



Fac. CC. Económicas y Empresariales  
Universidad de La Laguna



Fac. CC. Económicas y Empresariales  
Univ. de Las Palmas de Gran Canaria

---

## **Conocimiento, geografía e instituciones: Una aproximación a la problemática del crecimiento en el archipiélago canario**

**Jacinto Brito González\***

DOCUMENTO DE TRABAJO 2004-03

\* Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Departamento de Análisis Económico Aplicado.

# **CONOCIMIENTO, GEOGRAFÍA E INSTITUCIONES: UNA APROXIMACIÓN A LA PROBLEMÁTICA DEL CRECIMIENTO EN EL ARCHIPIÉLAGO CANARIO**

**Jacinto Brito González**

**Grupo de Investigación ECOMASST  
(Economía del Medio Ambiente, Salud, Sector Público y Turismo)  
Departamento de Análisis Económico Aplicado  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  
Campus de Taira  
35017 Las Palmas de Gran Canaria  
E-mail: [jbrito@coac-lpa.com](mailto:jbrito@coac-lpa.com)**

## **RESUMEN**

Se efectúa, inicialmente, un sucinto recorrido por algunos hitos teóricos de la literatura económica reciente que se consideran más significativos desde el punto de vista del análisis de la relevancia de la producción y circulación del conocimiento para el desarrollo económico, de la lógica de la localización espacial de las actividades productivas, y del papel de las instituciones y de la geografía física en el crecimiento económico. Subraya la importancia de los sistemas regionales como ejes de atracción o de rechazo para el emplazamiento de las actividades económicas, y de la predominancia de los procesos ligados al conocimiento a la hora de determinar la naturaleza de la localización económica que tiene cabida en los mismos. Asimismo, da cuenta del reciente debate habido respecto a la importancia de los factores geográficos e institucionales a la hora de explicar los problemas del crecimiento económico, haciendo hincapié en el dominio que se viene otorgando a estos últimos. A partir de estos presupuestos generales se efectúa una aproximación a la problemática del crecimiento en las Islas Canarias. Para ello establece una serie de hipótesis valorativas que intentan caracterizar la evolución histórica de la posición de Canarias en el contexto de los flujos económicos internacionales, las limitaciones intrínsecas de sus actividades productivas desde el punto de vista del crecimiento, los estrangulamientos derivados de las instituciones formales e informales imperantes, y algunas deficiencias en la orientación de las actuales políticas públicas. Finalmente, se esbozan ciertos criterios generales que debieran inspirar las políticas públicas y las estrategias privadas con el fin de estimular el crecimiento económico en consonancia con las potencialidades y las restricciones derivadas de la actual etapa de la economía mundial.

*Clasificación JEL:* R11, R12, R58, O10, O18, O30, Z13.

*Palabras clave:* conocimiento, información, conocimiento tácito, conocimiento codificado, geografía, economías de escala, externalidades, aglomeración, dispersión,

*localización, deslocalización, factores productivos inmóviles, regiones, historia, instituciones, organizaciones, eficiencia adaptativa, descentralización, capital social.*

## **ABSTRACT**

It does initially a short trip through some theoretical landmarks of the recent economic literature which are considered most significant from the point of view of the relevance of production and circulation of knowledge for the economic development, the logic of spatial localisation of economic activities, and the role of institutions and physical geography in the economic growth. It makes a remark on the importance of the regional systems as an axis of attraction and rejection towards the localisation of economic activities, and the predominance of the processes linked to the knowledge at the moment of determining the nature of the economic location which takes place in them. At the same time, it records the recent debate over the importance of geographical and institutional factors when explaining the problems of growth, stressing the predominance given to the institutional features. With these general assumptions it makes an approximation on the issue of the growth in Canary Islands. To achieve this target relates a series of hypotheses which aims to characterise the historic evolution of the Canary's position in the context of international economic flows, the intrinsic limitations of its productive activities from the point of view of growth, the bottlenecks derived from the existing formal and informal institutions, and some deficiencies in the actual public policies orientation. Finally, it draws certain general criteria that would inform the public policies and the private strategies to stimulate the economic growth in concordance with the potentialities and restrictions derived from the present stage of the world economy.

*Key words: knowledge, information, tacit knowledge, codified knowledge, geography, economies of scale, externalities, agglomeration, dispersion, localisation, de-localisation, immobile productive factors, regions, history, institutions, organisations, adaptive efficiency, decentralisation, social capital.*

## 1. LAS PREGUNTAS SOBRE EL CRECIMIENTO

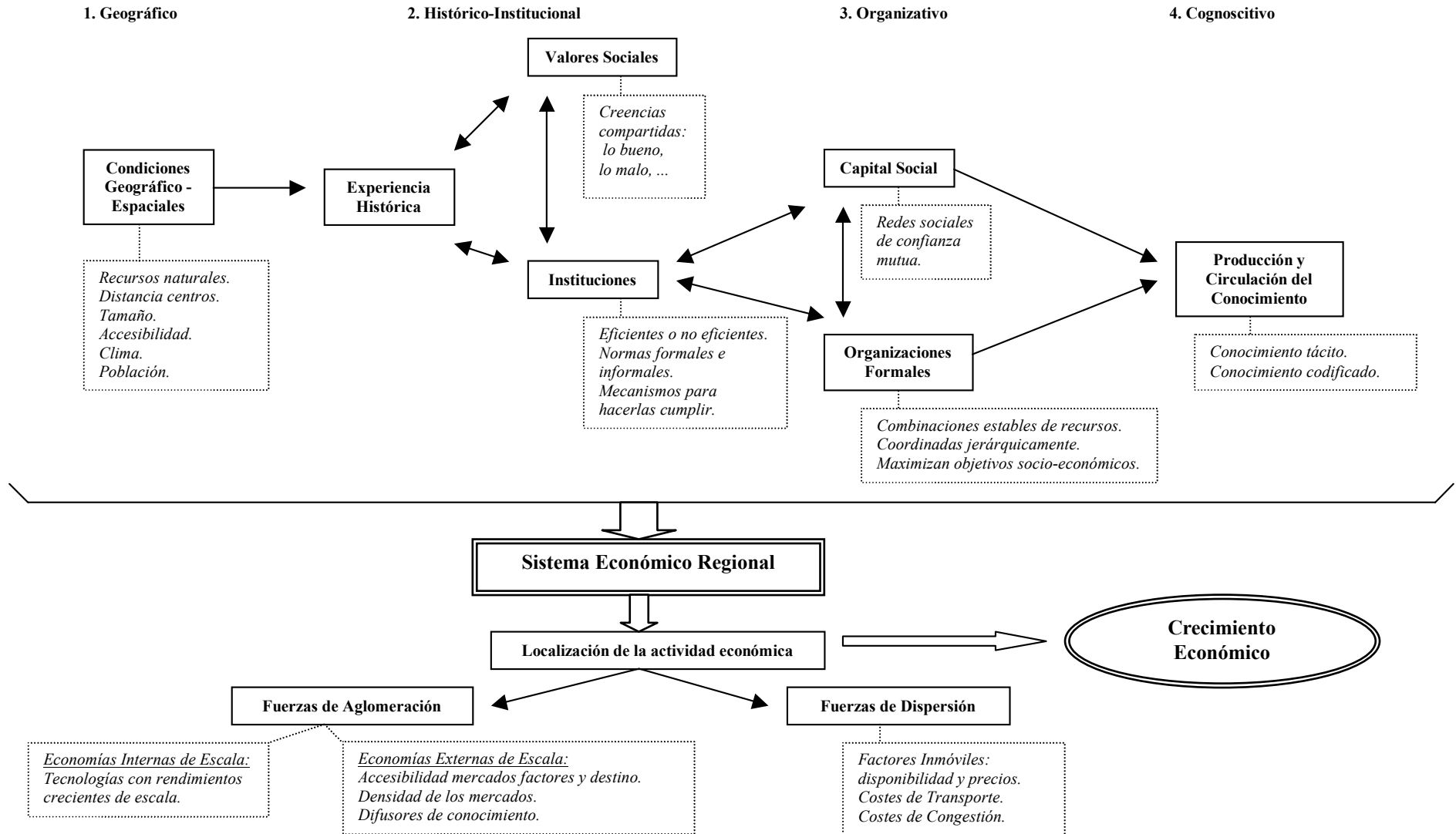
¿Nos estamos haciendo las preguntas adecuadas sobre los problemas del crecimiento económico en las Islas Canarias? A lo largo de las dos últimas décadas ha sido habitual recurrir a una serie de tópicos para intentar fundamentar tanto actitudes complacientes como catastrofistas respecto al futuro del Archipiélago. Es el caso de cuando se hecha mano de argumentos que hacen mención a las desventajas del hecho insular y a la necesidad correlativa e irremplazable de ayudas externas y políticas específicas que lo compensen. También cuando se habla de la presión demográfica e inmigratoria y la conveniencia de establecer frenos a la misma. Asimismo, cuando se muestra la fragilidad del territorio frente a un modelo de crecimiento que lo consume de forma voraz y se recomienda congelar el crecimiento "per se". O cuando, simplemente, se dice que todo va estupendamente, como demuestran las altas tasas de crecimiento de la región, que hay que dejar que las cosas sigan por su cauce natural y que lo único importante es mantener, o incluso profundizar, los diferenciales fiscales existentes con el resto del territorio nacional y europeo. En cualquiera de todos estos casos hay una cierta aceptación resignada de la realidad económica de Canarias que no ayuda a entenderla en el contexto más amplio de las grandes tendencias que configuran hoy en día la economía internacional. En algunos de ellos, esta resignación es la otra cara de la moneda de un manido discurso victimista que poco contribuye a estimular una voluntad activa y constructiva hacia los retos del futuro. Los tópicos son siempre peligrosos, precisamente porque debido a su reiteración pueden constituirse en cerrojos que nos impidan ver más allá, esto es, hacer diagnósticos adecuados y orientar los cursos de acción hacia las vías más eficaces. No se trata de negar que estas observaciones reflejen en buena medida problemas reales e importantes, sino de examinar con suspicacia los términos en que se plantean, si éstos nos ayudan a avanzar o, por el contrario, nos hacen dar vueltas sobre el mismo sitio. En este sentido, algunos tenemos la impresión de que durante los últimos años hemos progresado poco en la reflexión general sobre el desarrollo social y económico de las Islas Canarias. Es bien sabido que un problema planteado de forma adecuada es la antesala para encaminar convenientemente los esfuerzos hacia su solución. Por tanto, si el escaso debate social y político que ha habido recientemente en las Islas se ha articulado en torno a preguntas formuladas de manera deficiente, no cabe esperar que de dicho debate surjan buenas políticas públicas, ni apropiadas decisiones estratégicas por parte de empresas y particulares.

En estas notas se busca poner de relieve el hecho de que a partir de cierta literatura económica relativamente reciente se pueden extraer modelos y categorías analíticas que ayudan a elaborar un renovado marco de reflexión sobre los problemas de crecimiento de Canarias. Se perseguiría ir definiendo unos ejes conceptuales que propicien una interpretación más compleja y rica de los fenómenos económicos y sociales que atañen al crecimiento económico y que, en consecuencia, tras su adecuado contraste empírico y progresiva penetración en los distintos niveles del debate académico y social, favorezcan la búsqueda de nuevas orientaciones en las prácticas económicas públicas y privadas. Es obvio que las valoraciones y líneas interpretativas que se sugieren demandan de un apreciable esfuerzo adicional de investigación empírica en ámbitos donde los resultados actualmente disponibles son muy escasos. Sin embargo, entendemos que la mera discusión de la reciente ola de estudios académicos preocupados por la evolución de los espacios regionales en el marco de las fuerzas de la globalización económica de nuestros días, y la relectura a la luz de los mismos de muchos de los rasgos estructurales y de comportamiento con que se han venido

caracterizando a la sociedad y economía de las Islas Canarias, puede dar lugar a útiles hipótesis interpretativas que ayuden a organizar y establecer prioridades en la agenda de la investigación económica regional, además de estimular un siempre necesario debate social. La parte de la literatura económica que a estos efectos nos parece más relevante tiene que ver, por un lado, con la llamada nueva economía geográfica o economía espacial, que en realidad es una extensión de la teoría del comercio internacional, y, por el otro, con la nueva economía institucional en algunas de sus variantes, como la de la teoría de derechos de propiedad y costes de transacción, la teoría de la elección pública, la economía evolutiva, así como, con la denominada nueva geografía, con su énfasis en el substrato sociológico y cultural de las relaciones económico-espaciales.

En consonancia con ello, los ejes conceptuales de referencia sobre los que entendemos debe conjugarse esa renovada interpretación de la realidad canaria en el contexto de las tendencias de cambio en la economía contemporánea son tres: los mecanismos de creación y difusión del conocimiento en la esfera de las actividades económicas, las fuerzas que propician la aglomeración y la dispersión en la localización espacial de estas actividades económicas y las instituciones en su sentido económico en cuanto reglas de juego que canalizan el cambio y las relaciones económicas y sociales. En la Figura 1 se propone un esquema general indicativo de los distintos niveles de análisis y sus vínculos recíprocos dentro de un enfoque sistemático. El sistema económico regional estaría conformado por cuatro ámbitos o subsistemas que responden a una jerarquización analítica, desde lo más fundamental o básico a lo más complejo (proporcional a la densidad de las conexiones entre sus elementos): el geográfico, el histórico-institucional, el organizativo y el cognoscitivo. La interrelación entre los componentes de cada uno de estos subsistemas, y la naturaleza de dichos factores, definen las características del sistema regional, el cual a su vez determina las condiciones de localización de la actividad económica. Son estas condiciones de localización las que marcan finalmente la pauta del crecimiento económico de la economía regional.

**FIGURA 1. ESQUEMA NIVELES DE ANÁLISIS ECONOMÍAS REGIONALES.**



## 2. LA PRODUCCIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO

Según la mayoría de los analistas de la etiquetada nueva economía su rasgo más sobresaliente es que constituye una nueva etapa en el desarrollo del capitalismo en el cual se realiza un uso intensivo del conocimiento como factor productivo, a diferencia de etapas anteriores donde los recursos naturales, el trabajo o el capital productivo, ocupaban un lugar más relevante en la dinámica de crecimiento de los mercados. Esta afirmación, sin embargo, requiere ciertas matizaciones. Si algo caracteriza al sistema capitalista de producción desde los comienzos de la revolución industrial es la capacidad de innovación en los procesos y en los productos demostrada por los empresarios más adelantados (David S. Landes, 1998), la ventaja competitiva de unas empresas sobre otras siempre ha gravitado en alguna medida en competencias derivadas de la aplicación de conocimiento, aunque cuestiones tales como las condiciones de acceso a determinados recursos naturales, o mano de obra, hayan sido decisivas en muchas circunstancias. La superioridad históricamente constatada sobre otros sistemas de producción, fueran de corte feudal o colectivista, tiene que ver con esa poderosa capacidad adaptativa y de renovación continua. No estamos, pues, frente a un fenómeno esencialmente nuevo, aunque sí existe una diferencia de grado que lleva a muchos a calificar a la actual etapa de desarrollo económico como cualitativamente distinta. Y es que, en efecto, hay coincidencia en señalar que ahora más que nunca, cuando se han eliminado muchas de las barreras institucionales y tecnológicas a la movilidad de los capitales y de las actividades productivas, el entorno competitivo de los mercados es más inestable y dinámico y en ellos resultan, en consecuencia, mucho más decisivas las transformaciones en las organizaciones, los procesos y los productos, que se derivan de la aplicación de las distintas formas de conocimiento. Hoy en día, por tanto, la competitividad, y la mera supervivencia en el largo plazo, de las empresas en los mercados depende fundamentalmente de su habilidad para cristalizar en productos y procesos los distintos stocks de conocimiento a su alcance (David B. Audrestsch, y A. Roy Thurik, 2001).

