivo como red de relaciones entre sujetos económicos y, en particular, el sistema de las empresas como uno de los sustentos básicos de esta red relacional.

En este orden de ideas, la eficiencia de las redes relacionales al interior de las empresas y entre las empresas mismas se

convierte en la condición necesaria para el desarrollo económico de los sujetos que constituyen el ambiente social en el cual se localizan; y la difusión de la sensibilidad hacia los aspectos relacionales del proceso productivo se convierte en una condición para la eficacia de las políticas económicas de desarrollo.

Sin embargo, más allá de los resultados ya adquiridos, surge la necesidad de identificar, bajo el perfil metodológico, los instrumentos para describir y analizar en términos rigurosos las características y los procesos evolutivos de las redes. Los apoyos en esta dirección pueden tomarse de la teoría de los grafos, que propone un examen formal de carácter topológico de los sistemas relacionales y de sus mecanismos evolutivos. El cuarto capítulo ofrece una breve presentación de los conceptos generales de la teoría de los grafos.

En las conclusiones se identifican las principales áreas de política sobre las cuales se plantea la hipótesis de que es posible intervenir para producir directamente bienes relacionales. Las que se identifican en este trabajo son: los campos *empresariales* y de la *cultura de empresa*; las *relaciones sindicales*; la *instrucción* y *formación*, sobretodo de las figuras clave del desarrollo económico; la *solidaridad*; la *información*; los *premios* y las *sanciones*; el *funcionamiento de la administración pública*, y el *mantenimiento*.

1. Elementos que caracterizan a los bienes relacionales

La definición de bien relacional presentada en el capítulo anterior se enfoca en el concepto de la productividad, de su extensa distribución y de la capacidad de los bienes relacionales de aumentarla. De ahí que para identificar las características de los bienes relacionales resulta oportuno dirigirse hacia el análisis de la teoría del crecimiento económico.

Diversos han sido los autores que han abordado el problema de cuáles son los factores que pueden explicar el desarrollo de la producción —entre otros, pueden verse: Denison (1967), Denison y Chung (1976), Christensen Cummings y Jorgenson (1980), Kendrick (1981)²— y, por lo tanto, de dilucidar las causas de la aceleración y desaceleración del crecimiento.

El desarrollo de la teoría ha permitido afinar aún más los instrumentos de análisis y lograr explicar mediante modelos de regresión de una mejor manera la variación de los niveles productivos. De hecho, se ha pasado de la utilización de funciones de producción muy sencillas que consideran como única variable independiente el factor trabajo o el factor capital, a funciones más complejas con capacidad de medir los efectos conjuntos de las dos variables. Sucesivamente se han utilizado funciones de producción todavía más complejas que, considerando como variables independientes otros factores diferentes del capital y del trabajo, que han logrado explicar un porcentaje bastante elevado del crecimiento de la producción.

Denison (1967) ha identificado como los principales factores de crecimiento el aumento de la ocupación, el incremento del nivel de educación de los trabajadores, el crecimiento del stock de capital y de la dimensión del mercado, y el mejoramiento de la asignación de los recursos.

En un análisis posterior de la economía japonesa; (Denison y Chung 1976) se ha puesto en evidencia cómo el crecimiento no es causado por un factor particular, sino que hay cinco factores que

en modo más o menos importante contribuyen al aumento del *output* y

Sin embargo, en estas dos investigaciones queda sin explicar una parte de la varianza del modelo.

Maddison (1989) en su trabajo de sistematización del estado del arte de estas líneas de investigación, ha utilizado una función de producción del siguiente tipo:

$$(1) O^* = aL^* + (1-a) K^* + S^* + P^*, \text{ donde:}$$

O^* es la tasa compuesta de aumento de la producción,

L^* es la tasa de incremento del *input* y trabajo,

K^* es el índice del factor del capital,

S^* es la contribución de otros nueve factores a la tasa de crecimiento,³

P^* representa una medida del residuo, es decir, indica aquella parte del crecimiento que no es explicada por las variables consideradas. Esto último comprende la variable o aquellas variables que determinan la variación del *output* para el valor de la varianza no explicada por el modelo identificado.

El nivel del residuo es diferente para cada modelo y está en función del modelo utilizado. Los componentes que generalmente son incluidos en la variable residual son el capital humano, que se concretiza en el *know-how* que poseen por los sujetos que toman parte en el proceso productivo; el capital social, que explica su efecto en aumentar el incentivo de todos los factores que entran en el proceso productivo y, como consecuencia, el progreso tecnológico.

Un cuarto elemento que por hipótesis puede estar contenido en la variable residual, está representado por los *bienes relacionales*. Resulta difícil, sin embargo, lograr distinguir estos bienes de los primeros dos elementos antes mencionados, de manera que se les pueda medir separadamente y medir los efectos que cada uno de ellos tiene sobre el crecimiento del *output*.

De ello se deriva por lo tanto que, sobre la base de la teoría del crecimiento, los bienes relacionales como componente de la función de producción se distinguen de (aunque están estrechamente relacionados con) el capital humano y el social.

Una vez que se ha definido de manera negativa (diciendo aquello que no es el bien relacional) es oportuno seguir un enfoque positivo para determinar las características de este factor explicativo de los niveles y de la dispersión de la productividad. En este caso, el sustrato teórico de referencia puede ser el de los bienes públicos.

Samuelson (1954) ha identificado las propiedades que caracterizan el “bien público puro” en la posibilidad de compartir, en la no-posibilidad de exclusión, y en la imposibilidad de rechazo. Por la posibilidad de compartir (o rivalidad en el consumo) se define la situación en la cual una vez abastecida una persona, cantidades iguales de servicios de igual calidad pueden estar disponibles para otras personas sin límites y sin costos adicionales. La imposibilidad de exclusión consiste en la imposibilidad de impedir el consumo del bien a quien se quiera beneficiar de él, aunque éste ya se le haya proporcionado a otros. En fin, una vez abastecido, el bien o servicio debe ser pleno e igualmente consumido por todos, incluidos aquellos que, si pudieran, lo rechazarían. De manera más sintética, son bienes públicos puros aquellos que pueden consumirse en iguales cantidades por los que residen en el área dentro de la cual los bienes producen sus beneficios. Resulta difícil encontrar en la realidad bienes públicos puros fuera del área tradicional de las actividades propias del sector público (defensa, justicia, orden público).

Una categoría similar a ésta y opuesta a la de los bienes privados, es la de los “bienes públicos” y de los “*merit goods*”, y que, a diferencia de los bienes públicos puros, presentan las siguientes características:

- implican un costo adicional cuando el bien es ofrecido en un área más amplia,

- los beneficios se reducen conforme se aleja del lugar de producción.

Nuestro análisis nos lleva a plantear la hipótesis que, respecto a los “bienes públicos”, el bien relacional presenta tres características:

a) La utilidad para los usuarios aumenta en lugar de disminuir con el aumento del número de sujetos involucrados en el área de cobertura,

b) la producción del bien relacional no puede realizarse por obra de un sólo agente, sino que requiere un esfuerzo de cooperación entre varios agentes,

c) el bien relacional es un factor cuya demanda se autoalimenta: una vez que ha entrado como variable de la función de utilidad se convierte en un objetivo al cual tiende el agente, y cuyo consumo trata de incrementar continuamente; esta característica permite crear un círculo virtuoso que se autoalimenta.

Recapitulando los aspectos definitivos presentados hasta este punto, podemos afirmar ahora que el bien relacional es un sistema de relaciones que presenta un efecto económico, por lo tanto significativo para explicar el nivel y el grado de distribución de la productividad. Debe ser producido a nivel descentralizado. Será eficaz si y solo si existe una cierta conciencia de su existencia y de su importancia por parte de los potenciales usuarios y la capacidad por parte de los mismos de saberlo explotar: de hecho, la eficiencia y la eficacia del bien dependen de los sujetos que colectivamente lo producen. Una entidad externa (p.ej. el gobierno central) no puede producir autónomamente bienes relacionales, aunque sí planteamos la hipótesis de que el gobierno puede crear las condiciones favorables para que estos se desarrollen, reforzando lo que podemos definir como “la cultura de los bienes relacionales”, es decir, propiciando que los operadores de un área estén conscientes de la existencia de estos bienes y sean capaces de crearlos, utilizarlos e incrementarlos.

Un modo de aclarar aún más la naturaleza de los bienes relacionales es el de sujetarlos a una comparación dicotómica con otro tipo de relaciones, que pueden definirse «males relacionales» o bienes relacionales «negativos», o «redes antagónicas» (cuadro 1): estas últimas relaciones, de hecho, presentan analogías con los bienes relacionales, pero sin embargo, son antagónicas y se desarrollan como fenómenos de desviación de la cultura dominante.

Bajo el perfil de la calidad del conjunto de las relaciones definibles como bienes relacionales, estas se caracterizan ante todo por el carácter legal del objeto asociativo, a diferencia del ilícito de las redes antagónicas. Además, a diferencia de los bienes relacionales, los males relacionales no acrecentan la utilidad de la colectividad, sino sólo del grupo que los produce, en detrimento de la utilidad de los externos. En otras palabras, mientras los bienes relacionales se caracterizan por externalidades positivas, que inducen una autoalimentación de los procesos de desarrollo económico y social, los males relacionales producen deseconomías externas que obstaculizan el desarrollo y acrecentan las desigualdades sociales, haciendo vanos los resultados de las políticas tradicionales de desarrollo.

El carácter antagónico de las redes negativas hace que cada una de ellas tenga un límite bien definido (aunque oculto), que la distingue netamente de las demás; no sólo de las positivas, sino frecuentemente también de las negativas, respecto de las cuales se encuentra en una situación de conflicto continuo y destructivo. La desviación que se da en estas relaciones dentro del ambiente dominante puede por lo tanto caracterizarse como antagónica, parasitaria y subalterna, de modo tal que permite el desarrollo sólo en la medida en la cual este no daña al ambiente dominante, marcando como límite el punto en que no se puede obtener ya más utilidad. En esta línea, en tanto los bienes relacionales tienen una dinámica autopropulsora, los males relacionales existen y pueden desarrollarse sólo en oposición al ambiente, y su crecimiento depende completamente del desarrollo del ambiente en el cual se han producido.

Así, en tanto el desarrollo de los bienes relacionales sigue el principio de la *inclusividad*, o sea de la creación continua de nuevas interconexiones entre diversos agentes y redes (sociales, económicas, institucionales) que se refuerzan recíprocamente en medida tendencialmente ilimitada, el desarrollo de los males relacionales está sujeto a saturación y encuentra su propio vínculo en el desarrollo del ambiente primario que explota en su propio beneficio.