Si el conocimiento se ha constituido en un factor productivo esencial a la hora de explicar la actual dinámica competitiva de los mercados, lo razonable es preguntarnos a continuación sobre la naturaleza del mismo en cuanto bien económico, puesto que ésta determinará las formas y los obstáculos para su producción y distribución en la sociedad. Entendemos aquí conocimiento en su acepción acotada como aquél con capacidad de incidir en la configuración de las organizaciones, procesos productivos y productos, es decir, aquél con capacidad de traducirse en valor añadido a través de su aplicación a las actividades económicas. Por tanto, según esto último, conocimiento no es lo mismo que información, puesto que el valor económico de ésta depende en última instancia de la posibilidad de contextualizarla adecuadamente, es decir, de transformarla en elementos de utilidad para las decisiones económicas, o lo que es equivalente, de convertirla en conocimiento. El análisis económico ha resaltado, sobre todo a partir de la aportación seminal de Kenneth Arrow (1962a), la naturaleza singular que tiene el conocimiento social como bien económico. Se trata de un bien con características de bien público en la medida en que no cumple con plenitud las propiedades de exclusión y rivalidad, típicas del consumo de bienes privados en los mercados competitivos. Esto hace que la eficacia de los incentivos que crean los derechos de propiedad privados sobre el conocimiento diste de ser clara desde el punto de vista de la asignación eficiente de los recursos: los mercados, al prevenir y limitar la difusión del conocimiento a través de estos derechos de propiedad, impedirían el óptimo

aprovechamiento social del mismo. El rasgo fundamental a destacar, entonces, desde la perspectiva de su caracterización como bien económico es que el conocimiento presenta fuertes propiedades de bien público, aunque lo hace de una manera incompleta o impura. Es decir, el conocimiento no es un bien privado normal cuya producción y distribución pueda dejarse en manos exclusivas del mercado competitivo, puesto que tal mecanismo de coordinación económica no asignaría eficientemente los recursos necesarios para una adecuada producción y consumo del conocimiento en la sociedad. Esta situación viene derivada de las dos propiedades básicas de los bienes públicos que se comentan a continuación.

### **2.1. No rivalidad en el consumo**

La no rivalidad en el consumo nos señala que el consumo de un mismo conocimiento por un sujeto no disminuye su disponibilidad para el consumo por otro sujeto, ambos sujetos pueden consumir idéntico conocimiento sin que éste sufra menoscabo alguno. Una vez el conocimiento ha sido producido a éste no le afecta el rasgo de la escasez, por tanto, mientras que los costes de producción del mismo pueden ser importantes, en comparación, los costes de su transmisión pueden ser relativamente pequeños. A estos efectos es significativo distinguir, según hace Polanyi (1966), las dos formas básicas que puede adoptar el conocimiento, el conocimiento tácito y el conocimiento codificado. El conocimiento puede tener una plasmación codificada, es decir, formalizada y fácilmente reproducible y comunicable, o una substanciación tácita, que está básicamente ligada a la experiencia que portan los individuos y a las interacciones que se producen entre ellos y que poseen una difícil traslación formal. Una de las consecuencias más revolucionarias de la generalización de las nuevas tecnologías de la información es que abaratan de forma sustancial la transmisión del conocimiento codificado. Sin embargo, el conocimiento tácito requiere de la proximidad física para una adecuada transmisión, su insuficiente formalización hace ineludible el contacto personal. Hoy en día, la existencia de estas dos formas de conocimiento tiene trascendentales consecuencias en el terreno de la localización espacial de las actividades económicas. El conocimiento codificado facilita la descentralización de las actividades productivas, que constituye el fenómeno más conocido de la llamada globalización. Mientras que el conocimiento tácito produce el efecto contrario, su producción requiere necesariamente de la proximidad geográfica, conduciendo a los procesos de concentración espacial de determinadas actividades productivas, las ligadas a la generación del conocimiento más complejo y especializado, que paradójicamente acompañan a la dispersión de las actividades cuya codificación está más determinada (D. B. Audrestsch y A. R. Thurik, 2001; E. E. Leamer y M. Storper, 2001).

### **2.2. No exclusión en el consumo**

El conocimiento cumple la condición de no exclusión en el consumo sólo en la medida que se garantice mediante la acción colectiva su accesibilidad pública, ello es así porque el conocimiento puede ser apropiable privadamente aunque de una forma no perfecta. La producción privada de conocimiento requiere de incentivos que la estimulen y éstos se materializan sólo a través de las garantías de los derechos de propiedad privados sobre el conocimiento generado. Sin estas garantías (derechos de patente, de propiedad intelectual, etc.) la iniciativa privada se inhibiría, porque no tendría asegurado el retorno de la inversión efectuada en la producción de conocimiento. Estos derechos de propiedad crean fuertes incentivos para que las empresas inviertan en conocimiento, ya



que esa inversión puede conducir a la obtención de apreciables rentas específicas consecuencia de la posición de monopolio temporal o de dominio de mercado a que las puede llevar el nuevo conocimiento. Este esfuerzo inversor privado es difícilmente sustituible por el realizado a través de la inversión pública, puesto que ésta carece de los mismos incentivos potenciales y su orientación y grado de eficacia responde a objetivos diferentes. No obstante, la naturaleza ambivalente del conocimiento plantea situaciones contradictorias en este ámbito. Ello es así porque cualquier nuevo conocimiento no puede crearse de la nada, sino que se asienta sobre una acumulación previa de conocimiento que es básicamente un capital de conocimiento colectivo. Asimismo, la generación de nuevo conocimiento depende en buena parte de las interacciones sociales en las que se insertan los agentes productores de tal conocimiento, y en las que se producen intercambios sustantivos de ideas e información. La literatura económica al respecto señala, por ejemplo, que los tipos de conocimiento ligados a la experiencia social adquieren una importancia central en los procesos económicos, de ahí que se hable sobre todo del aprender haciendo (el “learning by doing” que señalaba Arrow, 1962b, como vía de adquirir tecnología al margen de los procesos formales de investigación y desarrollo), pero también de otras derivaciones de la experiencia del aprendizaje como fuente de conocimiento que se han demostrado empíricamente relevantes y que son resaltadas por los expertos en el cambio tecnológico (aprender usando, operando, cambiando, entrenando, contratando, buscando, intentando, interactuando, vendiendo, fallando, aprender de los difusores interindustriales, aprender a tomar prestado) (Edward J. Malecky, 2000). En el ámbito del análisis de las organizaciones hay también un cierto reconocimiento de que los mecanismos de coordinación basados en relaciones de confianza recíproca resultan más productivos desde el punto de vista del conocimiento que aquellos otros establecidos sobre exclusivos incentivos monetarios, como el mercado, o sobre relaciones de autoridad, como las jerarquías organizativas (Paul S. Adler, 1999). En suma, el conocimiento es un bien esencialmente social y su apropiabilidad privada debe estar de modo adecuado limitada en forma y en tiempo para evitar costes de eficiencia que frenen la progresión del conocimiento. La regulación pública tiene, entonces, que buscar este equilibrio entre beneficios de la apropiación privada y beneficios de la difusión pública (externalidades) del conocimiento, así como la complementariedad de la inversión pública con la privada en la producción de conocimiento (Joseph E. Stiglitz, 1999b).

### **2.3. Los modelos de crecimiento endógeno**

El trabajo sobre el crecimiento endógeno, a diferencia de las teorías neoclásicas que le precedieron, se distingue porque enfatiza que el crecimiento económico es un resultado interno del propio sistema económico y no el producto de fuerzas que presionan desde fuera (Paul M. Romer, 1994). Los más recientes y avanzados modelos económicos de crecimiento endógeno persiguen, no sin considerables dificultades conceptuales, debido, sobre todo, a la necesidad de una simplicidad funcional básica, y a problemas de medición empírica, incorporar la importancia central que tiene el conocimiento para el crecimiento económico. Para ello, conceptúan el conocimiento como una variable distinta del capital humano, y lo consideran un factor productivo con distintas facetas, diferenciando con dicho fin los efectos de su apropiación privada de los derivados de su difusión pública (knowledge spillovers). El capital humano es en esencia un producto directo de la inversión en educación que hace la sociedad y, por tanto, representa una de las formas en que se cristaliza el conocimiento, su encarnación en habilidades de los individuos para el desarrollo de tareas socialmente productivas. La producción de

capital de conocimiento, en cambio, depende del contexto social y económico de utilización y aprovechamiento de ese capital humano. La relación entre un tipo y otro de capital no es unívoca, ha habido casos notorios en la historia contemporánea reciente de países con altas dotaciones de capital humano, entre los que cabe citar a Argentina e Israel, que no se han traducido en mejoras apreciables en el ritmo de cambio e innovación del sistema económico, ni en las tasas de productividad de la economía, ni en sus niveles globales de crecimiento en términos de producto interior bruto. Richard R. Nelson (2000) dice a este respecto que en contraste con los ejemplos exitosos de Corea y Taiwán, “los casos de Argentina e Israel sugieren que la disponibilidad de una fuerza de trabajo educada no es suficiente en sí misma. Los incentivos económicos que enfrentan las empresas deben ser tales que las compelan a prestar atención al mercado y tomar ventaja de la presencia de una fuerza de trabajo preparada para competir eficazmente con sus rivales”.

Romer (1994) señala los cinco hechos básicos y generalmente aceptados que caracterizan al crecimiento económico y que debe enfrentar cualquier teórico del crecimiento.

- Hecho 1. Hay muchas empresas en una economía de mercado.
- Hecho 2. Los descubrimientos difieren de otros inputs en el sentido de que la gente los puede utilizar al mismo tiempo.
- Hecho 3. Es posible replicar las actividades físicas.
- Hecho 4. Los avances tecnológicos derivan de cosas que la gente hace.
- Hecho 5. Muchos individuos y empresas tienen poder de mercado y obtienen rentas de monopolio por los descubrimientos.

Romer acaba concluyendo que la cuestión política más importante sobre el crecimiento a que se debe dar respuesta hace mención a cuáles son los arreglos institucionales que posibilitan a los países en vías de desarrollo ganar acceso al conocimiento ya disponible, o a los países ya desarrollados estimular la producción y el uso de nuevo conocimiento.

Desde otra perspectiva teórica, pero incidiendo en los mismos factores explicativos, Douglass C. North (1997) resume con sencillo rigor la difícil empresa de entender la senda del crecimiento económico: “Las economías vienen caracterizadas por innumerables estadísticas sobre su demografía, economía, tecnología y rasgos institucionales, pero lo que realmente necesita uno conocer es cómo la interacción entre todas estas características las hacen trabajar a lo largo del tiempo. Los fundamentos de esa interacción en cualquier momento del tiempo son tres: la demografía, que describe la cantidad y calidad de los seres humanos; el stock de conocimiento, que la sociedad posee y que determina el dominio humano sobre la naturaleza; y el marco institucional, que determina las reglas del juego. Las características demográficas incluyen no sólo la fertilidad, la mortalidad, las pautas migratorias y la composición de la fuerza de trabajo, sino también el stock de capital humano (derivado del stock de conocimiento). El stock de conocimiento determina el límite superior del potencial de bienestar de la sociedad. El marco institucional determina la estructura de incentivos de la sociedad. Es la interacción de estos tres lo que da forma al funcionamiento de la economía.”

### 3. LAS FUERZAS DE AGLOMERACIÓN Y DE DISPERSIÓN EN EL ESPACIO

La moderna teoría de la localización económica, la denominada economía geográfica o economía espacial (Fujita, Krugman y Venables, 1999; Brakman, Garretsen, y Marrewijt, 2001), resulta de una extensión de la nueva teoría del comercio internacional (J. Peter Neary, 2001), y tiene la ambición de englobar en sus modelos las aportaciones más tempranas realizadas en este terreno desde los ámbitos de la economía urbana y la economía regional, el comercio internacional y la geografía económica. Los autores más representativos (Paul Krugman, 1997) atribuyen esta capacidad de síntesis a la habilidad para incorporar el fenómeno de las economías crecientes de escala a los modelos económicos, es decir, cuando acaece que disminuyen los costes medios productivos al aumentar el tamaño de la producción. En particular, Krugman considera que la formalización matemática de estas economías de escala, que se deriva del trabajo pionero de Dixit y Stiglitz (1977) sobre la competencia monopolista, representa un salto cualitativo en la teoría económica a la hora de explicar los procesos de localización de las actividades económicas. Hay coincidencia en señalar (Richard Arnott, 1987; Paul Krugman, 1997) que el principal obstáculo con que ha contado el desarrollo de la economía espacial ha sido esta dificultad a la hora de modelizar los rendimientos crecientes en la producción y en el consumo dentro del marco de la economía neoclásica. Incluso los costes de transporte, en tanto que suponen una modalidad de costes de transacción, excluidos por definición del modelo competitivo y que pueden estar sometidos a rendimientos crecientes de escala, han tenido tradicionalmente un difícil encaje en el modelo de equilibrio general en la formulación de referencia de Arrow-Debreu (Richard Arnott, 1987). Los avances en el terreno de la economía industrial y los modelos de competencia imperfecta, fundamentalmente el referido modelo Dixit-Stiglitz de competencia monopolística, han posibilitado, por consiguiente, la elaboración de modelos de localización de la actividad económica más completos que los tradicionales. No obstante, es útil a nuestros efectos diferenciar, tal y como hace Krugman (1997), las principales tradiciones en economía espacial, puesto que cada una de ellas representa una línea distintiva de afrontar con herramientas primarias el problema de la localización, pero haciendo selección de variables que son centrales para entender la problemática de la localización de la actividad económica. El logro de la nueva economía geográfica, con todo su potencial analítico por desarrollar, no quita, pues, capacidad descriptiva a las teorías precedentes que merecen más que una somera mención. Ello es así porque esas teorías dan cuenta separadamente de las principales fuerzas que condicionan los procesos de localización económica en el espacio, aunque carezcan de un marco formalizado que posibilite estudiar de modo consistente la interrelación entre dichas fuerzas:

- La teoría de la dotación de los recursos naturales: la actividad económica se localiza atendiendo a la disponibilidad de recursos naturales que están circunscritos a un territorio.
- La teoría del emplazamiento central: las empresas se localizan en aquel punto donde se maximiza su producción (sus rendimientos crecientes) y se minimizan sus costes.
- La teoría del potencial de mercado: las empresas se localizan en función de un índice de acceso al mercado.
- La teoría de la causalidad acumulativa: existe una circularidad entre mercado y ubicación de las empresas que refuerza la tendencia hacia la localización en un mismo lugar. El mercado atrae a las empresas y las empresas crean mercado.

- La teoría de las externalidades locales: la concentración proporciona por sí misma ventajas que la hacen atractiva para las empresas.
- La teoría de la renta y uso del suelo: la localización estaría determinada por el precio del suelo, que a su vez depende de la distancia al centro principal de consumo, de los costes de transporte y del valor de la producción por unidad de superficie.

Este muy simplificado panorama nos proporciona una primera aproximación al menú de variables o fuerzas con las que trabajar al momento de enfrentar la modelización de problemas de economía espacial. Fujita, Krugman y Venables (1999) y Henderson, Shalizi y Venables (2000), precisan estas variables en fuerzas centrípetas, que favorecen la concentración espacial, y fuerzas centrífugas, que la dispersan o repelen.

#### Fuerzas Centrípetas.

- Enlaces: enlaces hacia atrás, de facilidad de acceso a los mercados de factores, y hacia delante, de facilidad de acceso a los mercados de destino.
- Densidad de los mercados: la concentración geográfica puede favorecer la oferta local especializada de inputs productivos y la concentración de mano de obra.
- Difusores de conocimiento y otras economías externas puras: la proximidad geográfica propicia la dispersión de información.

#### Fuerzas Centrífugas.

- Factores inmóviles: los factores productivos no se pueden desplazar condicionando la localización de las empresas al lugar de su disponibilidad. Los elevados precios de factores inmóviles en centros de actividad pueden provocar el desplazamiento de las empresas a otros lugares con precios inferiores.
- Renta de la tierra y costes de viaje: niveles altos de renta de la tierra y de costes de viaje pueden disuadir de una localización.
- Congestión y otras deseconomías puras: limitación del espacio físico, limitación de los recursos locales, polución medioambiental, uso intenso de las vías de comunicación y de la infraestructura de almacenamiento.
- Grado en que la extensión del mercado es limitada por la dispersión geográfica de la demanda.