Todavía más, desde el punto de vista de la estructura organizativa y de la informativa, mientras que los bienes relacionales se caracterizan por una amplia interconexión de los enlaces, que permite intensas relaciones bidireccionales, tanto horizontales como verticales,⁴ las redes antagónicas se caracterizan por un alto grado de jerarquización y de compartimentación, así como por una prevaleciente unidireccionalidad de los flujos informativos (de arriba hacia abajo —la orden— o de abajo hacia arriba —la información—), y por lo tanto de una condición de fuerte asimetría informativa, de manera tal que frecuentemente se hace imposible, tanto desde el exterior como desde el interior mismo de la red, el conocimiento de los objetivos y de las reglas de funcionamiento, como también la misma posibilidad de reconocer a los miembros.

En conclusión, el análisis definatorio anterior nos permite afirmar que los bienes relacionales son uno de los factores “residuales” que determinan el crecimiento del *output* y la distribución de la riqueza, y dan lugar a un conjunto de cualidades características: posibilidad de compartir e imposibilidad de exclusión, externalidades positivas, mutualidad y endogeneidad. Estos, además, pueden encontrar una fuerte resistencia en redes relacionales caracterizadas en sentido opuesto y que definimos como “redes antagónicas”.

2. Los bienes relacionales en la literatura económica

En este capítulo se presenta una reseña de las principales teorías que pueden relacionarse con la de los bienes relacionales. En las páginas precedentes hemos ofrecido una definición de los bienes relacionales; en este punto puede ser útil señalar en la literatura económica existente algunas referencias más o menos explícitas de la existencia y el rol de los bienes relacionales. Las líneas analizadas son las relativas a las *network goods*, las redes sociales, la institucionalista, y la de las teorías de la empresa.

2.1 LOS BIENES EN RED

La literatura existente sobre la problemática de redes trata principalmente los temas referentes al campo de la teoría de la organización industrial, donde el concepto de red es utilizado con referencia al sistema telefónico o en general a sistemas de comunicación, y en los cuales el objeto de análisis común es el estudio de los efectos económicos de las así llamadas *network externalities*. Estas últimas constituyen un aspecto peculiar de los sistemas en red, de los cuales se derivan importantes consecuencias en términos de política industrial y de bienestar social.

Una característica fundamental de una *network* o de un sistema en red son las así llamadas externalidades derivadas del consumo, o mejor, de la conexión a la retícula por parte de personas adicionales. La difusión y el poder del sistema, de hecho, dependen del número de personas que, a través de la retícula, se han conectado una a otra.

La literatura sobre este argumento frecuentemente hace referencia al caso de la industria de las comunicaciones (sistema en red de las telecomunicaciones), en la cual son relevantes las externalidades positivas generadas por la actividad de consumo. La utilidad que el individuo obtiene de la conexión a la red aumenta cuando otras personas se conectan a ella. La razón del aumento es que al crecer el número de usuarios de la *network*,

crece también el número de las posibles interconexiones para aquellos que la utilizan.

Como es sabido, la presencia de externalidades provoca desequilibrios o divergencias entre la utilidad individual y social. El problema de la optimización de la oferta de bienes con externalidad se convierte en el de la intervención pública con el fin de lograr una mayor eficiencia general.

En el caso de externalidades positivas, como las que resultan de la difusión de un sistema en red, surgen dos tipos de problemas característicos de los bienes públicos. En primer lugar, aquellos que primero se conectan a la red, o sea que dan lugar a un conjunto de relaciones o de interconexiones, corren el riesgo de incurrir en pérdidas en el caso de que ese sistema no se difunda. En este caso parece plausible que cada individuo prefiera esperar, con la esperanza de que sean los demás quienes soporten el riesgo inicial. De ello se deriva que aquellos que deciden sostener el riesgo inicial brindan un servicio similar a un bien público. En cambio, en el caso en el cual el sistema ya está activado, puede haber individuos cuyo costo privado relativo a la adhesión resulta mayor que su beneficio privado, pero menor al beneficio público. La conexión a la red por parte de estos individuos puede por tanto ser similar a un bien público.

Por lo que se refiere al primer problema, la solución podría alcanzarse también sin incurrir en transferencias por parte del Estado. De hecho la adopción de un esquema de aseguramiento podría proteger a los usuarios contra la eventualidad de que no haya otras adhesiones, o sólo una escasa difusión del sistema. Este esquema de aseguramiento, induciendo a muchas personas a conectarse al sistema, podría no implicar costo alguno para el Estado. Esta forma de aseguramiento debería ser similar a la que se da sobre los depósitos bancarios.

En referencia al segundo problema, relativo a la adhesión por parte de individuos cuyo costo privado es mayor al beneficio privado, pero menor que el beneficio público, implica necesariamente la adopción de un sistema fiscal o de subsidios por parte del Estado.

Hasta ahora hemos considerado externalidades de *network* de tipo directo, o sea generadas a través del efecto físico directo del número de personas que “producen” el bien o el servicio de *network* sobre la calidad del mismo. Existen también externalidades de tipo indirecto (Katz y Shapiro 1985) relacionadas con los rendimientos de escala en la producción. En este caso cuando aumenta la dimensión de la *network*, se puede ofrecer a los usuarios un mayor número de productos complementarios a precios más bajos.⁶ Otras externalidades positivas generadas por el aumento del número de usuarios pueden derivarse del hecho de que la calidad y la disponibilidad de los servicios de asistencia dependen positivamente de la amplitud y de la difusión de la *network*.

Katz y Shapiro sostienen que las externalidades de *network* influyen de manera decisiva sobre la dinámica de la evolución industrial. En particular, las externalidades de *network* presentan una analogía con los costos fijos, en cuanto limitan el número de empresas que operan en el sector. En muchos mercados la presencia de externalidades de *network* resulta determinante en las decisiones acerca de la compatibilidad de los productos. De hecho, mientras mayores son las externalidades de *network* más son los beneficios que se obtienen de la compatibilidad entre los bienes. La compatibilidad puede obtenerse de dos maneras: primera, de forma cooperativa, adoptando un producto standard; segunda, de manera unilateral, a través de la construcción de un adaptador. Se demuestra que una empresa pequeña tiene mayores incentivos respecto a una empresa más grande en hacer que sus productos sean compatibles.

Finalmente, en el caso de los bienes de *network* caracterizados por la presencia de externalidades positivas en el consumo, cuanto mayor es la dimensión de la *network* tanto mayor es la utilidad que el individuo recibe por su participación en la red, por lo cual existe una suerte de inercia a separarse de ella. Como en el problema del *free rider*, en el cual la contribución del individuo es marginal, o sea que no tiene influencia sobre la cantidad producida (y por lo tanto se genera una renuencia de los individuos a contribuir voluntariamente al financiamiento de los

bienes públicos), así para los bienes de *network* la pérdida de utilidad derivada de la salida del individuo es marginal respecto a la utilidad total del sistema. El individuo, por lo tanto, no tiene ningún interés en salir del sistema aún en el caso de ineficiencia. Se deriva que, en los términos del análisis de Hirshman (1972), si la salida empeora la posición del individuo sin incidir en el sistema, el único instrumento a disposición de éste es protestar.

2.2 REDES SOCIALES

Como se ha dicho anteriormente, los bienes relacionales pueden ser considerados como *network* de capitales humanos individuales. Desde este punto de vista, los bienes relacionales producen externalidades positivas relacionadas a la expansión de la red de enlaces, cuya difusión y poder dependen del número de personas (capitales humanos) que forman parte de la *network*. Por lo tanto, se puede plantear la hipótesis de una capacidad de crecimiento acumulativa de este sistema de interconexiones que nos recuerda el proceso de expansión de las redes neuronales: “Como en las redes neuronales, la utilización intensiva de enlaces de un cierto tipo tiende a dar como resultado la creación de otros enlaces. Los enlaces mismos poseen la propiedad de crecimiento ramificado, en el sentido de que además de multiplicarse, tienden también a diversificarse, dividiéndose en ramas complementarias” (Scandizzo 1993).

El sistema económico puede ser considerado como una retícula de relaciones que se instauran en varios niveles diferentes, a partir del familiar hasta la macro-unidad como son la empresa y el Estado. La existencia de esta retícula de relaciones adquiere particular importancia para los fines de la comprensión de los procesos que llevan al desarrollo económico. En particular, la teoría de los bienes relacionales se conecta a la tesis de la cooperación y asociación entre los agentes económicos, a la capacidad de enlazar redes de intereses legítimos y de solidaridad.

Retomando el estudio de Banfield (1976) acerca de las causas del retraso de un pequeño poblado del Sur de Italia, Scandizzo sostiene que la variable fundamental en la creación de una

moderna economía capitalista no está en la expansión de las posibilidades económicas ni en la creación de un espíritu capitalista estrictamente centrado en la economía; sin la percepción de las ventajas de la asociación estos elementos no tienen valor, porque los hombres no pueden obtener provecho de sus oportunidades, ni racionalizar sus actividades económicas.

Las causas del atraso del poblado estudiado por Banfield, deben buscarse en la incapacidad de los habitantes de actuar en conjunto para el bien común o, aún más, para cualquier fin que trascienda el interés material inmediato de la familia nuclear. Esta incapacidad social que se traduce también en una incapacidad política, depende, a su vez, del *ethos* del «familismo amoral» que hace que cada ciudadano de este país, consciente o inconscientemente, actúe como si siguiese la regla de maximización de las ventajas materiales e inmediatas de su restringido núcleo familiar y la de suponer que todos los demás hacen lo mismo. A su vez, este *ethos* dependería “de factores que operan conjuntamente: la alta mortalidad, un determinado orden de propiedad inmobiliaria, y la inexistencia de la institución de la familia extendida, es decir, de tipo patriarcal” (Scandizzo 1993). Esta situación crea un círculo vicioso por el cual las carencias estructurales determinan el *ethos*, el *ethos* determina el comportamiento asocial, el comportamiento asocial determina las carencias estructurales y así hasta el infinito, a menos que se rompa el circuito modificando el anillo más importante de la cadena: el constituido por el *ethos*.