Los resultados están determinados por el balance entre las fuerzas de aglomeración y las fuerzas de dispersión. Los modelos que propone la economía geográfica o espacial, donde se intentan formalizar la interrelación de estas fuerzas, se caracterizan por cinco rasgos (Brakman, Garretsen, y Marrewijt, 2001):

- La causación acumulativa: Si por alguna razón una localidad ha atraído más empresas que otras, una nueva empresa tiene un incentivo para localizarse donde están las otras empresas.
- La existencia de equilibrio múltiple: No se puede determinar de antemano dónde va a ocurrir la aglomeración. Ello depende críticamente de las condiciones iniciales, esto es, de las decisiones previas de localización de las otras firmas.
- El equilibrio puede ser estable o inestable: Si una firma decide localizarse en un lugar diferente, la nueva localización resultará de inmediato atractiva para las otras firmas.

- El equilibrio estable puede ser no óptimo: La localización de equilibrio estable puede ser una que no minimice los costes de transporte.
- Hay una fuerte interacción entre aglomeración y flujos comerciales: Esto se refleja, por ejemplo, en el efecto de mercado doméstico, donde la combinación de economías de escala y costes de transporte es responsable de la concentración de toda la actividad móvil en una sola localización.

### **3.1. Las economías de escala**

Es significativo resaltar que en la perspectiva de la nueva economía espacial en su actual estadio de desarrollo las fuerzas más sobresalientes desde el punto de vista de configuración espacial de las actividades económicas están vinculadas a la existencia de los aludidos rendimientos crecientes de escala. Si bien los costes de transporte se consideran igualmente importantes, éstos al fin y al cabo pueden ser tratados, formalmente, como un caso particular de costes productivos (la idea de los costes iceberg: los costes de transporte se representarían como una fracción de las mercancías que no llegan a su destino cuando son enviadas entre dos regiones) y, por otro lado, la disminución histórica de dichos costes le han quitado relevancia en la lógica de la localización. Esta disminución de los costes de transporte hace que la distancia económica no consista sólo en una mera referencia a la distancia física o geográfica, sino que la componente cultural y mental de la distancia entre dos localizaciones socio-económicas represente en muchas ocasiones un aspecto mucho más importante. Como consecuencia, se hace obligado explorar la significación diversa que contiene la idea de economías de escala. Éstas adoptan dos vertientes, las economías de escala internas y las externas (Brakman, Garretsen, y Marrewijt, 2001). Las primeras se refieren estrictamente a los rendimientos crecientes de escala que se desprenden de las características tecnológicas del proceso productivo de una unidad económica determinada. Las segundas, en cambio, son economías (en cuanto a mayor accesibilidad y ahorro en inputs físicos y de mano de obra, o en cuanto a mayor cercanía a los difusores de conocimiento) que se obtienen de las relaciones e interacciones de la unidad productiva con otras externas a la misma, las cuales vienen favorecidas por su coincidencia en una misma localización geográfica, de manera que dichas economías de escala externas aumentan cuando se incrementa el nivel de aglomeración empresarial. La nueva economía espacial reduce esta complejidad en el momento en que, por razones de simplicidad y eficacia, modeliza de forma unificada las economías de escala, sin hacer, en su especificación final, particular distinción analítica entre las que obedecen a la naturaleza técnica de los procesos productivos y las que derivan de la concentración empresarial (cluster), ni dentro de estas últimas las que se refieren a la producción y circulación de conocimiento de las que son mero producto de la concentración de factores productivos físicos en un solo lugar. De ahí que podamos deducir que la principal debilidad de estos modelos es que convierten la generación y difusión del conocimiento en una caja negra de la que sólo se toman en consideración sus efectos finales sobre el aparato productivo (Martin Boddy, 1999). La dificultad intrínseca, con las herramientas formales al uso, para modelizar este tipo de mecanismos es evidente, pero ello no quita que con esta simplificación estemos obviando uno de los procesos más decisivos al momento de explicar la configuración contemporánea de la distribución espacial de la actividad económica.

“Las teorías neoclásicas, incluidas las nuevas versiones aumentadas, asumen que el comportamiento exitoso emergerá más o menos espontáneamente de un más amplio

contexto social o económico (...). Otras, como la nueva teoría del crecimiento, ponen su fe en la acumulación de stocks de conocimiento conducentes a unos generalizados efectos externos en el conjunto de la economía (...). Esta última idea, aunque puede ser útil como punto de partida, dice poco acerca de los hábitos concretos y de las relaciones a través de las cuales el conocimiento y el saber hacer son creados y aplicados en la acción económica (...). Los bienes relacionales de esta clase no son libremente reproducibles de un lugar a otro, y el acceso a los mismos está determinado, al menos en parte, a través de la pertenencia a redes (...). Este es el porqué las interdependencias no mercantiles tienden a tener un fuerte vínculo al lugar y poseen raíces culturales que no pueden ser transferidas fácilmente (...)" (A. J. Scott y M. Storper, 2002).

## **4. EL CONOCIMIENTO EN EL ESPACIO GEOGRÁFICO**

### **4.1. Límites de la visión atomística**

El análisis económico que conecta con la tradición neoclásica arranca de una visión atomística de la actividad económica. En su versión más rudimentaria las empresas y los consumidores son sujetos separados que adoptan sus decisiones de manera independiente y a través de una lógica racional y optimizadora. Aunque la teoría de la economía industrial, y todos los modelos que incorporan supuestos de asimetría informativa, complican y enriquecen notablemente este panorama, añadiendo un marco de decisiones interdependientes e interrelaciones estratégicas, persiste el tratamiento de los actores económicos a través de procesos cognitivos muy simples (Jason Potts, 2000). De nuevo nos tropezamos con los límites, y costes subsiguientes, de una determinada forma de modelizar los comportamientos económicos. Sin embargo, los procesos cognitivos que se esconden tras las decisiones económicas reales responden a pautas de gran complejidad informativa y de valores, que reflejan, sobre todo, la fuerte incidencia de los tramados de relaciones sociales en los individuos y organizaciones. En consecuencia, podemos hablar de cierta restricción en la perspectiva del análisis de corte neoclásico a la hora de asimilar la existencia de fenómenos económicos de interdependencia que van más allá de los meros efectos de la agregación de los comportamientos atomísticos. Y ello, creemos, constituye un serio obstáculo para afrontar con profundidad el estudio de la producción y circulación del conocimiento en el sistema económico y, particularmente, en su dimensión espacial.

### **4.2. La emergencia de lo regional**

Numerosos estudios empíricos y reflexiones teóricas al hilo de las mismas (John H. Dunning, 2002; Zoltan J. Acs, 2000), donde en más de alguna ocasión se reconoce un desarrollo teórico todavía prematuro y la ausencia de un marco teórico general consistente, dan cuenta de la emergencia de redes de empresas, de clusters o concentraciones empresariales, de alianzas y asociaciones de empresas de diverso tipo, de acuerdos y programas estables de colaboración entre empresas, universidades, centros de investigación y otras instituciones públicas y privadas, que están jugando un papel sobresaliente en el impulso del crecimiento demostrado por las regiones más dinámicas e innovadoras de la economía mundial. La referencia inevitable de este fenómeno es Silicon Valley (EEUU), pero también son menciones obligadas otras regiones de EEUU (Ruta 128 y Cambridge), regiones alemanas (Baden-Württemberg), del norte de Italia (Emilia-Romagna), de Irlanda, de Escocia, de Inglaterra (Oxfordshire), de España (País Vasco y Cataluña), de Corea, así como, Hong Kong,

Singapur, Taiwan o Bangalore en la India. Algunos analistas hablan, además, de la significación que a estos efectos tiene el contexto social y cultural más general como nutriente en el que se engarza la actividad económica (para un resumen panorámico ver Jane Atterton, 2001). Parece, pues, que las fronteras de las empresas se vuelven borrosas en estos casos, y que es difícil precisar el dentro y fuera de las mismas, o dónde se sitúan con precisión sus recursos o competencias más decisivas. Las pequeñas y medianas empresas acumulan índices en creación de innovaciones de producto muy superiores proporcionalmente al esfuerzo financiero que emplean en esa actividad. El éxito de estas empresas es relevante, sobre todo, en las innovaciones que, más que meros perfeccionamientos o innovaciones incrementales, suponen giros radicales en el rumbo tecnológico, pero, sin embargo, invierten mucho menos que las grandes empresas en proyectos internos de investigación y desarrollo (Acs y Audretsch, 1990). Esta paradoja no sería entendible sin la capacidad de las pequeñas y medianas empresas de rentabilizar a través de un comportamiento flexible y abierto las oportunidades de conocimiento que les ofrece el entorno con el que se relacionan. Además, la ventaja social que suponen las pequeñas y medianas empresas recae en gran medida en su abundancia, puesto que ella posibilita una diversidad de enfoques respecto a una determinada demanda industrial, lo cual permite romper las fronteras impuestas por el cerrojo de una determinada trayectoria tecnológica (Audretsch y Thurik, 2001). Todo esto ha hecho que para ciertos autores el foco de atención debe desplazarse desde las empresas y las economías nacionales hacia el ámbito de lo regional, configurándose así lo que en ocasiones se califica de plano intermedio y diferenciado en el análisis económico de los fenómenos espaciales, la perspectiva meso (Acs, de la Mothe y Paquet, 2000), que hace referencia a esa realidad sustantiva que existe entre la empresa, tomada separadamente, y el comportamiento agregado de las economías nacionales.

“Las economías regionales son sistemas cargados de sinergia de bienes físicos y bienes relacionales, y la intensificación de la globalización está haciendo esta situación más acusada y no al contrario. (...) La existencia de economías de aglomeración ampliamente extendidas basadas en externalidades y efectos de rendimientos crecientes demanda el pleno reconocimiento de la región como unidad orgánica de la realidad económica. Esto es así porque la aglomeración representa un potente, inmóvil, y –dado su estatus como bien público o cuasi-público– un elemento altamente problemático de la totalidad del desarrollo económico” (A. J. Scott J. y M. Storper, 2002).

Además, es importante señalar que las economías regionales más dinámicas e integradas en la actual economía mundial están caracterizadas por un fuerte componente urbano, por eso algunos analistas hacen referencia al fenómeno de las “regiones-ciudad globales” (Allen J. Scott, 2001). No se refieren con ello a meras regiones metropolitanas o a grandes urbes, sino más bien a sistemas regionales que tienden a tener varios centros urbanos o diversas concentraciones de empresas que por medio de sus estrechos vínculos generan sinergias internas de red y ello les permite funcionar “como esenciales nodos espaciales de la economía global y como actores políticos diferenciados en la escena mundial” (A. J. Scott, J. Agnew, E. W. Soja y M. Storper, 2001). Roberto Camagni (2001) propone un sugestivo esquema que nos ayuda entender en sus distintas dimensiones el papel prominente que desarrollan las regiones-ciudad globales en la nueva organización del espacio internacional. Un espacio que consiste en una jerarquía de escalas territoriales entrelazadas de actividad económica y relaciones de gobierno que van desde lo global a lo local. Camagni distingue cuatro grandes papeles que cumplen las regiones-ciudad globales, si atendemos a las perspectivas de la lógica

espacial y de la lógica cognitiva: el de la aglomeración de actividades, externalidades y contactos; el de la interconexión entre lugar y nodo en redes múltiples; el de entorno que reduce la incertidumbre facilitando el aprendizaje, la coordinación y la asimilación de información; y el de símbolo como productor de signos, códigos y lenguajes.

### **4.3. Localización y sistemas regionales**

Las decisiones de localización de las empresas en los sectores más dinámicos parecen estar, entonces, en función de las características de los sistemas económicos regionales en los que se insertarían, en importante medida, porque la disponibilidad de conocimiento de valor económico no depende de factores aislados que pueda controlar la empresa, sino de la trama de relaciones a la que pueda conectarse a partir de su proximidad física. Es una situación relativamente nueva en la que el acceso al conocimiento tácito, que es vital en las ramas más complejas y avanzadas de la producción industrial (actividades industriales intensivas en conocimiento como son la industria aéreo-espacial, la de ordenadores y maquinaria de oficina, la electrónica de comunicaciones y la farmacéutica), requiere ineludiblemente una proximidad geográfica que, por ahora, no parece que pueda sustituirse por otros medios de comunicación tales como internet y el correo electrónico. Se señala a este respecto que el volumen de desplazamientos físicos por motivos profesionales ha aumentado conforme se incrementaba la penetración de la nueva economía, no se aprecia que ésta haya disminuido la necesidad del contacto y la comunicación directa y personal, sino más bien todo lo contrario. Según Edward E. Leamer y Michael Storper (2001) los viajes de negocios se han incrementado al mismo ritmo que las transacciones electrónicas. En sentido distinto, el fenómeno de la deslocalización de la producción industrial hacia zonas con ventajas de coste en los factores productivos tradicionales parece ser una tendencia que viene impulsada en gran medida por la disponibilidad de conocimiento codificado, el cual hace viable la descentralización desde la perspectiva de los centros de decisión matrices por lo que se refiere a la transferencia tecnológica, el control de gestión, la implantación organizativa y la inserción de las unidades productivas dentro de la cadena internacional de creación de valor de las empresas. La codificación del conocimiento, unida al empleo de innovadoras tecnologías digitales, posibilita así la integración de los procesos productivos y de consumo a escala mundial y el establecimiento de estructuras de gobierno global de las correspondientes cadenas de valor (G. Gereff, 2001; J. Zysman, 2002). La deslocalización constituiría, por tanto, un proceso dinámico que depende en última instancia del grado de codificación del conocimiento incorporado a las actividades productivas, mientras que el fenómeno opuesto y coetáneo de la aglomeración empresarial en regiones de alto desarrollo responde a la atracción que éstas ejercen por medio de su funcionamiento como sistemas generadores de conocimiento tácito y de otros factores ideosincráticos que carecen de movilidad espacial y que no son fácilmente reproducibles en otros lugares.

“La historia de la geografía económica es así la historia de la coordinación en el espacio, y ha sido determinada por dos fuerzas opuestas: (1) La constante transformación de tareas de coordinación complejas y poco usuales en actividades rutinarias que pueden ser llevadas a cabo satisfactoriamente en lugares remotos pero más baratos (por ejemplo, la estandarización de la producción), y de este modo la tendencia vigente hacia la desaglomeración o dispersión de la producción. (2) Las explosiones de innovaciones que crean nuevas actividades requiriendo altos niveles de



coordinación compleja y poco usual, lo cual, a su vez, genera explosiones de aglomeración” (E. E. Leamer y M. Storper, 2001).

#### **4.4. La geografía del conocimiento**

Es ilustrativo, a este respecto, la distribución geográfica de los dominios de internet que nos ofrece Manuel Castells (2001). La distribución de los dominios es un indicativo directo de la ubicación espacial de la producción de contenidos en internet, lo cual podemos adoptar razonablemente como expresión del nivel de disponibilidad de conocimiento en el sector de la economía de la información. Castells, a partir de los estudios de M. A. Zook, resume las causas de la concentración de los dominios web en determinadas ciudades de Estados Unidos de América: la conexión de la economía de la información con la estructura urbana debido a la presencia en determinadas grandes urbes de organizaciones generadoras de información (empresas de servicios avanzados en finanzas, medios de comunicación, entretenimiento, educación, salud, tecnología y otras); la conexión con los medios de innovación tecnológica preexistentes, que facilitan el uso de las nuevas tecnologías, y, en general, con la red de proveedores necesaria para sustentar las iniciativas empresariales; la cercanía con la localización de las fuentes de capital riesgo, que en su mayoría está integrado por inversores con experiencia en la industria de alta tecnología. Asimismo, Edward E. Leamer, y Michael Storper, (2001) cuando analizan la economía espacial de internet resaltan que:

“La economía de Internet ha producido altas densidades de firmas dot.com en San Francisco, Nueva York, Los Ángeles y Seattle, y lo ha hecho siguiendo precisamente el mismo patrón geográfico que el de sus antepasados innovadores: el establecimiento de un número pequeño de aglomeraciones centrales, caracterizadas por fuertes relaciones entre empresas y con el mercado de trabajo, la existencia de una “atmósfera industrial”, y una ventaja circular y acumulativa debido a la construcción de economías externas en tales lugares. Las áreas metropolitanas más grandes y globalmente enlazadas están disfrutando de un crecimiento económico más fuerte que el resto de la economía, de manera que refuerzan sus posiciones como centros de reflexividad económica: capacidad de innovación, creatividad, gestión de transacciones no estandarizadas y de partes de la producción en cadena, por ejemplo, de las funciones que dirigen y guían la cada vez más elaborada división del trabajo en el capitalismo moderno”.

David. D. Audretsch (2000), asimismo, nos reseña el alto grado de concentración geográfica que manifiesta la producción innovaciones en Estados Unidos, medidas éstas a través de los anuncios de nuevos productos en revistas de tecnología, ingeniería y comercio. Del total de innovaciones registradas en la base de datos el 45% tienen lugar en sólo cuatro áreas urbanas consolidadas (Nueva York, San Francisco, Boston y Los Ángeles), y únicamente 14 ciudades presentan un ratio de innovaciones por 100.000 habitantes superior al de la media nacional. Según Audretsch, la innovación parece ser un fenómeno claramente local.

Por otro lado, Richard Florida (2002b) a partir del análisis estadístico de datos correspondientes a las cincuenta regiones metropolitanas más grandes de Estados Unidos, nos habla de que: “La geografía económica del talento está altamente concentrada por región. El talento se encuentra asociado con altos niveles de diversidad. El talento está más cercanamente asociado con la diversidad que con medidas convencionales relativas al clima, la cultura y las amenidades recreativas. Tomados en

su conjunto, los resultados sugieren que el talento no se encuentra únicamente asociado con la oportunidad económica, como predice la teoría convencional, sino que es atraído a lugares con bajas barreras de entrada para el capital humano. De ello resulta que las bajas barreras de entrada de esta clase no son solamente importantes para la localización del talento sino que están también directamente asociadas con las concentraciones de industria de alta tecnología. (...). Esto, a su vez, sugiere que una aproximación más eficaz al desarrollo regional debe enfatizar las políticas y programas para atraer al capital humano, en comparación con los enfoques más convencionales centrados en la atracción de empresas y en la formación de concentraciones industriales. Las regiones pueden tener mucho que ganar invirtiendo en ‘clima para la gente’ como un complemento a las estrategias de ‘clima de negocio’ más tradicionales”. Florida alude a la diversidad en cuanto caracterización de la vida comunitaria en sus aspectos de tolerancia, facilidad de integración social y coexistencia de variedad de estilos de vida, de ahí que utilice índices tales como el índice gay y el índice de bohemia como expresiones estadísticas del nivel de barreras de entrada para con segmentos de la población que tradicionalmente han encarado discriminación y ostracismo.

## **5. LA IMPORTANCIA DE LAS INSTITUCIONES**

### **5.1. Los bienes relacionales externos al mercado**

Nos estamos, en consecuencia, remitiendo de modo recurrente al hecho de que la obtención por parte de las empresas de beneficios que no son directamente monetarios (externalidades positivas de distinta naturaleza) derivados de su relación con el entorno social y económico en el que se insertan representa un factor determinante en la explicación de la localización en el espacio de las actividades económicas. Asimismo, que este hecho es todavía más acusado en aquellas actividades económicas que realizan un uso intensivo del factor conocimiento y que requieren de una buena accesibilidad a fuentes de conocimiento tácito. Si en el centro de este fenómeno se sitúan las externalidades positivas vinculadas a una ubicación espacial determinada, esto quiere decir que estamos refiriéndonos a relaciones situadas fuera de la esfera del mercado y de las cuales la empresa obtiene algún beneficio, posibilitándole incrementar el valor de las actividades que desarrolla. Estas externalidades adquieren diversas formas y todas ellas se desprenden de relaciones o interacciones que no son estrictamente de mercado. El tipo más conocido, las externalidades tecnológicas, lo ponía ya de relieve Alfred Marshall (1920) en su legendario “Principles of Economics”. Marshall hablaba de las ventajas que desde el punto de vista de la información tecnológica resulta de la concentración de productores en un solo lugar. Es bien sabido que la concentración productiva facilita la comunicación y la difusión tecnológicas. Ello tiene que ver con los beneficios públicos característicos y generales del conocimiento en su funcionamiento como bien económico, pero asimismo hay que destacar que la concentración productiva eleva a un primer plano las externalidades informativas ligadas a los procesos prácticos de aplicación organizativa y tecnológica del conocimiento (los ya citados aprender haciendo, usando, operando, cambiando, etc.). Son estas externalidades locales específicas las que resultan decisivas desde la perspectiva del crecimiento económico. La concreción material u operativa de ideas que atañen a la actividad económica significa por sí misma una forma relevante de conocimiento social y se constituye en un agente generador de externalidades hacia el resto del cuerpo económico (K. J. Arrow, 1994). Con todo lo cual tenemos que éstas y otras externalidades de localización (las derivadas de un entorno fiscal y regulatorio favorable a la actividad empresarial, de la

estabilidad política y social, de un marco legal de garantía de las relaciones contractuales, de un sistema educativo eficaz, de una adecuada dotación de infraestructuras, de valores culturales dominantes que propician la responsabilidad y el esfuerzo en el trabajo, etc.) se transmiten a través de canales específicos a los que quizás Marshall y parte de la literatura económica posterior no prestaron suficiente atención, precisamente, porque se tratan de vías de relación y comunicación que se sitúan en paralelo a las propias transacciones mercantiles y, por tanto, resultan difíciles de incorporar en los modelos explicativos al uso de funcionamiento de los mercados, basados en las funciones precio-cantidad de oferta y demanda. Venimos a encontrarnos, por tanto, con las instituciones, entendidas en el amplio sentido económico que Douglass C. North (1990) le dio a las mismas.

## **5.2. Instituciones y organizaciones**

La contribución de Douglass C. North (1990, 1991, 1993, 1995) (North y Thomas, 1973) ha sido esencial para empezar a comprender el papel central que juegan las instituciones en el ámbito del desarrollo económico. Desde la perspectiva del análisis económico, las instituciones vienen integradas por el conjunto de reglas y normas, de naturaleza formal o informal, y de los mecanismos que aseguran su cumplimiento, que canalizan y regulan las interacciones entre individuos y organizaciones. Las instituciones se inspiran para su diseño inicial en valores que son compartidos en mayor o menor medida por la colectividad en la que se insertan, cristalizan, por tanto, una forma de entender el funcionamiento social y económico. Sin embargo, las instituciones mantienen una fuerte dependencia con la historia; el hábito, la costumbre, la reiteración, en suma, de los comportamientos, contribuyen a su consolidación y reproducción en el tiempo. Las instituciones, al recompensar o castigar los distintos tipos de comportamiento, establecen la estructura básica de incentivos que afecta y guía a los agentes económicos. Estos incentivos pueden resultar eficientes desde el punto de vista del crecimiento económico o, por el contrario, generar efectos perversos que no son socialmente productivos. Las organizaciones, que son combinaciones estables de recursos económicos, coordinadas mediante jerarquías y orientadas a la maximización de la riqueza, de los ingresos o de otros objetivos, responden al marco institucional de incentivos a través de las distintas formas y estrategias organizativas. Las organizaciones serían, entonces, una función de la interacción de las restricciones institucionales, tecnológicas, financieras y de preferencias de mercado, todas las cuales definen el entorno general de oportunidades de las mismas por lo que se refiere a sus objetivos de maximización. Pero así como la estructura institucional, que entendida en su sentido económico más esencial se refiere a las múltiples formas en que se delimita y asegura el ejercicio de los derechos de propiedad, influye en las características de las organizaciones, éstas a su vez son la fuerza principal que incide en el cambio institucional, por medio de las estrategias y políticas que llevan a cabo. En este sentido, y a nuestros efectos de análisis, nos interesa subrayar, por un lado, el hecho de que la reacción de las organizaciones al entorno institucional incluye también la demanda organizativa de conocimiento e información. La demanda de conocimiento por las organizaciones forma parte de la respuesta adaptativa de las mismas a los incentivos institucionales.

“Las clases de conocimiento y habilidades que serán adquiridos por la organización para propiciar sus objetivos jugarán, a su vez, un papel relevante en el modo en que el stock de conocimiento evoluciona y es utilizado” (D.C. North, 1990).

Lo que nos trae, asimismo, a colación la idea de eficiencia adaptativa, una idea que adopta la perspectiva dinámica de la capacidad de respuesta a los cambios del entorno, a diferencia del concepto más estático de eficiencia asignativa o paretiana, que hace mención a la asignación óptima de los recursos dentro de un estado de la economía determinado. La eficiencia adaptativa la debemos, en congruencia, extender más allá de los límites estrictos de las organizaciones, de modo que englobemos el conjunto del marco institucional con que cuenta una sociedad, y del cual dependen en buena medida las reacciones organizativas.

“La eficiencia adaptativa, por otro lado, viene referida a los tipos de reglas que dan forma al camino por el que evoluciona la economía a lo largo del tiempo. Viene referida a la voluntad de una sociedad para adquirir conocimiento y aprendizaje, para inducir innovación, para asumir riesgos y actividad creativa de todos los órdenes, así como para resolver problemas y cuellos de botella de la sociedad a lo largo del tiempo” (D.C. North, 1990).

De otro lado, y como veremos a continuación, las condiciones específicas del territorio pueden significar un vector que influya en la configuración de las organizaciones, aunque ello se realice, sobre todo, con la mediación de las instituciones que se han ido edificando sobre tales particularidades geográficas. La restricción geográfico-espacial, se debería unir así, según nuestro parecer, a la institucional, la tecnológica, la financiera y la referida a las preferencias, cuando se desea delimitar el potencial de oportunidades de beneficios, económicos o políticos, con los que cuentan las organizaciones en la consecución de sus objetivos.

## **6. GEOGRAFÍA Y HERENCIA INSTITUCIONAL**

En la literatura reciente dedicada a los problemas del desarrollo ha tenido lugar un debate relativo a la primacía de los factores geográficos o de los institucionales a la hora de explicar los obstáculos al crecimiento económico (Sachs y Warner, 1995, 1997; Gallup, Sachs y Mellinger, 1998; Sachs, J., 2001; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001a, 2001b, 2001c; McArthur y Sachs, 2001; Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2002; Easterly y Levine, 2002; Nugent y Robinson, 2002). El balance de dicho debate, hasta el momento, da la impresión de haberse inclinado con una relativa claridad a favor del componente institucional. El desenlace se ha dirimido entre la discusión de la influencia de condiciones geográficas tales como el clima tropical, la pobreza de los suelos para la agricultura, la proliferación de enfermedades endémicas o la dificultad en el acceso al mar y a las comunicaciones fluviales, por un lado, y la persistencia, por el otro, de ciertas instituciones que son producto de determinadas experiencias históricas, y que se centran en el papel de los derechos de propiedad y en el ejercicio general y efectivo de las leyes (tipo de tradición jurídica -española, francesa, escandinava, alemana o británica-, contrapesos y controles en la política pública, libertad de prensa, etc.). La valoración del peso de la historia mediante el estudio de casos específicos, se contrasta con las barreras que instala al crecimiento la latitud, los gérmenes o la orografía. Los análisis estadísticos, que buscan aislar correlaciones significativas entre crecimiento económico y factores geográficos e institucionales, han experimentado un lógico y progresivo refinamiento que en sus últimos intentos terminan por privilegiar la capacidad explicativa de los aspectos institucionales sobre los geográficos, e incluso sobre los referidos a las políticas gubernamentales o a la diversidad etno-lingüística (T.

Persson, 2001; Islam y Montenegro, 2002). Ello no quita que estas conclusiones adolezcan de una provisionalidad que proviene no sólo de los típicos problemas de medición en las ciencias sociales, sino de la ausencia de arropamiento por parte de una teoría sólida que especifique las interacciones entre las condiciones de la ecología física en las que se desenvuelven las sociedades humanas y las prácticas sociales y económicas características del desarrollo de las mismas.

### **6.1. La ecología física**

Jared Diamond (1997) en su conocida obra nos traslada a los primeros pasos de la humanidad y nos hace sugestivos apuntes sobre los condicionantes que supusieron para el desarrollo socio-económico las circunstancias de disponibilidad de especies vegetales y animales para su domesticación, las limitaciones en la provisión de proteínas que ello traía consigo, el grado de inmunidad que tras sucesivas generaciones conllevaba la densidad poblacional y la convivencia con animales domésticos, origen de las principales enfermedades epidémicas, o las características de la orografía continental que favorecían u obstaculizaban las comunicaciones y los intercambios, pacíficos o guerreros, entre los distintos pueblos. A pesar de sus muchos momentos de brillantez, su relato se queda demasiado atrás en muchos aspectos, desde un punto de vista cronológico, y se hace difícil encontrar el hilo conductor de tales poderosas circunstancias con la mayoría de las prácticas sociales y económicas contemporáneas.

### **6.2. Las instituciones extractivas**

Acemoglu, Johnson y Robinson (2001b, 2001c), en cambio, nos proponen unas hipótesis que, sin desvincularse de la geografía, establecen puentes más definidos con la realidad actual. Centran su análisis en los países colonizados por los europeos en la era moderna y distinguen para ello dos tipos de instituciones básicas que establecieron en estos territorios las potencias europeas. El primer tipo correspondería a las instituciones de carácter extractivo, y tendría su plasmación más extrema en la colonización tardía del centro y sur de África. La presencia de tales instituciones estaría directamente relacionada con la mortalidad y morbilidad extremas que provocaban los climas tropicales en las poblaciones europeas desplazadas a tales lugares. Los gérmenes, en consecuencia, se constituyeron en una barrera que disuadió de la creación de grandes asentamientos de colonos europeos y, por el contrario, propició administraciones coloniales relativamente reducidas, escasa afluencia inmigratoria y la instauración de mecanismos rigurosos de explotación de los recursos naturales del lugar, todo lo cual se veía favorecido por la alta densidad poblacional de estos territorios. En la circunstancia de que no pudieran aprovechar a su favor instituciones extractivas previas a la colonización, las potencias europeas socavaron o eliminaron las instituciones nativas tradicionales, para colocar en su lugar instituciones de drenaje de recursos o productos naturales hacia el exterior, que subyugaban a la población nativa sin miramientos al sufrimiento humano, ni al brutal desmembramiento de los organismos sociales preexistentes. En este sentido, Acemoglu, Johnson y Robinson identifican el fenómeno que denominan de reversión institucional, el cual hablaría de la pérdida de renta experimentada por las poblaciones colonizadas respecto a su situación previa a la ocupación colonial europea. Aquellos territorios más ricos y densamente poblados serían los que habrían sufrido en mayor grado esta reversión en su nivel de renta, en contraste con los menos poblados que habrían tenido en general un proceso inverso. Cuando, hoy en día, se reflexiona sobre la situación caótica y de guerra civil crónica

que distingue a países africanos como la República Popular del Congo, se hace irresistible, a la luz de lo dicho, establecer una nítida secuencia entre el Congo colonial del rey Leopoldo de Bélgica, con su inconmensurable voracidad explotadora, y la situación actual, donde parece, como antaño, no existir instituciones que frenen la brutalidad expropiadora, y donde empresas mineras originarias de países desarrollados manejan a sus anchas los hilos de poder en un escenario expedito para sus intereses (United Nations, Security Council, 2001). En contraste con el caso del Congo, Acemoglu, Johnson y Robinson (2001a) llaman la atención de que en países como Botswana, la pervivencia de instituciones nativas vinculadas a los derechos de propiedad, y que fue posible debido al poco interés en la explotación colonial del territorio, ha permitido posteriormente, unido a factores favorables en el liderazgo político, conseguir una estabilidad en el desarrollo económico superior a la de los países de su entorno.