Banfield analiza de manera bastante hábil cómo el principio del familismo amoral impide y obstaculiza la acción colectiva, constituyendo la base moral de la sociedad atrasada. En una perspectiva más general es posible decir que el hombre trae un equipaje de lealtad frente a las personas y cosas, que van desde la más pequeña micro-unidad (el ser humano) hasta la máxima macro-unidad (el mundo, la especie humana) y, en la mayor parte de los casos, es razonable suponer que las lealtades sean más fuertes a las unidades a las cuales el individuo pertenece. Y bien, en esta óptica, el atraso puede depender de la circunstancia de que “el objeto de la lealtad sea inadecuado al nivel al cual hoy

pueden emerger nuevas instituciones” (Galtung 1976). En otras palabras, la lealtad entendida como cooperación, como creación de una red de solidaridad, de relaciones sociales, debería desarrollarse a un nivel más adecuado a la complejidad de las realidades socio-económicas de la sociedad moderna. Desde este punto de vista, los bienes relacionales pueden ser vistos como aquellos bienes que permiten al agente económico individual ampliar su propio horizonte de racionalidad respecto a la dimensión social, a la territorial y a la temporal, de manera tal que permita el nacimiento y el desarrollo de las instituciones necesarias para la solución de los problemas económicos.

2.3 REDES, INSTITUCIONES Y CONVENCIONES SOCIALES

La definición de bien relacional aquí propuesta permite establecer importantes puntos de contacto entre estos bienes y las instituciones. En nuestra hipótesis, los resultados de una política estarán sensiblemente ligados al ordenamiento social que caracteriza un determinado contexto; el orden social es el fruto de un proceso histórico, y podemos definir como bienes relacionales los elementos que determinan (o han contribuido a determinar) el orden social actual.

Estos aspectos encuentran correspondencia en la literatura económica que trata sobre el papel de las instituciones. En particular, en el fundamental trabajo de Schotter (1981)⁷ sobre las instituciones, se presenta la hipótesis de cómo la consideración explícita de las instituciones implica el paso a una economía evolutiva en la cual los agentes económicos tienen una vida finita, pero transmiten a las generaciones futuras una amplia variedad de reglas sociales (“reglas del dedo pulgar”), instituciones, normas y convenciones que facilitan la coordinación de las actividades económicas y sociales. Con el paso del tiempo las estructuras institucionales de la economía se hacen cada vez más complejas, y son siempre más el número de instituciones económicas que se crean y se transmiten de generación en generación. En algunos casos estas instituciones complementan al mercado competitivo, en otras lo sustituyen. Algunas de estas instituciones se explicitan y se codifican por ley; otras son solamente implícitas y evolucionan espontáneamente

ante el intento de los agentes económicos de maximizar su utilidad. Algunas conducen a un estado social óptimo; otras son totalmente negativas y pueden conducir a equilibrios socialmente indeseables.

Boyer y Orlean (1992) muestran cómo, mientras que pasar de una situación caótica a una regulada a través de una convención o institución puede ser relativamente fácil, la sustitución de una convención ineficiente no es nada sencillo. Y esto resulta de la naturaleza de auto-regulación de las convenciones. Lo que bloquea el desarrollo es la hipótesis de racionalidad individual, o bien la ausencia de una red de relaciones entre los individuos. Esto desplaza el problema de las instituciones (o convenciones) de los términos originales propuestos por Schotter a una visión en la cual es prioritario el rol del aprendizaje (Crawford y Haller 1990).

Un poco diferente es la definición que North (1991) expresa de las instituciones. Según North las instituciones son vínculos ideados por los hombres que estructuran el comportamiento político, económico y social. Consisten estos, tanto de vínculos informales (sanciones, tabú, costumbres, tradiciones y códigos de conducta), como de reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad). A través de la historia, las instituciones han sido ideadas por los seres humanos con el fin de reducir la incertidumbre en el intercambio. Junto con los vínculos estándar de la economía, las instituciones definen el campo de las posibles alternativas y, por lo tanto, determinan los costos de transacción y de producción, y con ello la rentabilidad y sustentabilidad de la actividad económica. Las instituciones evolucionan incrementalmente, relacionando el pasado con el presente y el futuro; por consiguiente, la historia es en gran medida una historia de la evolución de las instituciones, en la cual el desempeño de los sistemas económicos puede comprenderse únicamente como parte de una historia secuencial. Las instituciones proporcionan la estructura sobre la que se apoya la economía; según la evolución de la estructura, una economía se dirige hacia el crecimiento, el estancamiento o a la declinación.

El estudio de las instituciones tiene relación con la reciente evolución de la teoría de los juegos. En particular se analiza el problema de las condiciones que deben darse para pasar de un equilibrio no-cooperativo a uno cooperativo. El problema que en general se estudia es el del dilema del prisionero, que muestra en determinadas situaciones que la suma (o la aproximación) de comportamientos individuales *racionales, egoístas y optimizadores* no conduce a resultados óptimos, antes bien, a veces los resultados de la interacción son negativos. Más aún, aunque todos los jugadores converjan en la conveniencia de la cooperación, esta puede no alcanzarse porque hay fuertes incentivos individuales a desviarse del comportamiento cooperativo.

En este caso la cooperación se muestra superior a la interacción conflictiva entre los jugadores. En general, de la teoría de los juegos se sabe que la cooperación conviene siempre y cuando tenga lugar al menos una de las dos siguientes condiciones:

- a) las estrategias de los actores individuales (individuos, *policy makers*, etc.) deben ser interdependientes;
- b) el resultado de las decisiones atomistas puede ser emulado a través de la cooperación (la solución no-cooperativa pertenece al conjunto de las posibles soluciones del juego cooperativo).

Sin embargo, en las aplicaciones económicas se han identificado al menos tres casos en los cuales la cooperación puede no convenir. El primero, se refiere a un problema bien conocido en la literatura económica que trata, a nivel micro, de las dificultades de agregación de las preferencias individuales (Buchanan y Tullock 1962) y, a nivel macro, de los retrasos de la política económica que pueden convertirse en elementos decisivos y frecuentemente negativos en el funcionamiento de dicha política (Balducci y Candela 1991). De hecho, la solución cooperativa representa una decisión unánime y responde a los problemas típicos de las decisiones tomadas por unanimidad.

El segundo, se refiere a los casos en los cuales la decisión de cooperar de un grupo puede llevar a resultados socialmente desagradables (Axelrod 1984). Nos referimos aquí a los posibles casos de cooperación orientados a resultados derivados de una colusión y/o de desviación de las reglas de convivencia social.

El tercer caso es el que muestra la literatura sobre la cooperación internacional (Rogof 1985; Tabellini 1987; Alesina y Tabellini 1987). En estos estudios se muestra como la cooperación internacional puede conducir a resultados *peores* que la falta de cooperación.

La situación en la cual los agentes, aún reconociendo la validez de la solución cooperativa, no logran obtenerla, presenta notables problemas para la teoría económica tradicional: ¿Cómo es posible que agentes racionales no logren maximizar su propia función de utilidad? Después de que Tucker (1950) mostró el resultado paradójico del dilema del prisionero, parte de la literatura especializada (y no sólo ésta) se ha orientado a identificar posibles vías de salida o modalidades de superación de este resultado negativo.

Una primera y natural vía de salida al dilema del prisionero es la relacionada con la superación directa de las causas que impiden el nacimiento de la cooperación: las carencias informativas y lo inadecuado de los mecanismos de castigo y premio que permiten el respeto de las normas sociales. Si no hay posibilidades de incrementar la información disponible al inicio del juego, otro mecanismo *natural* para obtener la cooperación consiste en un aumento de la capacidad de sancionar (premiar) a quien se desvía (se adecúa) al comportamiento cooperativo.

Dentro de un juego entre individuos o entre instituciones diferentes, se presenta el problema de quién tiene el derecho y/o el poder de sancionar los comportamientos desviados. Este es un tema que aborda la literatura que trata los *property rights* (Coase 1960). Si no se logra establecer quién tiene el derecho a premiar o sancionar a los otros jugadores, se puede tratar de estipular un contrato con terceros (Carraro y Giavazzi 1989). Un ejemplo puede ser la *carta de intención*, con la cual el

compromiso de un gobierno de seguir una política anti-inflacionaria puede hacerse más creíble si una eventual desviación de esta política puede ser castigada con la suspensión de los préstamos internacionales.

La solución que ha encontrado mayores aplicaciones para superar el dilema del prisionero, en la teoría de juegos, es la que ofrece el así llamado *Folk-Theorem* (Fudenberg y Maskin 1986). En base al *Folk-Theorem*, Axelrod (1984) proporciona algunas indicaciones sobre cómo implementar una estrategia y un equilibrio cooperativo. Por lo que se refiere a los jugadores, las condiciones importantes son la ausencia de envidia, y el hecho de no ser los primeros en corresponder a la actitud de los otros. Sin embargo, si se considera un *policy maker* que desee incentivar la cooperación, éste debería: 1) aumentar el valor del futuro; 2) actuar para modificar los *pay-offs* de los jugadores individuales; 3) incentivar la solidaridad; 4) mejorar la instrumentación de castigos y premios; 5) mejorar la estructura formativa, actuando sobre la certeza (de las partes en juego, de los derechos de propiedad, etc.), sobre la transparencia (de las instituciones); etc.

En fin, para superar el problema del dilema del prisionero son posibles las soluciones que consideran cambios en las tipologías de racionalidad o en la forma de la función de *pay-offs*. Un posible camino, que ha tenido numerosas aplicaciones, es el relacionado con la transposición al campo económico de la noción de *racionalidad evolutiva*, utilizada inicialmente en biología (Maynard-Smith 1982).

Junto con la posibilidad de modificar el concepto de racionalidad, está el relativo al relajamiento de la hipótesis de sujeto egoísta, que conjuntamente con las hipótesis de racionalidad y de optimización caracterizan al *homo economicus*. Hanson y Stuart (1992) han mostrado cómo, introduciendo un concepto de *socialización* en un contexto de estrategia evolutiva, el grupo caracterizado por un comportamiento cooperativo puede obtener resultados mejores que un grupo caracterizado por un comportamiento egoísta.

Ambos resultados señalan cómo el papel de los bienes relacionales es el de actuar sobre el horizonte de la racionalidad, llevándolo a ampliarse en varias dimensiones posibles (por ejemplo, al futuro, a la comunidad, a la red, etc.).

2.4 TEORÍA DE LA EMPRESA

El concepto de red ha sido ampliamente desarrollado en los últimos años en el ámbito de la teoría de la empresa, y en particular en el de la teoría de la organización. Los recientes resultados de la teoría de la organización intra-empresa permiten identificar una ruta de desarrollo que evoluciona desde una estructura jerárquica muy rígida y compleja hasta formas de organización basadas en la *lean production*, caracterizada por un número muy reducido de niveles jerárquicos, por un elevado grado de flexibilidad y por la presencia de “*work groups*”.