### **6.3. Las instituciones de asentamiento**

El segundo tipo de instituciones a que hace mención este análisis proviene de una muy diferente estrategia colonizadora, la que correspondió a la reproducción en las colonias de las instituciones dominantes en los propios países colonizadores y que acompañó al asentamiento masivo de colonos europeos en los nuevos territorios. Estamos aquí frente a una auténtica transferencia institucional en el ámbito del sistema jurídico y de administración que allanó el camino del crecimiento económico posterior de países como Estados Unidos de América, Australia, Canadá y Nueva Zelanda. Adicionalmente, Sokoloff y Engerman (2000) apuntan lo que podríamos considerar una tipología intermedia para el caso, sobre todo, de América Latina, que ofrecen como explicación central para entender las diferencias entre el desarrollo de los países sometidos a la colonización española y portuguesa y el desarrollo experimentado por el resto del continente americano. Mientras que las colonias inglesas tendieron a reproducir la diversidad política y religiosa de la metrópoli y a un desarrollo de las instituciones políticas hacia el control político local y la constitución de asambleas, los españoles y portugueses, por el contrario, instauraron una religión uniforme y una administración burocrática también uniforme y fuertemente centralizada, sometida a periódicos problemas de agencia y que reflejaba la ascensión de una monarquía absoluta frente al declinar de las Cortes de Castilla (D. C. North, 1991). La estrategia colonizadora conllevó aquí, desde la perspectiva económica, la aplicación de un determinado sistema de reparto de la propiedad de la tierra favoreciendo a conquistadores y comerciantes participantes en la campaña colonizadora, que propiciaba la concentración de dicha propiedad, la esclavización masiva de la población nativa y su utilización como mano de obra en las extracciones mineras, y la posterior instauración de grandes latifundios con producciones extensivas de caña de azúcar, cacao, café y otras materias primas básicas, en donde se realizó un uso intensivo de mano de obra esclava proveniente de África. La tesis de Sokoloff y Engerman es que a diferencia de lo que ocurrió con los territorios de asentamiento colonial del imperio británico, la independencia política de las antiguas colonias de España y Portugal no supuso cambios significativos en estas instituciones extractivas. Las élites criollas que lideraron dichos procesos de independencia anclaban sus intereses económicos en la continuidad de estas mismas instituciones, por lo cual limitaron en la práctica y de forma muy considerable el alcance de los nuevos regímenes políticos instaurados, restringiendo el derecho al voto (según la riqueza o el nivel cultural, o mediante la ausencia de voto secreto) y otras libertades democráticas, obviando cualquier reforma agraria que cuestionara el alto

grado de concentración de la propiedad, manteniendo hasta adentrado el siglo XIX la institución esclavista, frenando la extensión de la educación básica entre la población o revertiendo al control burocrático centralizado los iniciales experimentos descentralizadores. Ello marcó una sustancial diferencia con la situación de las antiguas colonias británicas donde, en términos relativos, prevalecieron los asentamientos con un reparto de la propiedad más igualitario entre los colonos y, en general, las nuevas instituciones democráticas tuvieron un cariz más inclusivo, permitiendo una mejor defensa e imparcialidad en el ejercicio de los derechos de propiedad, en el acceso al sistema educativo y en el desempeño de las libertades y derechos individuales. En este caso, el marco institucional evolucionó hasta permitir un intercambio político más complejo e impersonal, condición necesaria para su propia estabilidad, así como para la captura de los beneficios económicos derivados de la tecnología moderna. Sin embargo, en América Latina las relaciones personalizadas dominaron la política socavando la estabilidad política y económica y los beneficios potenciales de la nueva tecnología. Estas condiciones favorecieron un dinamismo económico divergente entre ambas zonas geográficas que pervive hasta nuestros días.

## **7. HISTORIA Y GEOGRAFÍA EN CANARIAS**

### **7.1. Emplazamiento y recorrido histórico**

Las Islas Canarias constituyen un ámbito geográfico que reúne todas las condiciones paradigmáticas de los espacios insulares pequeños, fragmentados y alejados de los grandes centros de producción y consumo. El Archipiélago pasó de ser por poco tiempo en el siglo XVI una zona fronteriza de colonización y experimentación económica (zona de producción de caña de azúcar inicialmente alternativa a la del Medio Oriente), a ocupar luego un lugar estratégico como punto de enlace respecto a los flujos comerciales y de migración hacia los continentes americano y africano durante los siglos XVI, XVII y XVIII, para acabar con la Revolución Industrial y a lo largo de los siglos XIX y XX siendo cada vez más un espacio marginal en su relación con los principales flujos económicos entre los distintos continentes (F. Fernández-Armesto, 1982; D. S. Landes, 1998). Un clima benigno, exento de los rigores e inconvenientes de climas más calurosos y tropicales, o de los más fríos y húmedos, una proximidad relativa al continente europeo y una sociedad isleña de cultura esencialmente europea, han sido factores decisivos para propiciar en la segunda mitad del siglo XX un fuerte crecimiento económico que tiene su sostén básico en los servicios turísticos. Históricamente, los motores del crecimiento económico en Canarias han sido, en primer lugar, la agricultura de exportación (caña de azúcar, vino, cochinilla, plátano, tomate) y, a partir de los años sesenta del pasado siglo, el turismo, con un intenso efecto de arrastre sobre el sector de la construcción. Nos encontramos, por tanto, con unos sectores básicos de crecimiento que debido a la naturaleza de sus productos y a la estructura de sus mercados tienen una localización espacial esencialmente dispersa y que han requerido para su desarrollo un limitado stock de conocimiento. En consecuencia, y desde el punto de vista actual de la geografía económica, Canarias es un territorio marginal en cuanto a la circulación internacional de los grandes flujos de mercancías, servicios, información y capitales, no juega un papel significativo en dicho contexto y recibe por ello escasos beneficios directos de la denominada globalización. Sin embargo, su ubicación geográfica, política y cultural le ha permitido, por ahora, sortear con escasa inventiva esta marginación a través de una oferta turística orientada hacia el

gran mercado europeo, la cual ha crecido espasmódicamente a golpe de demanda externa, de transitorias afluencias de capital externo y de cierto nivel de ahorro interno.

## **7.2. El peso de la historia**

Resulta una operación ardua y difícil el constatar el peso de la historia canaria en la configuración actual de sus instituciones tanto formales como informales, por dos grandes motivos, nos faltan los pertinentes estudios historiográficos que nos dibujen con cierta claridad la línea del cambio institucional en el Archipiélago a lo largo del tiempo y, de otra parte, la dependencia política y económica de la región ha hecho que los factores exógenos de cambio hayan jugado un papel sobresaliente en la configuración institucional insular. Sin embargo, no es ocioso indicar algunos paralelismos con el modelo extractivo antes comentado para el caso de América Latina. Y es que, en efecto, incluso teniendo en cuenta las diversas e importantes singularidades, se pueden apreciar algunos elementos comunes en las estrategias de colonización en los dos territorios, que atañen, sobre todo, al sistema de reparto de la propiedad de tierras y aguas, a la orientación exportadora de las principales unidades productivas y a ciertas similitudes en los órganos del gobierno colonial, aunque la impronta de la pequeñez y fragmentación del territorio y de la escasa población nativa de Canarias se dejara notar en los mismos. A pesar de que el período de producción de caña de azúcar en las islas fue pronto menoscabado por la competencia americana y que el uso de mano de obra esclava tuvo una intensidad mucho menor, por lo cual la importación de esclavos del continente africano apenas repercutió en la composición demográfica de la sociedad canaria, la persistencia de las instituciones extractivas en las islas podría tener su mejor plasmación en el llamado carácter dual de la agricultura canaria (J. A. Sans, 1977a, 1977b, 1978), el cual ha perdurado a lo largo de los años con indiferencia respecto al tipo de producción agraria dominante. Las zonas costeras de mayor productividad agrícola y mejores condiciones de irrigación, con un alto grado de concentración de la propiedad y un uso de técnicas agrícolas de explotación extensiva, se han orientado preferentemente hacia la producción exportadora. Por el contrario, en las medianías y cumbres isleñas la dispersión de la propiedad ha sido más evidente, la orientación productiva hacia la autosubsistencia y el mercado interno, más marcada. Esta estructura productiva y de la propiedad del suelo y recursos acuíferos ha generado tradicionalmente, y desde los primeros años posteriores a la conquista, fuertes tensiones sociales y provocado graves situaciones de penuria y escasez entre la población. En la generalidad de los casos, dicha conflictividad social no impulsó cambios en el entorno institucional, marcado por el centralismo y la rigidez burocráticas, sino que apuntaló, sobre todo, la válvula de escape migratoria como vía de canalización de dichas fricciones. No es descabellado suponer que esta resistencia institucional al cambio consolidó unas instituciones de exclusión social que socavaron la construcción de un tejido cívico a lo largo del tiempo. Sin embargo, las concesiones que en el régimen fiscal del Archipiélago realiza el poder político español durante el transcurso de su historia moderna, y que culmina en el régimen de Puertos Francos (1852), tienen, precisamente, como telón de fondo la importancia menguante de las producciones de exportación canarias en el mercado internacional, su relevancia geográfica decreciente como punto de enlace en las comunicaciones con América, junto a las nuevas y relativas oportunidades que surgen con la expansión británica del siglo XIX, y las difíciles condiciones de vida de la mayoría de la población residente (A. de Béthencourt Massieu, 1995).



## **8. CARACTERIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EN CANARIAS**

### **8.1. El turismo**

Tal y como se ha señalado el turismo tiene una evidente centralidad en el sistema productivo de Canarias. La actividad turística se caracteriza por una localización condicionada por el acceso a la costa y, en particular, a las playas, tratándose, por tanto, de una localización fundamentalmente estática, dispersa y no homogénea, donde las aglomeraciones vienen dadas por accidentes geográficos y pueden presentar fuertes diseconomías para el negocio turístico a partir de determinados niveles de densidad urbanística. Las particularidades físicas del emplazamiento constituyen el punto de partida de las ventajas competitivas del producto turístico, que necesariamente viene dado por una determinada dotación de infraestructuras de comunicación, alojamiento y ocio, que se acompaña con una serie de servicios básicos. La diferenciación cualitativa del producto turístico en Canarias es, hoy en día, relativamente escasa respecto al ofertado, por ejemplo, en algunas zonas mediterráneas. La climatología y la amplia dotación de infraestructuras se unen a la proximidad cultural en cuanto factores decisivos en la atracción del turismo europeo. La ventaja competitiva opera, pues, sobre una estrecha base que puede verse rebasada con facilidad por determinados cambios sociales y económicos en las zonas competidoras. Canarias ofrece, en esencia, un producto turístico homogéneo que resulta de fácil replicación en zonas alternativas. El producto turístico actual se articula de forma directa sobre factores inmóviles vinculados a la morfología del territorio, las infraestructuras y la climatología, pero estos factores se pueden encontrar o desarrollar con mayor o menor grado de aproximación en otras partes. En la medida que el mercado turístico funciona a través de operadores globales que comercializan los productos en los países de origen de la demanda y que estas empresas están sometidas a una fuerte competencia internacional en precios para un mismo tipo de oferta, el producto turístico estándar deviene compuesto por factores variables y sustituibles desde el punto de vista de su emplazamiento geográfico a la luz de las condiciones competitivas vigentes. No obstante, circunstancias de orden político y bélico, amén de la distancia cultural y las diferencias de dotación en infraestructuras antes citadas, han incidido durante los últimos años en la debilidad de la competencia directa ejercida para el mismo tipo de producto turístico por otras zonas geográficas alternativas. Estas peculiares condiciones pueden haber restringido así los efectos estimulantes característicos de la libre competencia de mercado en el ámbito de la innovación y, en consecuencia, en el de la generación de spillovers tecnológicos dentro del sector turístico. A este mismo respecto es oportuno reseñar que las características de los principales canales de comercialización del producto turístico, los tour operadores globales, que en su gran mayoría trabajan mediante sistemas de subcontrataciones, siendo propietarios sólo en muy pequeña proporción de instalaciones turísticas, y que se orientan hacia productos de alta productividad, bajo coste y compuestos de paquetes de servicios turísticos similares (G. Shaw y A. M. Williams, 2002), propician una desconexión entre la oferta y la demanda finales que limitaría las intervenciones de innovación sobre el producto turístico en respuesta a los cambios y nuevas tendencias en el mercado.

## **8.2. La construcción**

La construcción, por su lado, es un sector productivo donde el cambio tecnológico ha sido en general notoriamente más lento que el acaecido en otros sectores industriales. Se puede afirmar que los incrementos de productividad en este sector están muy por debajo del experimentado en cualquier otra rama de la industria. Su actividad está diseminada geográficamente y la consecución de rendimientos crecientes de escala se encuentra muy limitada por la tecnología empleada y por la tipología edificatoria y, en todo caso, no viene propiciada por la concentración espacial de las empresas en zonas industriales o ámbitos similares. Estamos frente a una actividad que hasta el momento ha presentado en Canarias un relativo escaso dinamismo innovador y donde el retorno de la inversión ha estado más vinculado a la evolución del precio del suelo, un bien particularmente exiguo en el espacio insular, que a la optimización de la estructura de costes del proceso productivo.

## **8.3. Limitaciones generales de las actividades productivas**

Podemos inducir, a modo de conclusión sintética, que las condiciones estructurales que se derivan de su situación y condiciones geofísicas hacen que el Archipiélago Canario tenga fuertes limitaciones a la hora de conseguir economías de rendimientos crecientes de escala, circunstancia por la cual, según se ha argumentado más arriba, la generación de externalidades producto de la concentración económica en el espacio y ligadas a la aplicación y difusión del conocimiento en la economía se ve constreñida de un modo apreciable.

Por otro lado, el modelo de crecimiento económico imperante tiene unas obvias y poderosas limitaciones de futuro: es altamente consumidor de suelo, un bien muy escaso, precario y frágil en islas de pequeño tamaño; trae consigo grandes deseconomías que influyen negativamente en la rentabilidad del negocio turístico, concretadas en fuertes alteraciones del paisaje y del territorio en general, en la congestión edificatoria y poblacional de las zonas costeras, así como, en limitaciones territoriales a la capacidad de las infraestructuras necesarias para el mantenimiento de tales asentamientos poblacionales costeros; y, por último, se ha desarrollado con una utilización de un stock de conocimientos de baja intensidad y generando débiles incentivos para la innovación y la difusión de conocimientos.

## **8.4. Producción, educación e investigación**

Apuntamos, en este último sentido, la hipótesis de que la infraestructura de centros educativos y de investigación de que dispone actualmente las Islas Canarias puede estar generando, debido a sus débiles interacciones con el sistema productivo, una dotación de capital humano que el cuerpo económico no absorbe en todo su potencial. Por dicho motivo, el sistema productivo estaría asignando de modo muy ineficiente este preciado recurso económico, conduciendo, en consecuencia, a un desperdicio estéril del mismo. La falta de permeabilidad del sistema económico al conocimiento potencial derivado de la actividad de los centros educativos y de investigación abortaría el efecto multiplicador y reproductor que tiene el conocimiento cuando se cristaliza en prácticas económicas efectivas. En otros términos, la inversión en capital humano parece no estar suficientemente acompañada con la demanda de conocimiento del sistema productivo, lo cual puede tener distintos factores explicativos: unas asignaciones inadecuadas en la

inversión educativa respecto a las necesidades y expectativas de crecimiento del sistema productivo en su conjunto; una debilidad en la demanda de conocimiento por parte de las organizaciones económicas producto de los condicionamientos estructurales antes apuntados y que tienen que ver con la tipología productiva imperante; y el predominio de sistemas de selección, contratación y promoción de los recursos humanos en las organizaciones públicas y privadas vinculados a redes locales cerradas y excluyentes de parentesco y amistad (capital social negativo), las cuales se caracterizan por infrutilizar o menospreciar los criterios objetivos basados en el mérito individual.

En su discusión de la problemática del aprendizaje y su relación con las políticas de desarrollo para América Latina R. Arocena y J. Sutz (2000) nos proponen una idea que puede resultar clarificadora y pertinente en este contexto, la idea de los espacios de aprendizaje interactivo. Estos espacios estarían constituidos por situaciones “en las que diferentes actores son capaces de fortalecer sus capacidades de aprendizaje mientras interactúan en búsqueda de la solución a un problema dado, son oportunidades de aprendizaje de la mayor importancia. (...). Tipos diferentes de crecimiento económico tienen consecuencias muy diferentes por lo que concierne a la generación de tales espacios. (...). Su escasez y debilidad constituye el principal obstáculo para el desarrollo de América Latina”. Consideran Arocena y Sutz que en América Latina la triple hélice, es decir el ámbito de relaciones entre universidades, empresas y gobierno, no está bien articulado que, por el contrario: “Hay una falta de coherencia entre el discurso generalizado acerca de la importancia para el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación y las prácticas corrientes. El panorama general es uno de bajos niveles de gasto, de recogida de información pobre y poco fiable, de políticas específicas que no se encuentran en los órganos importantes de decisión del gobierno y de decisores que están lejos de tener las necesarias habilidades profesionales”.

## **9. CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES EN CANARIAS**

### **9.1. Potencialidades y peligros de la descentralización**

El condicionamiento adverso de las condiciones geofísicas y espaciales, por lo que se refiere a la generación de externalidades ligadas a la creación y difusión del conocimiento en las actividades económicas, nos remite de forma ineludible a reflexionar sobre el marco general de las prácticas institucionales públicas y privadas. Las políticas y estrategias de las organizaciones derivan en buena medida, como se ha dicho, del diseño de las instituciones que las sustentan, puesto que son éstas las que establecen el marco de sus incentivos básicos, delimitan el conjunto de oportunidades a que tienen acceso para la consecución de sus objetivos. En consecuencia, las estrategias compensatorias de condiciones naturales adversas deben emanar en su forma más fundamental de la configuración de las instituciones. El modo en que las distintas sociedades han enfrentado a través de la historia, con distinto grado de éxito, los problemas de supervivencia que derivan de las características de su entorno natural (F. Fernández-Armesto, 2000) posee una raíz institucional, hace referencia al núcleo institucional que articula la dirección que adoptan las actividades económicas y sociales. Por ello, en los pequeños territorios insulares, donde históricamente las estructuras político-administrativas se han caracterizado por su debilidad, dependencia externa y escaso margen de acción, cobra una especial significación estratégica, como posible vehículo de despegue para el desarrollo económico, la naturaleza y estructura de los nuevos regímenes jurisdiccionales insulares en el marco de los procesos de

descentralización del poder político. Dichos regímenes jurisdiccionales configuran en buena medida las opciones y herramientas que se pueden utilizar desde el ámbito institucional para estimular y orientar tal desarrollo económico (G. Baldacchino y D. Milne, 2000 y D. Milne, 2000). Como es obvio, la operatividad y eficacia de los nuevos regímenes jurisdiccionales está condicionada por el reparto y la articulación competencial que se establece entre los distintos niveles de la acción política: el regional, el nacional y el supranacional. En este orden de cosas procede subrayar que en un mundo globalizado el gobierno de las regiones forma parte cada día más de un problema mayor de coordinación global. “No hay una única escala geográfica en la cual la regulación política de la economía mundial o de sus partes componentes pueda ser asegurada. La cuestión crítica aquí es la coordinación a través de escalas geográficas, entre políticas perseguidas a niveles supranacional, nacional y local, incluyendo tanto la coordinación formal como la informal, así como las posibilidades de aportación popular en su formación y aplicación a todos los niveles” (A. J. Scott, J. Agnew, E. W. Soja y M. Storper, 2001).

No obstante, hay que observar que la descentralización de las decisiones públicas inaugura un riesgo, antes prácticamente inédito debido a la lejanía de los principales centros de decisión, en cuanto a la proliferación de grupos locales de intereses que medran al amparo de la cercanía de los mecanismos de decisión pública. La inmovilidad de los factores productivos más relevantes, la estrechez del territorio y el pequeño tamaño de las comunidades elevan la probabilidad de que la consecución de niveles importantes de autogobierno, y de la disponibilidad de recursos financieros provenientes de impuestos y de subvenciones externas, venga acompañada por la consolidación en el ámbito del sector público de redes locales de interés establecidas sobre la base de lazos familiares y de amistad. Según se ha apuntado, el crecimiento económico en Canarias se viene sosteniendo sobre factores productivos inmóviles ligados directamente al territorio, en este sentido, se ha constatado que este hecho puede reducir los incentivos de los líderes políticos locales para adoptar medidas que atraigan o retengan factores productivos móviles a través de mejoras en la eficiencia del aparato productivo, o de la modernización de las instituciones políticas y sociales (P. Bardhan, 2002). El predominio de los intereses ligados a este tipo de recursos económicos estáticos favorece la captura de las instituciones por grupos minoritarios, que promueven políticas que bloquean el dinamismo social y económico en su sentido más progresivo, favoreciendo la generación de rentas cuasimonopolistas producto de políticas públicas discrecionales de racionamiento del uso del territorio que responden a sus objetivos particulares. La amplitud y frecuencia de las arbitrariedades en las políticas urbanísticas de los municipios canarios, sobre todo, en aquellos con vocación turística, puede ser un exponente de esto último. Las instancias judiciales del Archipiélado se han hecho eco en alguna ocasión de su impotencia frente a la extensión que han alcanzado las irregularidades urbanísticas en las políticas municipales y el cerco de intereses creados que impiden hacer transparentes estas situaciones.

Sin lugar a dudas, las Islas Canarias han experimentado desde finales de la década de los setenta del pasado siglo, una transformación inusitada en su estatuto jurídico-político, que les ha otorgado unas elevadas cotas de autogobierno y, junto con ello, un ensanchamiento potencial de los márgenes de intervención institucional en cuanto al crecimiento económico se refiere. Asimismo, las posibilidades de participación política y cívica, de alternancia en la elección de los representantes políticos, de libertad de información y de libertad de empresa, son elementos sobresalientes de las nuevas

instituciones democráticas que pueden mitigar en el medio y largo plazo algunos de los peligros señalados de captura institucional por cuenta de intereses minoritarios (Lederman, Loayza y Rodrigo, 2001). Sin embargo, y a pesar de los avances excepcionales que en las últimas décadas han significado, además, los incrementos en las dotaciones de infraestructuras educativas públicas y las mejoras en las infraestructuras de comunicaciones, las formas organizativas y las prácticas institucionales que caracteriza a la sociedad civil de las islas, así como, las que viene adoptando el sector público en Canarias, presentan insuficiencias destacadas que obstaculizan e interfieren en la expansión y circulación del conocimiento dentro del sistema económico del Archipiélago, restringiendo de esta manera sus oportunidades de crecimiento.

## **9.2. El déficit en capital social**

La fragmentación del territorio contribuye de una manera decisiva a la desarticulación de la sociedad civil de las islas, en buena medida, por los altos costes vinculados a la movilidad geográfica y el relativo aislamiento que crea en los espacios archipiélagos. También una determinada experiencia histórica, donde las tensiones sociales y económicas se resolvían sistemáticamente por medio de mecanismos de expulsión o de exclusión (migración, miseria, marginación), ha cercenado el asentamiento progresivo de una sociedad civil con unos grados mínimos de cohesión e integración. Podemos inducir de manera razonable que existe un apreciable déficit en la sociedad canaria de capital social, es decir, de redes de relaciones entre los ciudadanos que generen efectos positivos en el resto del cuerpo social, incrementando la reciprocidad y la confianza, y por ende, facilitando los intercambios y transacciones de todo tipo (R. D. Putmann, 1993; Francis Fukuyama, 2000; Eric L. Lesser, 2000; Partha Dasgupta, 2002; Joel Sobel, 2002). La precariedad y escasez de organizaciones cívicas de cualquier clase, su marginalidad en la escena política, las estrechas vinculaciones entre las organizaciones empresariales y sindicales con el sector público, que hacen que éstas carezcan de una auténtica independencia frente al poder político, el acusado maridaje de los medios de comunicación con algunas de las principales organizaciones partidarias, los bajos índices de participación política, sindical y comunitaria, o la escasa resistencia cívica frente a la arbitrariedad o la negligencia en el intervencionismo público y en el de los grupos de poder económico, son todos fenómenos que expresan esa insuficiencia de capital social. Una debilidad que, al eliminar o suavizar las restricciones a los márgenes de actuación y decisión de los políticos, no contribuye a alimentar un desarrollo más efectivo del patrimonio institucional donde se establece las grandes reglas del juego político, social y económico.

## **9.3. Estrangulamientos en las instituciones públicas**

La presión diluida y poco perceptible que ejerce este desmadejado tejido civil se ve agravada por la constatación de que el diseño institucional de la Comunidad Autónoma Canaria opera en un sentido que no propicia de manera efectiva los controles institucionales mutuos, fundamentalmente, por la carencia de autonomía, recursos y competencias, de los organismos encargados de ejercer como función principal tales controles. Desde la Audiencia de Cuentas hasta el Consejo Económico y Social de Canarias, sus funciones críticas están truncadas o neutralizadas por la falta de alcance político y legal de sus pronunciamientos, por la incapacidad orgánica para hacer frente a las presiones políticas o por la presencia de espesas tramas político-empresariales-

sindicales que esterilizan su funcionamiento. El juego de poderes y contrapoderes, de evaluación y control, tiene una enorme trascendencia desde el punto de vista de la información que genera el sector público, de su fiabilidad, del grado de transparencia que posibilita con relación a la gestión pública, de la vitalidad que puede inducir en el sistema democrático y, en suma, de su capacidad para hacer compromisos creíbles y de generar conocimiento de utilidad para la propia mejora del funcionamiento del sector público y a efectos de que sirva de referencia para dibujar con precisión el entorno y grado de incertidumbre en que se desenvuelve la actividad empresarial y ciudadana (J. E. Stiglitz, 1998, 1999a).

El sistema electoral canario, por otro lado, favorece, al otorgar un peso desproporcionado a la representación territorial por isla, la distorsión en la representación popular, la dispersión del voto político, la creación de pequeños partidos localistas de gran peso en la política regional y la formación de gobiernos que son endémicamente sustentados por frágiles coaliciones o alianzas de partidos. Dicha endeblez en los ejecutivos regionales da lugar a una dinámica expansiva de decisiones políticas ineficientes que intentan contentar a los distintos socios e intereses comprometidos en el gobierno (A. Alesina y R. Perotti, 1994). A esta dinámica cabría imputar una asignación espacial de los recursos económicos públicos que guarda una débil relación con la distribución territorial de las necesidades objetivas de la población y las empresas.

Un factor adicional que favorece la tendencia expansiva e ineficiente del gasto público es el escaso grado de corresponsabilidad fiscal que se da en las administraciones públicas canarias a tenor de sus estructuras de financiación, lo cual se acentúa particularmente en sus niveles cabildicios y municipales. La dependencia financiera respecto a transferencias de fondos provenientes de otras instancias públicas enturbia la transparencia en la información fiscal sobre estas administraciones que dispone la ciudadanía a la hora de evaluar la gestión pública y de expresar sus preferencias políticas y, simultáneamente, favorece la laxitud y el poco rigor en el gobierno económico de las mismas (J. Brito y P. González, 2002).

Buena parte de las ineficiencias en el comportamiento del sector público tienen, pues, su origen en determinadas condiciones institucionales y estas, a su vez, propician las malas asignaciones de los recursos relacionados con la información y el conocimiento que las caracterizan. La mejora del diseño institucional debería, entonces, orientarse a establecer mecanismos (de representación, participación, control, monitorización, auditoría, sistemas de incentivos y penalizaciones, etc.) que ayuden a solventar estos fallos de información. Según varios de los más destacados autores que aplican el análisis de los costes de transacción a los procesos políticos (A. K. Dixit, 1996; O. E. Williamson, 2000; J. E. Stiglitz, 1998, P. Bardhan, 2000) una cuestión central desde el punto de vista del diseño de las instituciones formales es la de favorecer la credibilidad de los compromisos políticos. Esto atañe a los aspectos contractuales y de agencia propios de las relaciones de representación política y a la consecuente disminución de los costes derivados de las asimetrías de información que las distinguen, y que se sintetizan en el oportunismo de políticos y burócratas vinculado a ventajas previas de información, a acciones no observables o a acciones no verificables. Pero, obviamente, el mero diseño institucional no es suficiente, puesto que es la propia acción política a lo largo del tiempo la que consolida, diluye o distorsiona determinados rasgos institucionales. De ahí la importancia que tiene la evaluación específica de los

programas de actuación política. A estos efectos, O. E Williamson (2000) propone el criterio de “remediabilidad” (remediableness) como superior al criterio habitual en la economía ortodoxa de comparar la situación real con el óptimo de un sistema ideal a la hora de calificar la eficiencia de un programa o de un modo organizativo determinado. Presumiblemente estaremos frente a un programa o modo organizativo eficiente cuando no puede describirse una alternativa viable superior, ni ser asegurada su puesta en práctica con una expectativa de ganancias netas. O, desde el punto de vista opuesto, el programa no será eficiente si incurre en pérdidas irre recuperables que pueden conocerse con carácter previo, si el programa toma vida por sí mismo acentuando la posibilidad de su captura por intereses particulares, si existen alternativas viables que han sido discriminadas o colocadas en posición desventajosa, o si el programa existente es producto de condiciones iniciales inaceptables.

#### **9.4. La deficiente orientación de las políticas públicas**

El activo intervencionismo público de la última década en Canarias ha estado apoyado por un incremento excepcional de los ingresos de titularidad pública, bien por medio de transferencias provenientes del Estado y de la Unión Europea, o bien por las cuantiosas recaudaciones que han posibilitado, en un clima de altas tasas de crecimiento económico, los impuestos de titularidad propia o cedidos a la Comunidad Autónoma (J. Brito y P. González, 2002). Sin embargo, la actividad financiera del sector público en Canarias ha estado plagada de claroscuros: las múltiples y significativas irregularidades contables, carencias en la gestión y mala asignación de los recursos económicos y humanos de las que dan cuenta de modo reiterado los informes de la Audiencia de Cuenta de Canarias sobre los ejercicios presupuestarios anuales (1995, 1996, 1997); los excesos en determinadas inversiones públicas, que sobrepasan la capacidad de la gestión pública y, en ocasiones, las mismas necesidades sociales a las cuales supuestamente responden, que alteran traumáticamente el territorio, que son concurrentes con la iniciativa privada o que obedecen a modelos desfasados de servicios públicos; la pobreza notoria en los poquísimos índices de efectividad conocidos de la actividad pública en Canarias en servicios básicos tales como el educativo (fracaso escolar, capacitación matemática y otros) y el sanitario (listas de espera, crecimiento del gasto sanitario y eficiencia de la gestión hospitalaria).

Por su trascendencia, y por la instrumentación política que se hace de la misma, la política de inversiones en infraestructuras requiere un comentario adicional. Canarias en su conjunto ha pasado de ser un región con grandes e históricos déficit en su dotación de infraestructuras públicas a ocupar, según un estudio al efecto de J. Alonso-Carrera y M. J. Freire-Séren (2003), el primer puesto del ranking entre las distintas regiones españolas en cuanto a nivel de dotación efectiva a tenor de los índices de infraestructura por ocupado e infraestructura por superficie a partir de datos del año 1995. En cambio, el ratio de rentabilidad social de la inversión en infraestructura pública y de la inversión en capital físico que exhibe la región en este estudio está por debajo de la media nacional. Por otro lado, y dejando al margen el escasamente ponderado coste ambiental y turístico del impacto inversor público en espacios tan reducidos como el de las islas, algunos analistas (A. F. Haughwout, 2001) señalan el coste en términos de productividad de las empresas y de bienestar de las familias que tienen las inversiones en infraestructuras en función de su localización. Según este punto de vista, la rentabilidad de las infraestructuras es considerablemente superior allí donde es mayor la concentración de empresas y población, debido, sobre todo, a las ya aludidas mayores

externalidades que están asociadas a tales aglomeraciones. En consecuencia, el fenómeno que se empieza a atisbar en el Archipiélago de sobre-dotación de infraestructuras en zonas con baja densidad poblacional y de actividad económica, mientras que en las de mayor densidad persisten evidentes cuellos de botella por carencias en las mismas, conllevaría un coste muy alto en términos de bienestar social. Por último, y en otro orden de cosas, no está de más recordar que a partir de cierto punto determinados tipos de problemas, como por ejemplo el de la congestión en el transporte por carretera, no se pueden resolver a golpe de más infraestructuras, por obvias limitaciones financieras y de espacio, sino que requieren de un tratamiento en un marco diferente, habitualmente, el de la gestión y la regulación.