En el cuadro de la organización inter-empresa, en cambio, se observa un fenómeno de desverticalización que lleva a la creación de empresas concentradas en un único *core business* bien definido. Este proceso permite dar una mayor flexibilidad a la empresa, la cual puede responder más fácil y rápidamente a los cambios del mercado externo.

Si a nivel de grandes empresas se observa un proceso de desverticalización, a nivel de pequeña empresa, caracterizada por una estructura muy sencilla y flexible, se encuentra una actividad de mayor colaboración y cooperación entre empresas, y entre estas y las grandes empresas, que tratan de dirigirse siempre más hacia el mercado de las actividades no directamente relacionadas con el *core business*. A nivel de pequeña empresa, la instrumentación de relaciones de colaboración tiende al logro de ventajas competitivas que de otra manera no se podrían lograr (realización de proyectos de investigación y desarrollo de dimensiones mayores, posibilidad de efectuar campañas promocionales y comerciales de amplio alcance, obtención de economías de especialización, etc.).

Conjuntamente con la evolución de las estructuras organizacionales se ha tenido también el desarrollo de una nueva

teoría de la empresa. En ésta, es posible encontrar conceptos que pueden ser asimilados a lo que hemos definido como bien relacional. Las líneas de mayor interés, desde este punto de vista, son las de la organización japonesa, de los distritos industriales, del *principal-agent*, y de la teoría del crecimiento.

La teoría de la organización japonesa

La idea básica que se acerca al concepto de los bienes relacionales en el ámbito de la teoría de la empresa, ha surgido de la conciencia del mejor desempeño obtenido por las empresas japonesas comparado con las occidentales en los últimos decenios. Diversos autores atribuyen a la estructura organizativa de las empresas japonesas (*J-Mode*) el logro de tan sorprendentes resultados.⁸

En el ámbito del sistema organizativo *J-mode* es posible identificar la existencia de una red de comunicación informal a nivel de *middle management*, que representa la base para el logro de elevados niveles de eficiencia y óptimo comportamiento de la empresa. Este sistema en red se expande también hacia afuera de la empresa⁹ involucrando a una entidad mucho más grande, la de la *keiretsu*,¹⁰ permitiendo al sistema conseguir así elevados niveles de eficiencia. Esta estructura de red, que utiliza canales de comunicación informales, ayuda a reforzar una cultura de la cooperación que se remonta a la antigua sociedad campesina japonesa. Por lo tanto, esta red informal puede reconocerse como un bien relacional positivo que, aunque da lugar a algunas ineficiencias operativas,¹¹ logra crear una notable ventaja competitiva para las empresas, permitiéndoles elevadas tasas de crecimiento. La importancia de la estructura *J-mode* queda demostrada por el intento de las empresas occidentales de adquirir algunos de los criterios organizativos propios del sistema japonés. Así nace una nueva teoría de la organización, conocida como *Theory Z* (Robbins 1990), que consiste precisamente en la adaptación del sistema japonés a la cultura americana.

La teoría de los distritos industriales

Esta línea de estudio tiende a demostrar la posibilidad de generar economías de escala y de desarrollo no a nivel de grandes *corporations*, sino a nivel de un complejo de pequeñas empresas. Estas economías pueden resultar de las relaciones que crean entre si las empresas como grupo unitario, con el ambiente externo.

Es posible distinguir dos tipologías de interrelaciones: las espaciales y las temporales. Las primeras se refieren a las relaciones que se crean entre las empresas en un mismo momento, mientras que las segundas tienen que ver con las interrelaciones entre las empresas en momentos distintos, es decir, entre diferentes generaciones.

El autor que ha identificado primero la posibilidad de lograr ventajas en términos de desarrollo a través de la cooperación entre empresas es Marshall. Todo el análisis subsiguiente se basa en la teoría marshalliana de los distritos industriales. Marshall, partiendo de las conocidas consideraciones de Adam Smith sobre la división del trabajo (Smith 1776), identifica en los distritos industriales la posibilidad por parte de las pequeñas empresas de crear economías de escala típicas de una gran empresa (Marshall 1919). Identifica algunos puntos fuertes de los sistemas locales que les permiten conseguir *performances* altamente positivos y así poder competir con los sistemas industriales más avanzados. Esta potencialidad es seguramente mayor que la de la suma de las mismas empresas si operaran independientemente sin ninguna relación.

La teoría de Marshall identifica las ventajas derivadas para los distritos industriales más allá de la especialización del trabajo, en las economías de intermediación y en la atmósfera industrial. Las economías de intermediación se basan en el principio de las "reservas acumuladas,¹² en la presencia de contactos personales,¹³ y en la atmósfera industrial que se desarrolla en dos diferentes modalidades: acumulación de capacidad de realizar las actividades y circulación de ideas y tecnologías. La acumulación de capacidad de realizar las actividades depende de factores

exógenos como la capacidad del distrito de atraer mano de obra especializada, y factores endógenos como el adiestramiento derivado de operar en el ámbito del distrito y la cultura empresarial que se va creando en el área. El principio de la circulación de las ideas y de las innovaciones lo toman también Brusco (1989), Pontarollo y Martini (1993). Estos autores identifican en el incremento de las interrelaciones que se pueden crear entre las estructuras productivas y las de apoyo a las mismas (centros de calidad, centros tecnológicos, centros de servicios reales, centros de formación profesional) un factor de consolidación del “sistema” de distrito industrial.

Utilizando el análisis de la Teoría General de Sistemas (TGS), Tani identifica en cada sistema capacidades de evolución localizadas a dos niveles. El primero está relacionado con la apertura de las áreas industriales a la realidad económica externa, y el segundo, en cambio, tiene que ver con la capacidad del sistema de reproducir los elementos que lo componen según códigos diferentes. Es precisamente esta capacidad del sistema de adquirir recursos externos nuevos y de elaborarlos de manera coordinada, la que permite el proceso de acumulación y de crecimiento.

La importancia de las interrelaciones entre las empresas para favorecer el desarrollo económico del área y el crecimiento de cada empresa es estudiado por Bagnasco (1985) y Becattini (1984). Ellos distinguen los factores que permiten el desarrollo de la empresa dividiéndolos en exógenos, relativos a toda la economía nacional, y endógenos, específicos para el área del conglomerado industrial, que dependen no sólo de factores económicos, sino también y sobre todo de elementos sociológicos. El factor sociológico, como elemento necesario para favorecer el desarrollo económico, es identificado (Messori 1986) en la “congruencia entre las herencias histórico-culturales y de estructura social, así como la organización y evolución de los actuales procesos productivos y la nueva organización socio-institucional”.

Dei Ottati (1987) considera importante la existencia de una cultura común derivada del pasado y afirma que a fin de que el

modelo de distrito industrial pueda funcionar, es necesario que las empresas territorialmente cercanas formen parte no de un contexto social cualquiera, sino de uno en el cual, en el transcurso del tiempo, se haya formado una particular costumbre de cooperación recíproca extendida a las relaciones económicas. Además, identifica en las relaciones de lealtad, estima y amistad que se crean por medio de los contactos personales, los elementos que pueden aumentar la eficacia económica del distrito a través de la colaboración. En fin, Dei Ottati, siempre en la óptica de la cooperación entre las empresas, identifica como elemento fundamental para un equilibrado desarrollo del distrito, la ausencia de asimetrías de poder.

En definitiva, la teoría de los distritos industriales se conecta a la de los bienes relacionales en cuanto constituye un claro ejemplo de extensión social (a las empresas en el distrito) del horizonte de la racionalidad de cada agente-empresa.

La teoría del *agente principal*

La teoría microeconómica neoclásica considera a la empresa como una única entidad racional que opera en el mercado a través de decisiones unívocas. Esta teoría no hace ninguna distinción entre los sujetos que trabajan en el ámbito de la empresa, no obstante que frecuentemente presentan intereses divergentes y, en consecuencia, toman decisiones que tienden a objetivos diversos.

Leibenstein (1989), al desarrollar la teoría de la (in) Eficiencia X, da un paso adicional respecto a la teoría neoclásica, definiendo como sujeto económico al individuo y no a la empresa. En base a este supuesto distingue a los operadores en dos categorías, *principal* y *agente*, cada uno de los cuales tiende a optimizar su propia función-objetivo, que muy frecuentemente difiere de la del otro. El autor considera que el compromiso de un sujeto económico será diferente dependiendo si persigue intereses propios o de terceros. No existe ningún motivo que haga pensar que el *principal* y el agente compartan los mismos objetivos, ni que los *agentes* hagan suyos los intereses del *principal*. La productividad de una empresa depende sin embargo del

compromiso que cada *agente* pone en realizar una determinada función. A su vez, la posición de compromiso asumida por el *agente* dependerá del nivel de utilidad que el mismo logre obtener. Por ello, a cada posición de compromiso corresponde un nivel de productividad y de utilidad para el *agente*.

Las relaciones entre los individuos pueden presionar al *agente* de tal forma que éste pueda modificar su utilidad asociada a las posiciones de compromiso. De esta manera, las interrelaciones de un sujeto económico con las personas en el interior de la empresa y con el ambiente externo, pueden modificar la posición de compromiso y, por lo tanto, el nivel de productividad. Entre mayor es la influencia de cada sujeto sobre el otro, más elevada es la probabilidad de que el primero cambie su propia posición de compromiso.¹⁴

La teoría del crecimiento

La teoría del crecimiento pretende aclarar las condiciones por las cuales algunas empresas presentan tasas de crecimiento más elevadas que otras. En tanto que algunos autores identifican la ventaja competitiva con un factor particular, como por ejemplo la dimensión,¹⁵ el progreso tecnológico (Dosi 1988a, Rosemberg 1982, Freeman 1982, Scherer 1982, Nelson y Winter 1982), el proceso de selección (Winter 1984, Silverberg, Dosi y Orsenigo 1988, Geroski y Masson 1987, Levy 1987, Jovanovic 1982), la incertidumbre (Nelson y Winter 1988, Dosi, 1988a); otros consideran como factores propulsivos para el crecimiento la interacción entre diversos elementos (aprendizaje, competencia, interacción entre factores desequilibrantes y uniformantes, capacidad empresarial, crecimiento equilibrado).

Uno de los principios básicos de la teoría del crecimiento es el de la importancia del aprendizaje (Rosemberg 1976, 1982; Nelson y Winter 1982; Malerba y Orsenigo 1989; Dosi 1989). De hecho, el aprendizaje y la adquisición de información se consideran elementos fundamentales para la innovación y, por lo tanto, para el crecimiento. Es necesario distinguir dos tipologías de aprendizaje, una en el tiempo y la otra en el espacio. La primera consiste en la adquisición, integración y puesta al día de la

información proveniente del pasado, en tanto que la segunda se enfoca en la capacidad de interactuar con los otros agentes económicos que actúan en el mismo momento (una forma de aprendizaje en el espacio es la imitación).

Aoki (1990) hace evidente también la importancia de la capacidad de coordinar los recursos internos, y en particular los procesos de aprendizaje, en un sector industrial caracterizado por elevados niveles de crecimiento. El autor hace notar cómo en sectores con altos niveles de innovación, lo que determina la ventaja competitiva es la capacidad de garantizar la difusión de la información a todos los niveles de la organización productiva, aunque esto vaya en detrimento de la especialización.

Un tercer factor que se considera como elemento propulsor del desarrollo es la competencia (Dosi 1989). La creatividad y la innovación provienen de un proceso de competencia entre los agentes económicos que, en virtud de que operan en un ambiente caracterizado por asimetrías e imperfecciones de información, siguen caminos de desarrollo diferentes, cada uno buscando optimizar el proceso según la información disponible. Haciendo esto se cometen errores, que inducen a una mejora continua.

Un elemento adicional utilizado para explicar el crecimiento de las economías industriales es la interacción entre factores desequilibrantes y factores uniformantes (Pasinetti 1989). Los primeros crean una continua perturbación, llevando al sistema económico a una situación de desequilibrio, en tanto que los segundos tienden a crear uniformidad entre las ramas de la actividad económica. Los sistemas económicos que logran obtener ventajas de esta interacción, es decir los que logran garantizar el desarrollo de la producción de bienes y servicios para todos los componentes de la colectividad, son aquellos que tienen mayor éxito.

A diferencia de lo indicado por la teoría neoclásica,¹⁶ las nuevas líneas de la teoría económica¹⁷ reconocen a la empresa un papel más activo en el ámbito de un ambiente externo sujeto a cambios rápidos, profundos e imprevisibles. La empresa desarrolla, por lo tanto, como función principal la de identificar

las oportunidades que se presentan y, solo posteriormente, organiza los recursos internos con el fin de explotar mejor las oportunidades identificadas. La carencia de recursos internos empuja a la empresa a buscarlos en el ambiente circundante. La organización interna está por lo tanto dirigida al desarrollo de una función relacional que permita utilizar de manera eficiente los recursos y las capacidades existentes en el exterior, de manera tal que se pueda obtener ventaja de la oportunidad identificada. Esta capacidad de hacer actuar los recursos internos que se poseen (que resultan de un proceso de acumulación) con los existentes en el exterior permite crear una ventaja competitiva.

Es posible concluir observando que la mayor complejidad y variabilidad del ambiente económico han determinado el desarrollo de nuevas formas de organización de la empresa. Tanto desde el punto de vista teórico como del operativo, se ha asistido, por lo tanto, al abandono de los esquemas clásicos que veían a la empresa como una estructura sencilla, monolítica, jerárquicamente ordenada y aislada del ambiente. La nueva empresa se ve como uno de los sujetos que operan en el interior de un ambiente muy complejo, en el cual lo que se convierte en estratégico es la capacidad de entrar en armonía con el tejido socioeconómico que la rodea. Por lo tanto resulta necesario realizar una red de interrelaciones con el tejido social y con el económico, desarrollando estrategias de colaboración con los otros agentes económicos. El proceso de *networking* es un proceso dinámico que se desarrolla en el tiempo y está en función de la situación en el momento de partida, de las capacidades de aprendizaje y de la estructura organizativa adoptada.

3. Las estructuras en red de las empresas

Los recientes avances de la teoría de la organización presentan la imagen de la empresa como unidad institucional inmersa en redes múltiples de relaciones transaccionales. En particular, se sostiene que el comportamiento de la empresa no puede ser explicado haciendo referencia sólo a acciones y políticas definidas desde el interior de la empresa misma, sino que es necesario hacer referencia a la estructura de las relaciones intra-e inter-organizativas (Lomi 1991).

Haciendo referencia a diversos autores (Teece 1980; Williamson 1985), se rechaza la visión estrictamente microeconómica de la empresa que la separa artificialmente de su ambiente y de la cual se deriva una explicación puramente tecnológica de la dimensión, de la estructura y del comportamiento de la empresa. Se hace evidente la necesidad de teorías de decisión institucional, capaces de comprender la naturaleza multicontractual de la empresa (Tirole 1988a) y las relaciones entre la estructura de la organización y el modo en que la empresa interactúa con el propio ambiente a través de las redes relacionales (Granovetter, 1985).

En un interesante trabajo sobre redes organizativas, Boari, Grandi y Lorenzoni (1989) distinguen tres conceptos básicos o tres modos distintos de ser de la estructura en red:

a) la *red de unidades externas* es el concepto que ha encontrado mayor desarrollo en los últimos años; se trata de una estructura que gira en torno a una empresa guía, que enlaza una serie de relaciones con otras empresas o entes externos

b) la *red de unidades internas* nace del intento de rediseñar la organización interna según módulos y procedimientos paralelos a los empleados para la red de unidades externas; no sólo la estructura formal es reorganizada en red sino que todas las unidades y las jerarquías, sufren una transformación sustancial;

c) la *red a nivel interpersonal*, a diferencia de los anteriores conceptos relativos a la macroestructura organizativa, este encuentra su aplicación en el ámbito de las interacciones en grupos de personas y en las relaciones interpersonales; la *network* interpersonal se convierte en un elemento esencial para completar la organización en red; ya que asume un papel central como elemento de lubricación y de implementación del diseño a realizar a través de la red.

La red de unidades externas nace de las circunstancias, ahora claras, de «que una empresa autosuficiente y un desarrollo centrado principalmente en fuerzas y recursos internos han sido sustituidos por una división del trabajo entre varias empresas y que las relaciones de organización no son ya casuales y de entidad limitada, sino sistemáticas y de dimensiones cuantitativas relevantes» (Boari, Grandi y Lorenzoni, cit.).

Diversos autores han tratado de identificar las causas que determinan la creación de una estructura reticular. Hakanson (1987) lo explica con el intento de las empresas de lograr la eficiencia, el control y la estabilidad. Eficiencia en términos técnicos, como es la reducción de los costos de gestión, y en particular de los de producción; control del mundo externo, adquiriendo la mayor información posible que sea útil al desarrollo de las actividades, canalizándolas correctamente; estabilidad de las relaciones con el mundo externo, de manera tal que se pueda reducir la incertidumbre y efectuar una programación más cuidadosa y realista.

Jarrillo (1988) y Coase (1937) afirman que el *trade-off* entre recurrir al mercado y estrategias de integración resulta de un proceso de análisis de los costos directos e indirectos asociados a las dos alternativas.

En cambio, el mantenimiento de la estructura en red es función de la eficiencia de la misma. Sólo si la ventaja económica permanece en el tiempo la red estará en posibilidad de crecer y de expandirse. Es necesario subrayar la necesidad de la existencia de un interés recíproco entre los participantes en la red, así como la capacidad de cada participante de saber utilizar las ventajas

que la red puede dar. Para este fin se señala (Benassi 1989) cómo el “intercambio” que se da entre los participantes debe ser interpretado como una variable dinámica, que cambia en el tiempo y está en función de la organización de la red, y también que como objeto del intercambio no deben considerarse sólo factores materiales (como las mercancías y los servicios), sino también factores inmateriales, como la información. Si el conocido paradigma integración-diferenciación (Lawrence y Lorsch 1967) se aplica a las estructuras reticulares, «se debería afirmar que estas organizaciones tienden contemporáneamente a realizar una fuerte diferenciación e integración» (Boari, Grandi y Lorenzoni, cit.). Desde un punto de vista macroestructural, Boari, Grandi y Lorenzoni sostienen que la *network* interna de las empresas se forma como consecuencia de algunas maniobras estratégicas¹⁸ que tienden a buscar y estimular contemporáneamente una gran autonomía de las unidades y una gran integración.

En fin, las redes interpersonales se configuran como sistemas de personas ligadas por una pluralidad de relaciones, objeto de las cuales son los productos, los servicios, la información, el poder y los sentimientos. La estructura organizativa formal identifica una serie de redes interpersonales, caracterizadas por una dimensión vertical que sigue a la de la organización interna. Junto a estas redes interpersonales, así llamadas formales, se presentan redes interpersonales informales (o emergentes), que desarrollan la dimensión horizontal de las relaciones interpersonales. Estas redes, que siguen canales distintos de los jerárquicos y frecuentemente superan los límites de la organización, son objeto de un creciente interés por parte del *management*, ya que se sostiene que la información nueva necesaria para inducir procesos innovadores, tienen su origen en la interacción entre las personas, independientemente de su posición formal dentro de la organización (Kaneko e Imai, 1987). El recurrir a estas redes informales resulta frecuentemente de la necesidad de canalizar dentro de la organización flujos crecientes de información, frente a los cuales los canales y los procesos formales de comunicación son ya inadecuados. Se sostiene la

necesidad de promover la formación y el desarrollo de estas redes informales, sin que para ello se planifique siempre la creación de canales estables de interacción. Con la conciencia de la presencia de estas redes interpersonales informales, surge la voluntad de influir en ellas y utilizarlas para contribuir al logro de los objetivos de la organización.

Una interesante aplicación de la actividad de *networking* es la relativa a una empresa de nueva constitución. En este caso, de hecho, «la actividad de relación es examinada en el proceso e involucra tanto la empresa de producción en vía de constitución, como la de consumo de la cual el empresario fundador es parte» (Aldrich y Dubini, 1989). El inicio de una actividad empresarial puede ser considerado como el resultado de una serie de relaciones —no sólo de intercambio— entre diversos actores. El comportamiento del nuevo empresario está fuertemente influido por su posición en el interior de una red social (Aldrich y Zimer, 1986; Granovetter, 1985). La movilización de recursos ligada a la actividad empresarial implica que se involucren diversas instituciones capaces de proveer capital y trabajo, por lo cual esa actividad se configura como una actividad relacional, y los empresarios y las empresas están en posibilidad de explotar esta oportunidad en base a su posición en el interior de la red. La actividad de *networking*, basándose en el hecho de que las personas invierten en una relación duradera, puede garantizar la presencia de tres aspectos relevantes para la estabilidad de una relación: confianza, previsibilidad y comunicación. Al aumentar las relaciones aumenta la confianza recíproca entre las dos partes. La existencia de relaciones duraderas aumenta también la posibilidad de una relación. En fin, antes de que se llegue al abandono (Hirschman 1972), es probable que una de las dos partes comunique la intención a fin de renegociar los términos de la relación. La actividad de *networking* puede por lo tanto considerarse como un modo de superar algunas debilidades estructurales ligadas a las transacciones desarrolladas dentro de una lógica de mercado. En particular, «a través de la propia red personal, un empresario puede ampliar el propio radio de acción y tener acceso —a un costo limitado— a recursos que de otra manera no serían alcanzables» (Aldrich y Dubini, cit.).