De otra parte, la política industrial y las políticas activas de empleo han movilizado cuantiosos recursos pero han sido muy poco eficaces en sus logros, por su dispersión entre distintos organismos, la falta de diagnósticos certeros sobre los que establecer el diseño de las políticas, la ausencia de planificación y coordinación, las ineficiencias en las mismas consecuencia de la influencia de las redes de intereses creadas al abrigo de las subvenciones y la búsqueda de una proyección más publicitaria que efectiva. El escándalo público que ha rodeado la gestión de los fondos dedicados a políticas activas de empleo, tras las intervenciones reveladoras de las autoridades de la Unión Europea, constituye sólo una pequeña muestra que se ha intentado enmascarar en la maraña de la gestión administrativa. Por otro lado, la proliferación de empresas públicas en Canarias ha sido espectacular, al igual que ha ocurrido en otras regiones españolas; la misma Audiencia de Cuentas de Canarias, e incluso representantes destacados del Gobierno de Canarias, han reconocido reiteradamente su excesivo número, la existencia de empresas con idénticos objetivos sociales y el saco sin fondo que suponen para las finanzas públicas. Lo peor de esta realidad no es únicamente el escaso fundamento justificativo de muchas de estas empresas, desde el punto de vista de la ortodoxia económica, sino que algunas de ellas compiten en condiciones ventajosas con empresas privadas en distintos ámbitos de mercado, o en la propia esfera concurrencial creada por la administración pública (concursos públicos, subvenciones, etc.), hurtando así posibilidades a la iniciativa privada. En otras ocasiones, ejercen monopolio de mercado sobre bienes que tienen evidentes trazas de interés público y cuya producción se ha soportado sobre las finanzas públicas. Es ilustrativo a este respecto el monopolio de mercado que existe en Canarias por parte de una empresa pública y que afecta a la información cartográfica del Archipiélago, una empresa que actúa con criterios de rentabilidad privada e impone precios disuasorios de monopolio sobre un bien de información sensible cuya utilización genera fuertes externalidades positivas para la gestión del uso del frágil territorio de las islas.

Es por todo ello que, en estos momentos, el gran interrogante de futuro gravita sobre la capacidad de los gestores políticos para llevar a cabo políticas eficaces y con un, por ahora, inédito sentido estratégico respecto a la definición de los intereses generales de la región dentro de un entorno más restrictivo en cuanto a las fuentes de financiación pública, escenario hacia el que es más que probable se deslice el Archipiélago. Un escenario delineado por las restricciones financieras derivadas de la ampliación de la Unión Europea y por la disminución de las tasas de crecimiento regional, debida a la evolución del propio ciclo económico europeo y por razones que tienen que ver con el previsible agotamiento del actual modelo de crecimiento de las Islas.



## **10. OTRA DIRECCIÓN PARA LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y LAS ESTRATEGIAS PRIVADAS**

### **10.1. Hacer frente a los impactos externos: potenciar la proyección externa**

A la vista de lo comentado, es plausible afirmar que de persistir la sociedad canaria en la estrategia actual de crecimiento, y aplazar sistemáticamente hacer frente a los retos de una economía globalizada donde el capital de conocimiento juega un papel protagonista, el desarrollo del Archipiélago puede encontrarse, más temprano que tarde, frente a un callejón sin salida, y con un declive económico y social derivado de unas actividades que entrarán, de seguir la senda actual, en una vía acelerada de rendimientos decrecientes.

La experiencia en otros territorios insulares nos habla de que los diferenciales institucionales y de gestión adquieren suma importancia a la hora de enfrentar con mejor fortuna impactos externos similares, y de que una gestión pública más orientada hacia la eficiencia contribuye a sobrellevar mejor las dificultades provocadas por la fuerte dependencia del crecimiento hacia los flujos financieros externos (F.D. McCarthy y G. Zanalda, 1995). En particular, el grado de apertura del comercio exterior de las economías insulares surge como un factor de flexibilidad adaptativa que marca las diferencias en las economías de territorios pequeños (A. Alesina, E. Spolaore y R. T. Wacziarg, 1997). La economía globalizada puede ser una fuente de oportunidades para las pequeñas economías que organizan de forma apropiada e inteligente su integración en la misma (The Economist, 1998; Easterly y Kraay, 1999). Y, además, el buen funcionamiento competitivo de los mercados y la corrección de sus fallos de información son condiciones necesarias para la adecuada circulación y absorción del conocimiento que sustentan los procesos económicos de cambio y adaptación (The World Bank, 1999).

De lo anterior se deduce que la actitud pasiva frente a los impactos externos positivos y negativos que ha caracterizado tradicionalmente al desarrollo del Archipiélago Canario no constituye exactamente la estrategia más idónea. Y, menos aún, el promover políticas proteccionistas a través de exacciones arancelarias excepcionales (AIEM), y sin fundamento económico razonable, y de un sistema de imposición indirecta escasamente armonizado con el resto del territorio europeo. Canarias constituye una especie de isla arancelaria y fiscal dentro de la Unión Europea que, tal y como está dispuesto, agrava considerablemente los costes de transacción de sus intercambios con el mercado único europeo. El mantenimiento de necesarios diferenciales fiscales no tiene porqué hacerse de una forma que establece barreras de entrada al mercado insular, genera rentas monopolistas y burocratiza el funcionamiento de la economía, dificultando así una imprescindible fluidez en los intercambios con el exterior. Por otro lado, a pesar de toda la tinta vertida al respecto y de la tradición exportadora de las islas, salir al mundo desde el ensimismamiento regional es una tarea todavía pendiente en el Archipiélago, queda mucho aprendizaje que realizar en el ámbito de la comercialización internacional de productos agrarios o turísticos y, mucho más aún, en el casi inédito de la exportación de servicios. Aquí la unión de esfuerzos y la combinación de competencias aparecen imprescindibles para alcanzar logros mínimos en la escena internacional.

## 10.2. Recualificar las actividades productivas

Los mecanismos institucionales compensatorios respecto a unas condiciones estructurales adversas, a que nos hemos referido, tienen que ver con las escasas oportunidades de desarrollo que enfrentan hoy en día las pequeñas economías insulares, y con el hecho de que dichas oportunidades de futuro están en su gran mayoría ligadas a importantes cambios cualitativos en actividades más o menos tradicionales como la turística, o en el aprovechamiento de ventajas de situación muy específicas en la provisión de servicios, con frecuencia, asociadas de alguna manera a las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Es decir, los cambios cualitativos en la senda de desarrollo que demanda la vulnerabilidad y fragilidad de las pequeñas economías insulares requieren de una intensa aplicación de conocimiento. En otros términos, el futuro del desarrollo insular va ineludiblemente unido a la inteligencia, y no parecen haber muchas escapatorias a este respecto: hacer depender el desarrollo insular del impacto automático de shocks externos favorables parece, cada día más, una vía que conduce a la esterilidad y a la decadencia económicas.

La reconducción de la actual senda de crecimiento exige, entonces, de forma imprescindible un salto en la cualificación de las actividades productivas tradicionales para situarlas a tono con la fragilidad y vulnerabilidad del entorno físico en el que se encuadran, y con el estrecho rango de oportunidades de crecimiento a que tienen acceso. Por ejemplo, una necesaria estrategia de desarrollo turístico sostenible, para poder llevar a cabo cualquiera de las facetas básicas que la integran, demanda una recualificación que debe estar inserta en un proceso dinámico de experimentación e innovación: reformulación del concepto de producto turístico hacia nuevas direcciones (naturaleza, cultura, deportes, actividades diversas de ocio), diseño sostenible para productos y tecnologías turísticas, minimización de basuras, control y conservación de la energía, control de los recursos de agua potable, control de aguas residuales, gestión de sustancias tóxicas, gestión del impacto medioambiental del transporte, planificación del uso del suelo, participación social en los asuntos medioambientales, promoción de asociaciones para el desarrollo sostenible (J. McLeroy, 2000; C. Marín y L. Cortázar, 1999; Hawaii Tourism Authority, 1999). Otro ejemplo lo constituye la agricultura de exportación, atrapada para sus productos tradicionales entre la disminución de las ventajas estacionales de la producción canaria, debido a las mejoras tecnológicas introducidas en las prácticas agrícolas en otras latitudes, la entrada en producción de nuevas zonas competidoras con ventajas notables en costes y disponibilidad de recursos (Marruecos, sur Península Ibérica), y la previsible disminución futura de las políticas proteccionistas europeas, no parece tener otra salida que dirigirse hacia la oferta de productos más selectivos y de mayor valor añadido, donde el componente tecnológico y de estrategias de oportunidad de mercado sean más decisivos (Ana Aldanondo, 1987).

Resulta ya tópico decir que las nuevas tecnologías de la información ofrecen potencialidades inusitadas que eran impensables en otros estadios del desarrollo tecnológico, que es una especie de ingeniería que establece puentes entre extremos antes inalcanzables. En concreto, las tecnologías de la información, debido a las fuertes externalidades de red que las caracterizan (C. Shapiro y H. R. Varian, 1999) tendrían el potencial teórico de poder constituirse en un sustituto efectivo de las economías externas vinculadas a la concentración física de la producción, sobre todo, en los aspectos relacionados con la producción, difusión y absorción del conocimiento. Es evidente, que esta es una aseveración cierta pero demasiado genérica, y que necesitaría

ser precisada a la vista de las considerables desigualdades que se dan en la distribución mundial de esta clase de tecnología (M. Castells, 1997) y su correlato con la relevancia que posee la localización del conocimiento tácito avanzado. Lo decisivo, en nuestro caso, es, entonces, el proceso de adaptación local de las tecnologías a las oportunidades efectivas de una economía de pequeño tamaño. Esto requiere un doble proceso de aprendizaje (el "aprender a aprender" de J. E. Stiglitz, 1987) que debe ser allanado por las condiciones del contexto institucional. De un lado, la absorción de conocimiento general y básico, y de otro, su reinención, dentro de un nuevo proceso de experimentación y aprendizaje pragmático y realista, a la luz de las posibilidades efectivas de la economía en el contexto internacional.

### **10.3. Un enfoque horizontal para las políticas públicas**

En términos generales, las políticas públicas de estímulo económico deben responder al carácter fragmentario, complejo y de cambio acelerado que tiene hoy en día la economía mundial. Las políticas dirigistas, que pretenden guiar de la mano al sector privado encabezando con su protagonismo la transformación económica, carecen de sentido, los agentes públicos no están mejor informados que los privados a este respecto, sino que en numerosas ocasiones suele ocurrir lo contrario. Los instrumentos habituales de políticas keynesianas de incentivación (beneficios fiscales, subvenciones, créditos blandos, inversión pública en infraestructuras y educación, empresas públicas, etc.) tienen por sí solos una eficacia limitada, y los esfuerzos, por cuantiosos que sean, pueden resultar baldíos si no cuentan con el adecuado marco global de actuación. Según buena parte de los estudios más recientes sobre las economías regionales (A. Amin, 1998; Mothe y Paquet, 2000; Acs, Mothe y Paquet, 2000; Gray y Dunning, 2000; OCDE, 1996; Audrestch y Thurik, 2001; OECD, 2003), este marco global de las actuaciones públicas debería tener una dimensión fundamentalmente horizontal: la de ayudar con eficacia e independencia a identificar, hacer emerger y consolidar a los sujetos emprendedores e innovadores en el ámbito empresarial y de la tecnología; la de allanar el camino a la creación y localización de empresas, eliminando obstáculos de cualquier tipo a su emergencia y ubicación, promoviendo un entorno comercial amigable y estimulando la creación de una buena base de recursos de activos específicos para las actividades; la de propiciar las comunicaciones y el intercambio de información e ideas entre las empresas, y entre éstas y el sector público; la de favorecer el desarrollo de redes de pequeñas y medianas empresas que posibiliten el acceso a recursos que de otra forma no estarían disponibles para las mismas; la de buscar la complementariedad y la permeabilidad entre el sistema educativo, los centros de investigación y las empresas; la de permitir la experimentación en las políticas públicas concretas en este terreno para proceder a continuación a la selección de las más adecuadas a partir de la evaluación de sus resultados. La perspectiva, por tanto, que debiera adoptar la acción política regional es la del desarrollo de abajo a arriba, englobando una multiplicidad de actores autónomos, y extendiéndose más allá de las instituciones estatales y de mercado, por lo que incidiría de modo preferente en los bienes relacionales o interdependencias no comerciales que contribuyen a la difusión y aplicación del conocimiento a los procesos económicos. Los esfuerzos según algunas propuestas se tendrían que aplicar a dotar, metafóricamente, de inteligencia a los sistemas productivos regionales (R. Florida, 2000), es decir, de flexibilidad, adaptabilidad y capacidad de innovación. Es la idea de las regiones inteligentes, o de regiones en continuo proceso de aprendizaje.

Para ello, se hace también imprescindible una mutación en la cultura administrativa y política que impera en el sector público, la cual no consistiría sólo en el conocido tránsito desde una administración de potestades a una administración de servicios, sino que sería algo todavía más profundo que afecta al modo de enfrentar la complejidad de las sociedades contemporáneas. El paternalismo, el intervencionismo dirigista y la mentalidad jerárquica en la toma de decisiones anclan sus raíces en la racionalidad imperante dentro del ámbito público, sin embargo, desde hace tiempo los indicadores económicos y sociales nos hablan del alto grado de ineficacia de muchas políticas públicas que responden a estas pautas valorativas sin que ello conlleve un replanteamiento sustancial de las mismas. Un caso notorio de esto último en el Archipiélago Canario ha sido el reiterado fracaso mostrado en buena medida por las políticas de regulación urbanística y de ordenación del territorio. El sector público, en muchas de sus actividades de intervención en los mercados, debería convertirse más en un coordinador, un facilitador, un vector de apoyo, o un catalizador, que en el sujeto centralizador y protagonista. No se trata de que el sector público renuncie a objetivos, sino de revisar radicalmente la manera de abordarlos. Y, desde luego, tampoco se trata de buscar coartadas para rebajar la responsabilidad del sector público en la provisión de bienes públicos que el mercado oferta de modo claramente deficitario, sino de fomentar la búsqueda dinámica de vías que garanticen y demuestren niveles mayores de eficacia y calidad. El sector público está tan afectado por problemas de incentivos y de limitación en la información y en el conocimiento como cualquier otra organización y, por tanto, está igualmente necesitado de mejorar sus vías de comunicación internas y externas, así como, su capacidad para interactuar con otras instancias sociales y económicas. La complejidad socio-económica, simplemente, no es manejable desde el simple ordeno y mando, o desde el mero voluntarismo político y administrativo (Brock y Colander, 2000; Roger Koppl, 2000; Axerold y Cohen, 1999).

No hay varitas mágicas para el desarrollo económico, sino que son factores como la inventiva, unida al esfuerzo y la capacidad de asumir riesgos, los que han resultado decisivos históricamente para el crecimiento de las naciones (D. S. Landes, 1998). Pero para que la inventiva se pueda desplegar con toda su fuerza se requiere del ambiente propicio que la estimule, es decir, de un clima que, antes que nada, limite el lastre del intervencionismo arbitrario y ponga freno a la asfixia económica y social que se deriva de la presión ejercida por los grupos de interés enquistados en los procesos públicos de decisión. Enfrentar las desventajas de la pequeñez requiere el paso previo de una intensa y realista conciencia de la propia insignificancia dentro del contexto económico internacional, para a continuación proceder a desencadenar, en las mejores condiciones de libertad, todos los recursos ligados a la inteligencia y al ingenio.