4. Los modelos de red

Una investigación que pretenda utilizar plenamente el concepto de *network*, superando la dimensión puramente metafórica, debe partir de los siguientes elementos: a) identificación de los límites del sistema bajo observación; b) identificación analítica del contenido relacional de las *network* relevantes; c) definición de la forma de las relaciones reticulares; d) definición de la unidad de observación (nivel analítico al cual el estudio se desarrolla) y de la unidad de análisis (nivel analítico para el cual la investigación tiene implicaciones).

Por lo que se refiere al primer punto, sigue siendo uno de los grandes problemas aún no resueltos de la investigación organizativa. De hecho, las redes entre organizaciones hacen que no sea posible usar conceptos como el de sector industrial, y las redes interpersonales no corresponden a las divisiones organizativas prescritas formalmente. Sin embargo, si se piensa que las estructuras reticulares nacen de la estratificación y de la consolidación de relaciones emergentes, entonces la investigación debe poner mayor atención al proceso a través del cual emerge la estructura reticular, más que en las características de los agentes individuales que representan sus puntos nodales (Lomi 1991).

Por lo que respecta al problema de la identificación del contenido relacional, debe ponerse mucha atención a la definición de las relaciones específicas que se dan entre los nodos de una tipología reticular. En el interior de cada tipología relacional, los sujetos pueden relacionarse debido a un encuentro casual, mediante instrumentos contractuales o mecanismos jerárquicos, o simplemente a través de un ajuste recíproco.

El problema de la forma asumida por las relaciones reticulares se refiere a cómo los agentes se conectan recíprocamente. Por ejemplo, a nivel de cada relación individual se refiere a la intensidad que caracteriza la relación. La mayor parte de los estudios se aprovecha de la así llamada representación sociométrica, en base a la cual una *network* de n agentes es

una matriz cuadrada de orden ($n \times n$) cuyo elemento genérico $a_{ij} = 1$ si entre los dos agentes i y j se ha detectado la actividad relacional objeto de investigación, en otro caso $a_{ij} = 0$. Cuando el análisis se dirige al examen de la forma completa de la *network*, es necesario hacer referencia a nuevos conceptos, como el de *densidad*, *centralidad* y *conexión* derivadas de la teoría de los grafos, que no necesitan de referencias cartesianas y dan prioridad en cambio a aspectos más generales de tipo “topológico”, que tienen que ver con la forma de las relaciones. A través de la teoría de los grafos es posible modelar un sistema complejo en términos de elementos, relaciones y componentes dotados de propiedades relevantes y muy generales que no dependen de la naturaleza particular del sistema analizado. La geometría mediante la cual se analiza el sistema no se caracteriza por elementos métricos, es decir, ligados a unidades particulares de medida. Este enfoque permite construir grafos representativos de sistemas complejos basándose en el concepto de algoritmo, es decir, de sucesión de operaciones no necesariamente aritméticas.

5. Conclusiones

El análisis que se ha presentado hace evidente la presencia de importantes elementos teóricos en apoyo de la necesidad de una hipótesis de la existencia de bienes relacionales como condiciones para el desarrollo económico. Por otra parte, el análisis de las políticas de desarrollo tendientes a generar el crecimiento económico a través de la realización de inversiones públicas (en particular en infraestructura) muestra en el Mezzogiorno de Italia y en otras áreas con retraso, un fracaso general, aunque no absoluto, en cuanto a que estas políticas no han permitido que surja un círculo virtuoso (bienes públicos - bienes relacionales - desarrollo económico) con posibilidades de autoalimentarse. Se presenta por lo tanto, el problema de identificar (donde existan) las posibilidades de generar directamente los bienes relacionales, de manera tal que se logre utilizar el sistema con la infraestructura existente para los fines del crecimiento económico.

La revisión teórica nos ha permitido identificar tres áreas de relacionalidad relevantes para el desarrollo:

- la pública,
- la privada,
- la social.

En cada una de estas es posible el desarrollo de *network* individuales, cada una de las cuales asociará sujetos con intereses comunes. Por ejemplo, en el ámbito del área pública, es posible que se realice la creación de consorcios entre entes públicos para el logro de determinados objetivos (creación de un acueducto, de una planta de tratamiento de desechos etc.); en el ámbito del área privada se pueden crear especializaciones sectoriales (pensemos en los distritos industriales); en tanto que en el área social puede verse el nacimiento de *network* relacionadas con el logro de objetivos sociales (asistencia a los ancianos, cuidado de las áreas verdes, etc.).

Esta diferenciación entre grupos de *network*, que se basa en la búsqueda de objetivos diferentes por parte de los asociados, requiere la identificación de políticas de incentivos a la creación, específicas para cada tipología.

Las políticas que se considere que puedan favorecer el nacimiento de *network* públicas, deben tender al mejoramiento de la eficacia y la eficiencia de la administración pública. Esto puede suceder principalmente a través de la utilización de dos canales:

- inserción en el ámbito de la administración pública de personal con una cultura de *networking* y capaz de desarrollar una función de nodo en el ámbito de una red similar;
- introducción de mecanismos de premios y sanciones para facilitar la difusión y la penetración de una cultura de la colaboración.

La introducción en ambientes aún ignorantes de la utilidad de los bienes relacionales de personal “formado” y capaz de operar según los principios de la colaboración, puede garantizar el logro de dos objetivos importantísimos para la difusión de los bienes relacionales en áreas vírgenes. De hecho, por un lado, el pertenecer a una red extra-local hace posible la identificación de ejemplos concretos de éxito y su duplicación, adecuando las estrategias adoptadas por la *network* de donde provienen a las exigencias específicas del área que las importa; por otra parte, se inicia un proceso de aculturación de todo el personal que opera en base a los principios de los bienes relacionales.

Frecuentemente, sin embargo, la introducción de un sujeto en un ambiente con una cultura totalmente diferente y muy fundamentada podría no ser eficaz para los fines de la producción de bienes relacionales o, con mayor razón, de la transformación de las redes antagónicas en bienes relacionales. Se considera por lo tanto necesario que el sujeto portador de las nuevas ideas tenga a disposición instrumentos operativos muy eficaces. Entre estos se puede pensar en un sistema que combata toda forma de sumisión y que logre en cambio premiar al personal que trabaja

para el logro de los objetivos de largo plazo (en este caso, la creación de una cultura de *network*).

Por ejemplo, considerando la hipótesis de la necesidad de realizar un sistema de tratamiento de desechos para una determinada área, podría resultar útil un organismo con delegación de funciones para la realización de un consorcio entre los municipios interesados y orientado por alguien con una cultura de red. De esta manera, se podrían evitar problemas de incapacidad de los diversos representantes municipales en lograr un acuerdo sobre la gestión del sistema de tratamiento. Este último puede favorecerse dando al coordinador poder para sancionar y premiar (imposición de derechos, obtención de subsidios públicos o realización de infraestructura social) a los municipios que, respectivamente, tienden a obstaculizar o favorecer la creación de una *network* pública.

La participación en la red y la posibilidad de utilizar premios, aún de carácter financiero, seguramente determinan en el medio y largo plazo una diferencia en la infraestructura y en la riqueza social que lleva a una mayor responsabilidad y eficiencia de los funcionarios de gobierno local (véase al respecto la amplia literatura sobre los argumentos en favor de la descentralización del poder), difundiendo de esta manera en el ámbito de las administraciones públicas la cultura relacional.

El desarrollo de bienes relacionales en el ámbito de la actividad empresarial puede lograrse incentivando la creación del trabajo autónomo local y el desarrollo de la cultura de empresa. La creación de establecimientos productivos de gran empresa en áreas de bajo desarrollo industrial, determina frecuentemente la difusión de una cultura del trabajo dependiente que anula la iniciativa privada y la propensión al riesgo de empresa y, por lo tanto, la explotación para fines productivos de los recursos locales. Este riesgo es mucho más grave hoy en cuanto a los nuevos procesos productivos orientados a la calidad, que cada vez son más utilizados por las empresas, hacen que las empresas que localizan sus establecimientos en áreas poco industrializadas busquen proveedores que hayan obtenido la certificación de

calidad. Esto implica dificultades de desarrollo de la actividad empresarial local mediante inducción; con el fin de poder utilizar la subcontratación como factor de propulsión del desarrollo empresarial local es necesario, en primer lugar, realizar políticas que hagan posible la difusión de una cultura del riesgo de empresa y la creación de empresas con posibilidad de responder a las peticiones de calidad de las estructuras de producción de los grupos ya consolidados.

Resulta por ello necesario, en primer lugar, crear un tejido productivo local, tanto de tipo artesanal como industrial. Para favorecer el crecimiento espontáneo de la actividad empresarial local se puede hacer referencia a dos políticas: formación y estructuras de coordinación.

La formación empresarial debe ser tal que favorezca el desarrollo de los bienes relacionales. Por ello es preferible utilizar instrumentos como los testimonios de empresarios insertados en redes eficientes (como los que operan en distritos industriales), “stages” en áreas industriales permeadas por la cultura de las *network*, y “tutorship” en la fase de inicio por parte de empresas ya insertadas en redes que se hayan desarrollado en otras áreas geográficas.

Un segundo elemento esencial para la creación de *network* privadas es la existencia de una estructura de coordinación que esté en posibilidad de ofrecer servicios de calidad a los neo-empresarios y de orientar el desarrollo hacia objetivos de largo plazo. Por ejemplo, la sociedad de servicios, además de proveer consultoría/formación para el nacimiento de nuevas actividades, puede también determinar la especialización productiva del área, favoreciendo la instalación de empresas que operen en un mismo sector y/o que sean complementarios. Así en un área, con predominante desarrollo agrícola se localizarán empresas agrícolas de comercialización (favoreciendo eventualmente la creación de un consorcio) y de transformación de los productos agrícolas. Se buscará crear una universidad con orientación agropecuaria o un centro de investigación especializado en la problemática agrícola, evitando la inserción de estructuras

productivas que pudieran dañar desde un punto de vista de imagen y de productividad a las empresas agrícolas.

En el ámbito de la actual política industrial italiana, esta función podría ser desarrollada por parques científicos y tecnológicos, que pudieran organizarse como nodos centrales de una *network* y favorecer el desarrollo de redes, garantizando la realización de enlaces numerosos e intensos. Un organismo que parece que ya está orientado al logro de estos objetivos es la Società per l'Imprenditorialità Giovanile S.p.A. en el Mezzogiorno. Ésta, de hecho, tiende a la creación de una cultura empresarial, a la inserción de la neo-empresa en una *network* nacional, a la asistencia en fase de "start-up" a través de sujetos relacionados con redes similares, creando así directamente bienes relacionales que hacen posible a las poblaciones locales la explotación dirigida hacia el objetivo del crecimiento económico y social de las *network goods* existentes.

Last but not least, están las *networks* sociales. Estas asumen una importancia notable, en cuanto crean el sustrato cultural amplio y los principios básicos bajo los cuales se desarrollan en un segundo momento los bienes relacionales específicos de cada área. En otras palabras, las *networks* sociales favorecen la difusión entre los agentes sociales de los principios de solidaridad, de amistad y de respeto de las reglas positivas. Frecuentemente, el punto clave de una red social está representado por la parroquia, que logra crear estructuras de voluntariado con las cuales se difunde, aunque sea inconscientemente, una cultura de bienes relacionales.

Se debería por ello conducir una política dirigida a favorecer, proteger y desarrollar las actividades de voluntariado, en particular de aquellas de difusión nacional o internacional. De hecho, estas últimas prevén actividades de intercambio de ideas, información y de personas entre grupos que operan en diferentes áreas geográficas y contextos sociales, favoreciendo la ampliación de la red y la difusión de un mayor flujo informativo. Una cultura de base dirigida a la cooperación, al intercambio de información y al logro de un bienestar social de largo plazo, hace

posible la cooperación entre las diferentes áreas de *network*, evitando que éstas den vida a clubes cerrados, con una estructura fuertemente verticalizada, en otras palabras, que se lleguen a crear redes antagónicas.

Referencias Bibliográficas

- Akerlof G. A. (1982), *Labor Contracts as Partial Gift Exchange*, en «Quarterly Journal of Economics».
- Akerlof G.A. (1980), *A Theory of Social Customs, of Which Unemployment May Be One Consequence*, en «Quarterly Journal of Economics».
- Akerlof G.A. e J.L. Yellen (1987), *Efficiency Wage Models of the Labour Market*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Alchian A. y Demsetz H. (1972), *Production, Information Costs, and Economic Organisation*, en «American Economic Review», 62.
- Aldrich, H. e Dubini, P. (1989), *Le reti e i processi di sviluppo delle imprese*, «Economia e Politica Industriale», n. 64, pp.363-375.
- Aldrich, H. e Zimmer, C. (1986), *Entrepreneurship Through Social Networks*, en *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger, Cambridge.
- Alesina A. e G. Tabellini (1987), *A Positive Theory of Fiscal Deficit and Government Debt in a Democracy*, NBER, documento de trabajo n. 2038.
- Amin A. (1989), *Specialization without growth: Small footwear firms in Naples*, en Goodman E. e Bamford J. (coord.), *Small firms and industrial district in Italy*, Londres, Routledge.
- Aoki M. (1986), *Horizontal vs. Vertical Information Structure of the Firm*, en «American Economic Review», diciembre.
- Aoki M. (1989), *The Participatory Generation of Information Rents and the Theory of the Firm*, en M. Aoki, B. Gustafsson e O.E. Williamson (eds.), *The Firm as a Nexus of Treaties*, Londres, Sage Publications.
- Aoki M. (1990), *Toward an economic model of Japanese firm*, en «Journal of Economic Literature».
- Artle R. y Averous C. (1973), *The Telephone System as a Public Good: Static and Dynamic Aspects*, en «Bell Journal of Economics and Management Science», 4, n. 1.
- Axelrod R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, Nueva York, Basic Books.

- Azariadis C. (1975), *Implicit Contracts and Underemployment Equilibria*, en «Journal of Political Economy».
- Bagnasco A. (1984), *Microsociologia dello sviluppo*, en «Quaderni di sociologia».
- Bagnasco A. (1985), *La costruzione sociale del mercato: strategia di impresa e esperimenti di scala in Italia*, en «Stato e Mercato», n. 13.
- Bagnasco A. e Triglia C. (1984), *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso di Bassano*, Venezia, Arsenale.
- Balducci R. y G. Candela (1991), *Teoria della politica economica*, Roma, La Nuova Italia Scientifica.
- Balestri A. (1993), *La ricerca di nuovi sentieri di sviluppo nei distretti industriali. Note sull'evoluzione pratese*, en Gobbo F. (coord.), *Distretti e sistemi produttivi alla soglia degli anni '90*, Milán, F. Angeli.
- Banfield E. C. (a cura di) (1976), *Le Basi Morali di una Società Arretrata*, Bologna, Il Mulino.
- Barth F. (1963), *The role of entrepreneur in Northern Norway*, Oslo, Scandinavian University Books.
- Becattini G. (1984), *Ispessimenti localizzati di esternalità*, en «Studi e Informazione».
- Becker G.S. (1974), *A Theory of Social Interaction*, en «Journal of Political Economy».
- Becker G.S. (1981), *Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place*, en «Econometrica», n. 1.
- Benassi, M. (1989), *Per una variante organizzativa alla teoria del network*, «Economia e Politica Industriale», n. 64, pp.311-345.
- Binmore K. (1993), *Rationalizing backward Induction?*, documento presentato en ocasión de la conferencia del IEA, *Rationality in Economics*, Turin, 16-18 octubre.
- Blinder A. (1983), *Issues in the Coordination of Monetary and Fiscal Policy*, en *Monetary Issues in the 1980s*, Kansas City, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Boari, C., Grandi, A. y Lorenzoni, G. (1989), *Le Organizzazioni a Rete: Tre Concetti di Base*, «Economia e politica industriale», n. 64, pp.283-310.

- Boeri T. (1989), *Does firm size matter?*, en «Giornale degli Economisti», n. 9.
- Boyer R. (1992), *How to Promote Cooperation within Conflicting and Divided Societies?*, documento presentado en ocasión de la Conferencia sobre «*Convergence and Divergence in Economic Growth and Technical Change: Maastricht Revisited*», University of Limburg, 10-12 diciembre.
- Boyer R. y A. Orléan (1992), *How Do Conventions Evolve?*, en «Journal of Evolutionary Economics», n. 3.
- Brunetta R. (1995), *Sud. Alcune idee perché il Mezzogiorno non resti com'è*, Donzelli Editore, Roma.
- Brunetta R. y C. Carraro (1990), *Incomes Policies as Co-operatives Strategies: Lessons from the Italian Experiences in the 1980s*, en R. Brunetta e C. Dell'Aringa (eds.), *Labour Relations and Economic Performances*, Londres, Macmillan.
- Brunetta R. y Tronti L. (1994), *Capitale umano e Mezzogiorno. I nuovi termini della questione meridionale*, Bologna, Il Mulino.
- Brusco S. (1989), *A policy for industrial district*, in Goodman E. e Bamford J. (coord.), *Small firms and industrial district in Italy*, Londres, Routledge.
- Buchanan J. (1975), *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Chicago, University of Chicago Press.
- Buchanan J. e G. Tullock (1962), *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Carraro C. y F. Giavazzi (1989), *Teoria dei giochi e teoria della politica economica*, in Spaventa L. (coord.), *La teoria dei giochi e la politica economica*, Bologna, Il Mulino.
- Christensen L. R. y Cummings D., Joergenson D. W. (1980), *Economic Growth, 1947-1973: An International Comparison*, en Kendrick J. W., Vaccara B. N., pp. 595-691.
- Coase, R. (1937), *The Nature of the Firm*, «Economica», n. 4, pp. 386-405.
- Coinarca R., Colombo M. y Mariotti, S., (1989), *An evolutionary pattern of innovation diffusion: the case of flexible automation*, en «Research Policy».

- Contini B. e Revelli R. (1989), *The relationship between firm growth and labor demand*, en «Small Business Economics», n. 4.
- Cooper R. (1985), *Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies*, en *Handbook of International Economics*, Amsterdam, North Holland.
- Crawford V.P. y H. Haller (1990), *Learning how to Cooperate: Optimal Play in a Repeated Coordination Games*, in «Econometrica», n. 3.
- Dasgupta P. , P. Hammond y E. Maskin (1979), *The implementation of Social Choice Rules: Some General Results on Incentive Compatibility*, en «Review of Economic Studies», n. 1.
- Dei Ottati G. (1987), *Il mercato comunitario*, in Becattini G. (coord.), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Denison E. F. (1967), *Why Growth Rate Differ*, Washington DC, Brookings Institution
- Denison E. F. y Chung W. (1976), *How Japan's Economy Grew so Fast*, Washington DC, Brookings Institution
- Dosi G. (1988a), *Sources, procedures and microeconomics effects of innovation*, en «Journal of Economic Literature».
- Dosi G. (1988b), *The Microeconomic sources and effects of innovation*, en «Journal of Economic Literature».
- Dosi G. (1989), *Economia dell'innovazione ed evoluzione economica*, in Amendola M. (coord.), *Innovazione e progresso tecnico*, Bologna, Il Mulino.
- Freeman C. (1982), *The economics of industrial innovation*, Londres , Francis Pinter.
- Fudenberg D. y E. Maskin (1986), *The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information*, en «Econometrica», n. 54.
- Galtung J. (1976), *Il Ruolo del Familismo Amorale*, en Banfield (a cura di).
- Gerosky P.A. y Masson, R.T., (1987), *Dynamic market models in industrial organization*, en «International Journal of Industrial Organization».

- Ghoshal, S. y Nohria, N. (1986), *Multinational Corporations as Differentiated Networks*, Working Paper, Sloan School of Management, Mit.
- Grandori, A. (1989), *Efficienza ed equità delle reti interorganizzative: una prospettiva negoziale*, «Economia e Politica Industriale», n.64, pp.349-362.
- Granovetter, M. (1973), *The Strength of Weak Ties*, «American Journal of Sociology», 6.
- Granovetter, M. (1985), *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, en «American Journal of Sociology», 78, pp. 1360-1380.
- Gui B. (1995), *On "Relation Goods": Strategic Implications of Investment in Relationship*, Working Paper, Università di Venecia,
- Hakansson, G. (1987), *Industrial Technological Development: A Network Approach*, Londres, Croom-Helm.
- Hansson J. e C. Stuart (1992), *Socialization and Altruism*, en «Journal of Evolutionary Economics», n. 2.
- Hirschman, A. O. (1972), *Exit, Voice, and Loyalty*, Harvard, Cambridge
- Imai, K. (1987), *The Evolution of Japan's Corporate and Industrial Network*, Hitotsubashi University Working Paper, junio.
- Itoh H. (1987), *Information Processing Capacities of the Firm*, in «Journal of the Japanese and International Economies», septiembre.
- Jarillo, J. C. (1988), *On strategic networks*, «Strategic Management Journal», vol. 9.
- Jovanovic B. (1982), *Selection and the evolutionary industry*, en «Econometrica».
- Kandori M. (1992a), *Social Norms and Community Enforcement*, en «Review of Economic Studies», n. 1.
- Kandori M. (1992b), *The Use of Information in Repeated Games with Imperfect Monitoring*, en «Review of Economic Studies», n. 3.
- Kaneko, I., e Imai, K. (1987), *A Network View of the Firm*, presentado a la 1st Hitotsubashi-Stanford Conference.

- Kao J. y Stevenson H.H. (1985), *Entrepreneurship: what is and how to teach it*, Boston, Harvard School of Business Administration.
- Katz M. Shapiro C. (1986), *Technology Adoption in the Presence of Network Externalities*, en «Journal of Political Economy», 94.
- Katz M. y Shapiro C. (1985), *Network Externalities, Competition, and Compatibility*, en «American Economic Review», 75.
- Kendrick J. W. (1981), *International Comparisons of Recent Productivity Trends*, in Fellner W. (coord.), *Essays in Contemporary Economic Problems*, Washington DC, American Enterprise Inst., pp.125-70.
- Kougt B. (1987), *International Sequential Advantage and Network Flexibility*, Working Paper, Stockholm School of Economics, Estocolmo
- Lacchini, M., Recchioni, M. (1992), *L'impresa rete: alcune considerazioni introduttive*, in Fontana, F., Lacchini, M., (coord.) *Strategie cooperative e modalità organizzative a rete*, «Quaderni di Ricerca, LUISS», n. 1.
- Lawrence, P. R. y Lorsch, J.W. (1967), *Organization and Environment*, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Leibenstein H. (1982), *The Prisoner's Dilemma and the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity*, en «American Economic review», enero.
- Leibenstein H. (1989), *Efficienza X e sviluppo economico*, Turin, Rosenberg e Sellier.
- Leibenstein H. (1990), *Inside the Firm. The Inefficiency of Hierarchy*, Cambridge, Harvard University Press.
- Levy D. (1987), *The speed of invisible hand*, en «International Journal of International Organization».
- Lewis D.K. (1969), *Convention: A Philosophical Study*, Cambridge, Harvard University Press.
- Lindbeck A. y D.J. Snower (1986), *Wage Setting, Unemployment and Insider-Outsider Relations*, en «American Economic Review», maggio.

- Lindbeck A. e D.J. Snower (1988), *Cooperation, Harassment and Involuntary Unemployment: An Insider-Outsider Approach*, en «American Economic Review», marzo.
- Littlechild S.C. (1986), *Three types of market process*, en Longlois R. N. (a cura di), *Economics as a process: Essay in the new institutional economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lucas R.E. (1978), *On the size distribution of business firms*, en «Bell Journal of Economics».
- Maddison A. (1989), *Crescita e slowdown nelle economie capitalistiche avanzate: tecniche di valutazione quantitativa*, in «Economia & Lavoro», n. 1.
- Malerba F. (1988), *Apprendimento, innovazione e capacità tecnologiche: verso una nuova concettualizzazione dell'impresa*, en «Economia e Politica Industriale».
- Malerba F. e Orsenigo L. (1989), *Teoria evolutiva e di innovazione industriale: risultati empirici degli anni Ottanta*, en Amendola M. (coord.), *Innovazione e progresso tecnico*, Bologna, Il Mulino.
- Marsden D. (1986), *The End of Economic Man? Custom and Competition in Labour Market*, Londres, Wheatsheaf Books.
- Marshall A. (1919), *Industry and Trade*, Londres, Macmillan.
- Marshall A. (1972), *Principi di Economia* (traduzione dell'ottava edizione a cura di Campolongo A.), Turin, UTET.
- Maurice M., F. Sellier y J.J. Silvestre (1984), *Rules, Context, and Actors: Observations Based on a Comparison between France and Germany*, en «British Journal of Industrial Relations», n. 3.
- Maynard-Smith J. (1982), *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Messori M. (1986), *Sistemi di imprese e sviluppo meridionale. Un confronto fra due aree industriali*, en «Stato e mercato», n. 18.
- Moramarco V. (1993), *Costi e benefici del coordinamento delle politiche economiche*. en «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», n. 1.

- Nacamulli, R. C. D. (1989), *Reti di organizzazioni dinamiche e gruppi dirigenti*, «Economia e Politica Industriale», n. 64, pp.267-282.
- Nelson R.R. y Winter S. G. (1982), *An Evolutionary Theory of economic change*, Harvard, Belknap.
- North D.C. (1991), *Institutions*, en “Journal of Economic Perspectives”, julio.
- O’Driscoll G.P. (1986), *Competition as a process: a law and economics perspective*, en Longlois R.N. (coord.), *Economics as a process: Essay in the new institutional economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pasinetti L. (1989), *Mutamenti strutturali in un processo di crescita economica: una caratteristica inevitabile*, en Amendola M. (a cura di), *Innovazione e progresso tecnico*, Bologna, Il Mulino.
- Pontarollo E. y Martini G. (1993), *Distretti industriali e tessuto economico circostante: il caso di Como*, en Gobbo F. (coord.), *Distretti e sistemi produttivi alla soglia degli anni ‘90*, Milano, F.Angeli.
- Putnam R.D. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milán, Arnoldo Mondadori.
- R. Coase (1960), *The Problem of Social Cost*, en «Journal of Law and economics», octubre.
- Rogoff K. (1985), *Can International Monetary Cooperation be Counterproductive?*, en «Journal of Political Economy», n. 3.
- Rosemberg N. (1976), *Perspective on technology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rosemberg N. (1982), *Inside the black box*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rosen S. (1985), *Implicit Contracts: A Survey*, in «Journal of Economic Literature», diciembre.
- Rothschild M. y J.E. Stiglitz (1976), *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information*, en «Quarterly Journal of Economics», noviembre.
- Samuelson, P.A. (1954), *The Pure Theory of Public Expenditure*, en «Review of Economics and Statistics».

- Scandizzo P.L. (1993), *Povero Sud malato di anomia*, en «Il Denaro», n. 50, Dicembre.
- Schelling T.(1960), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press.
- Scherer F.M. (1982), *Inter-industry technology flows in the U.S.*, en «Research Policy», n. 4.
- Schotter A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Signorini L.F. (1993), *Sulla crescita delle piccole imprese nell'industria manifatturiera italiana*, en «Temi di discussione», Banca d'Italia, n.210.
- Silverberg G., Dosi G. e Orsenigo L. (1988), *Innovation, diversity and diffusion: A self organization model*, en «Economic Journal».
- Simon H. (1951), *A Formal Theory of the Employment Relation*, en «Econometrica», n. 19.
- Simon H. (1976), *From Substantive to Procedural Rationality*, en S. Latis (ed.) *Methods and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Smith A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- Solow R.M. (1990), *The Labor Market as a Social Institution*, Londres, Basil Blackwell.
- Storey D., Keasey K., Watson R. e Wynarczyk P. (1987), *The performance of small firms*, Londres, Croom Helm.
- Sugden R. (1986), *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Nueva York, Basil Blackwell.
- Tabellini G. (1987), *Domestic Politics and the International Coordination of Fiscal Policies*, Ucla, mimeo.
- Tarantelli E. (1986), *Economia politica del lavoro*, Turin, Utet.
- Taylor M. (1987), *The Possibility of Cooperation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Teece, D. (1980), *Economies of Scope and the Scope of the Enterprise*, en «Journal of Economic Behavior and Organization», 1, pp. 223-247.
- Thorelli, H.B. (1986), *Networks: between markets and hierarchies*, «Strategic management Journal», n.7.

- Tirole J. (1986), *Hierarchies and Bureaucracies: On the Role of Collusion in Organizations*, en «Journal of Law, Economics, and Organization», n.2.
- Tirole, J. (1988a), *The Multicontract Organization*, en «Revue Canadienne d'Economie», 21, pp. 459-466.
- Tronti L. (1997), *Il mercato del lavoro come sequenza di stati. Spunti analitici e ipotesi di intervento*, en L. Vitali e R. Brunetta (a cura di), *Mercato del lavoro: analisi strutturali e comportamenti individuali*, Franco Angeli, Milán.
- Uhlener C. J (1989), "Relational Goods and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Relational Action", en *Public Choice*, n. 62.
- Ulmann-Margalit E. (1978), *The Emergence of Norms*, Nueva York, Oxford University Press.
- Ward R. y Randall R. (1988), *Competitive advantage in the new business venture: the role of social networks*, en Dubini, P. (coord.), *The Evaluation of Entrepreneurial Projects and Profiles*, EGEA,
- Ward R. y Smith R. (1988), *Industry context and entrepreneurship: lessons from the knitwear industry*, en Donckels R. y Miettinen (coord.), *Entrepreneurship in Europe*, Bruselas, EIASM.
- Werbner P. (1984), *Business on trust: Pakistani entrepreneurship in the Manchester garment trade*, en Ward R. e Jenkins R. (coord.), *Ethnic communities in business*, Cambridge, Cambridge University Press.
- White, H., Boorman, S. y Breiger, E. (1976), *Social Structure for Multiple Networks I, Blockmodels of Roles and Positions*, «American Journal of Sociology», n. 81, pp.730- 80.
- Williamson, O. (1975), *Markets and Hierarchies*, New York Press.
- Williamson, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, Free Press.
- Winter S. G. (1984), *Schumpeterian competition in alternative technological regimes*, en «Journal of Economic Behaviour and Organization», n.3-4.
- Zamagni S. (1995), *Nuove tecnologie, disoccupazione e regole di organizzazione del tempo*, Dipartimento di

scienze economiche, Università di Bologna, Bologna
mimeo, settembre.

Zielinski, R. y Holloway, N. (1991), *Uniquial Equities. Power and Risk in Japan's Stock Market*, Tokyo, Kodansha International.