## Referencias

- Acemoglu, Daron, Johnson, Simon y Robinson, James A. (2001a): *An African Success Story: Botswana*. MIT Department of Economics Working Paper n° 01-37, July 2001.
- Acemoglu, Daron, Johnson, Simon y Robinson, James A. (2001b): *Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution*. Working Paper 01-38, agosto 2001. Social Science Research Network Paper Collection.

- Acemoglu, Daron, Johnson, Simon y Robinson, James A. (2001c): *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*. The American Economic Review, Volume 91, Issue 5, December 2001.
- Acs, Z. y Audretsch, D. (1990): *Innovation and Small Firms*. MIT Press.
- Acs, Zoltan J. (editor) (2000): *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter.
- Acs, Zoltan J., Mothe, John de la y Paquet, Gilles (2000): *Regional Innovation: In Search of an Enabling Strategy*. En Acs, Zoltan J. (editor) (2000): *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter.
- Adler, Paul S. (1999). *Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism*. SSRN Working Paper Series, 15/6/1999.
- Alonso-Carrera, Jaime y Freire-Serén, María Jesús (2003): *Infraestructuras públicas y desarrollo económico regional en España*. Documento de trabajo presentado en el X Encuentro de Economía Pública, Santa Cruz de Tenerife.
- Aldanondo Ochoa, Ana (1992): *Capacidad tecnológica y división internacional del trabajo en la agricultura*. Ministerio de Agricultura, Madrid.
- Alesina, Alberto F.; Spolaore, Enrico; Wacziarg, Romain T. (1997). *Economic Integration and Political Disintegration*. Harvard University - Department of Economics, Brown University - Department of Economics and Stanford University - Graduate School of Business. NBER Working Paper nº W6163.
- Alesina, Alberto y Perotti, Roberto (1994). *The Political Economy of Budget Deficits*. Fondo Monetario Internacional, Working Paper WP/94/85.
- Amin, Ash (1998): *An Institutionalist Perspective on Regional Economic Development*. Paper presented at the Economic Geographic Research Group Seminar "Institutions and Governance", July 3 1998, Department of Geography UCL, London.
- Arnot, Richard (1987). *Spatial Economics*. En J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (1987): *The New Palgrave, A Dictionary of Economics*. McMillan Press Limited.
- Arozena, Rodrigo y Sutz, Judith (2000): *Interactive Learning Spaces and Development Policies in Latin America*. Paper prepared for the Druid's Conference on the Learning Economy Rebuild/Denmarck, 15-17 June, 2000.
- Arrow, Kenneth J. (1962a). *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*. En Universities-National Bureau Committee for Economic Research (1962): *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton University Press.
- Arrow, Kenneth J. (1962b): *The Economic Implications of Learning by Doing*. Review of Economic Studies, June 1962, 29.
- Arrow, Kenneth J. (1994). *Methodological Individualism and Social Knowledge*. The American Economic Review, Volume 84, Issue 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association, May 1994.
- Atterton, Jane (2001): *The role of civil society and the business community in rural restructuring*. The Arkleton Centre for Rural Development Research, University of Aberdeen. Scottish Executive Central Research Unit.
- Audiencia de Cuentas de Canarias (1995, 1996, 1997): *Informes de la Audiencia de Cuentas de fiscalización de la Cuenta General de la Comunidad Autónoma ejercicios 1995, 1996 y 1997*.
- Audretsch, David B. y Roy Thurik, A. (2001): *What's new about the new economy?. Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies*. Institute of Development Strategies, Indiana University, Centre for Advance Small

Business Economics and Tinbergen Institute at Erasmus University, EIM Business and Policy Research, Zoetermeer.

- Audretsch, David. D. (2000): ***Knowledge, Globalization and Regions: An Economist's Perspective***. En Dunning, John H. (editor) (2002): *Regions, Globalization and the Knowledge Economy*. Oxford University Press.
- Axerold, Robert y Cohen, Michael D. (1999): ***Harnessing Complexity. Organizational Implications of a Scientific Frontier***. The Free Press.
- Baldacchino, Godfrey and Milne, David (2000). ***Lessons from the Political Economy of Small Islands. The Resourcefulness of Jurisdiction***. Macmillan Press Ltd.
- Bardhan, Pranab (2000): ***The Nature of Institutional Impediments to Economic Development***. En Olson, Mancur y Kähkönen, Satu, editores (2000): *A Not-So-Dismal Science. A Broader View of Economies and Societies*. Oxford University Press, New York.
- Bardhan, Pranab (2002): ***Decentralization of Governance and Development***. Journal of Economic Perspectives, volume 14, number 4, fall 2002.
- Bergasa, Oscar y González Viéitez, Antonio (1969): ***Desarrollo y Subdesarrollo en la economía canaria***. Guadiana de Publicaciones, Madrid.
- Béthencourt Massieu, Antonio de, editor (1995): ***Historia de Canarias***. Cabildo Insular de Gran Canaria.
- Boddy, Martin (1999): ***Geographical economics and urban competitiveness: a critique***. "Cities Competitiveness and Cohesion" Research Programme, Economic and Social Research Council, U.K.
- Brakman, Steven, Garretsen, Harry y Marrewijt, Charles van (2001): ***An introduction to geographical economics***. Cambridge University Press.
- Brito González, Jacinto y González de la Fé, Pedro (2002). ***Aproximación a la evolución reciente del Sector Público en Canarias***. III Seminario de Economía Canaria. Editorial Globo.
- Brock, William A. y Colander, David (2000): ***Complexity and Policy***. En Colander, David (2000): *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Camagni, Roberto (2001): ***The Economic Role and Spatial Contradictions of Global City-Regions: The Functional, Cognitive, and Evolutionary Context***. En Scott, Allen J., editor (2001): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press.
- Castells, Manuel (1997). ***Era de la información. Vol. 1 "La sociedad red"***. Alianza Editorial.
- Castells, Manuel (2001). ***Galaxia Internet***. Plaza y Janés.
- Centro de Estudios Económicos Fundación Tomillo (2001) (estudio dirigido por M<sup>a</sup> Dolores Rodríguez Mejías): ***Los Costes de Ultraperiferia de la Economía Canaria***. Revista Hacienda Canaria número 2, Consejería de Economía, Hacienda y Comercio, Gobierno de Canarias, 2001.
- Dasgupta, Partha (2002): ***Social Capital and Economic Performance: Analytics***. University of Cambridge and Beijer International Institute of Ecological Economics, Stockholom.
- Diamond, Jared (1997): ***Armas, Gérmenes y Acero. La sociedad humana y sus destinos***. Debate, 1998.
- Dixit, Avinash K. (1996): ***The Making of Economic Policy. A Transaction-Cost Politics Perspective***. The MIT Press.

- Dixit, A. y Stiglitz, Joseph E. (1977): *Monopolistic competition and optimal product diversity*. American Economic Review, 67.
- Dunning, John H. (editor) (2002): *Regions, Globalization and the Knowledge Economy*. Oxford University Press.
- Easterly, William y Kraay, Aart (1999): *Small States, Small Problems?*. The World Bank.
- Easterly, William y Levine, Ross (2002): *Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development*. Working Paper 9106. National Bureau of Economic Research.
- Espino Romero, Rodolfo; Gil Jurado, José A.; González López-Valcárcel, Beatriz; Rodríguez Martín, José A. (1993): *Los problemas de Canarias desde una visión prospectiva. Los problemas de Canarias desde una visión prospectiva*. Encuentro Canarias Siglo XXI. Gobierno de Canarias.
- Fernández-Armesto, Felipe (1982). *The Canary Islands after the Conquest. The Making of a Colonial Society in the Early Sixteenth Century*. Oxford Historical Monographs. Clarendon Press.
- Fernández-Armesto, Felipe (2000). *Civilizations*. Macmillan. Hay traducción española: *Civilizaciones. La lucha del hombre por controlar la naturaleza*. Taurus, 2002.
- Florida, Richard (2000): *The Learning Region*. En Acs, Zoltan J. (editor) (2000): *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter.
- Florida, Richard (2002a): *The Rise of the Creative Class. And how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. Basic Books.
- Florida, Richard (2002b): *The Economic Geography of Talent*. Annals of the Association of American Geographers, 92 (4), 2002.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul y Venables, Anthony J. (1999). *The Spatial Economy. Cities, regions and international trade*. The MIT Press. Hay traducción española: *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Ariel, 2000
- Fukuyama, Francis (2000). *Social Capital and Civil Society*. International Monetary Fund, Working Paper WP/00/74.
- Gallup, John Luke, Sachs, Jeffrey D. y Mellinger, Andrew D. (1998): *Geography and Economic Development*. Working Paper W6849. National Bureau of Economic Research.
- Gerefi, Gary (2001): *Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy. The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era*. IDS Bulletin, Volume 32, Number 3, 2001.
- Gobierno de Canarias, Comité de Expertos sobre Población e Inmigración en Canarias (2003): *Informe sobre población e inmigración en Canarias*. Gobierno de Canarias.
- Gobierno de Canarias, Consejería de Industria y Comercio, Dirección General de Ordenación y Fomento Industrial (1999): *Plan Estratégico de Innovación de Canarias (PEINCA), RITTS-147*.
- Gobierno de Canarias, Consejería de Presidencia (2000): *Plan para el desarrollo de la sociedad digital en Canarias (PCSIC)*. Proyecto Canarias Digital.
- Gray, H. Peter y Dunning, John H., (2000): *Towards a Theory of Regional Policy*. En Dunning, John H. (editor) (2002): *Regions, Globalization and the Knowledge Economy*. Oxford University Press.

- Haughwout, Andrew F. (2001): *Infrastructure and Social Welfare in Metropolitan America*. Federal Reserve Bank of New York, Economic Policy Review, December 2001.
- Hawaii Tourism Authority (1999). *Strategic Directions for Hawaii's Visitor Industry*.
- Henderson, J. Vernon, Shalizi, Zmarak y Venables, Anthony J. (2000): *Geography and Development*. Policy Research Working Paper 2456. The World Bank.
- Información Comercial Española (1978): *Canarias*. Número 543. Ministerio de Comercio y Turismo.
- Islam, Roumeen y Montenegro, Claudio E. (2002): *What Determines the Quality of Institutions?*. World Bank.
- Koppl, Roger (2000): *Policy Implications of Complexity: An Austrian Perspective*. En Colander, David (2000): *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Krugman, Paul R. (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*. Antoni Bosch.
- Landes, David S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor?*. W.W. Norton&Company. Hay traducción española: *La Riqueza y la Pobreza de las Naciones*. Editorial Crítica, 2000.
- Leamer, Edward E. y Storper, Michael (2001): *The Economic Geography of the Internet Age*. Working Paper 8450. National Bureau of Economic Research.
- Lederman, Daniel; Loayza, Norman y Reis Soares, Rodrigo (2001): *Accountability and Corruption. Political Institutions Matter*. World Bank.
- Lesser, Eric L., editor (2000): *Knowledge and Social Capital. Foundations and Applications*. Butterworth-Heinemann.
- Louis Lengrand & Associés; Sema Group Sae; Instituto de engenharia de sistemas e computadores do Port (2001). *Etude sur : L'impact des TIC sur les régions ultrapériphériques de l'Europe. Rapport régionaux: Canaries*. European Communities.
- Malecky, Edward J. (2000): *Network Models for Technology-Based Growth*. En Acs, Zoltan J., editor (2000): *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter.
- Marín, Cipriano y Cortázar, Luis (1999). *Tourism and Sustainable Development*. Gobierno de Canarias - International Scientific Council for Island Development. <http://www.insula.org/sehu0011.html>
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*. MacMillan Press.
- McArthur, John W. y Sachs, Jeffrey D. (2001): *Institutions and Geography: Comment on Acemoglu, Johnson and Robinson 2000*. Working Paper W8114. National Bureau of Economic Research.
- McCarthy, F. Desmond y Zanalda, Giovanni (1995). *Economic Performance in Small Open Economies: The Caribbean Experience, 1980-92*. The World Bank.
- McLeroy, Jerome (2000). *The impact of tourism in small islands: a global comparison*. Port Cros Biodiversity and Tourism Symposium, "Placing Tourism in the Landscape of Diversities: A Dialogue between Nature and Culture," TOTAL Foundation, Port Cros, French Mediterranean.
- Milne, David (2000). *Ten Lessons for Economic Development in Small Jurisdictions. The European Perspective*. Institute of Island Studies. <http://www.upei.ca/~iis/10lessons.html>



- Mothe, John de la y Paquet, Gilles (2000): *National Innovation Systems and Instituted Processes*. En Acs, Zoltan J. (editor) (2000): *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter.
- Neary, J. Peter (2001): *Of Hype and Hyperbolas: Introducing the New Economic Geography*. Journal of Economic Literature June 2001, Vol. XXXIX, Number 2.
- Nelson, Richard R. (2000): *National Innovation Systems*. En Acs, Zoltan J. (editor) (2000): *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter.
- North, Douglass C. y Thomas, Robert P. (1973): *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*. Siglo Veintiuno de España Editores, S.A., 1978.
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (1991): *Institutions*. The Journal of Economic Perspectives, Volume 5, Issue 1, Winter 1991.
- North, Douglass C. (1993). *Institutions and Economic Performance*. En Mäki, Uskali; Gustafsson, Bo y Knudsen, Christian, editores (1993): *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. Routledge.
- North, Douglass C. (1995): *The New Institutional Economics and Third World Development*. En Harris, J., Hunter, J. y Lewis, C. M., editores (1995): *The New Institutional Economics and Third World Development*. Routledge.
- North, Douglass C. (1997): *Cliometrics-40 Years Later*. The American Economic Review, Volume 87, Number 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Meeting of the American Economic Association, May 1997.
- Nugent, Jeffrey B. y Robinson, James A. (2002): *Are Endowments Fate?*. Discussion Paper nº 3206. Center for Economic and Policy Research.
- Olson, Mancur y Kähkönen, Satu, editores (2000): *A Not-So-Dismal Science. A Broader View of Economies and Societies*. Oxford University Press, New York.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE) (1996): *The Knowledge Economy*.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE) (2003): *Entrepreneurship and Local Economic Development. Programme and Policy Recommendations*.
- Papeles de Economía Española (1995): *Economía de las Comunidades Autónomas: Canarias*. Número 15. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social.
- Persson, Torsten (2001): *Do Political Institutions Shape Economic Policy?*. Working Paper 8214. National Bureau of Economic Research.
- Polanyi, Michael (1966): *The Tacit Dimension*. Routledge.
- Potts, Jason (2000): *The New Evolutionary Microeconomics. Complexity, Competence and Adaptive Behaviour*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Puttman, Robert D. (con Leonardi, Robert y Nanetti, Raffaella) (1993). *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*. Princenton University Press.
- Rodríguez Martín, José A. y Martínez de la Fé, Eduardo (1993). *El futuro tendencial: Canarias en el "punto de bifurcación". Los problemas de Canarias desde una visión prospectiva*. I Encuentro Canarias Siglo XXI. Gobierno de Canarias.
- Rodrik, Dani, Subramanian, Arvind y Trebbi, Francesco (2002): *Institutions Rules: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*. Discussion Paper nº 3643. Centre for Economic Policy Research.

- Romer, Paul M. (1994): *The Origins of Endogenous Growth*. The Journal of Economic Perspectives, Volume 8, Issue 1, Winter 1994.
- Sachs J. (2001): *Tropical underdevelopment*. Working Paper 8119. National Bureau of Economic Research.
- Sachs J. y Warner, A. (1995): *Natural resource abundance and economic growth*. Working Paper 5398. National Bureau of Economic Research.
- Sachs J. y Warner, A. (1997): *Fundamental sources of long-run growth*. American Economic Review Papers and Proceedings 87.
- Sans, Juan Antonio (1977a): *La crisis de la agricultura en Canarias*. Mancomunidad de Cabildos de Las Palmas, Plan Cultural, Madrid.
- Sans, Juan Antonio (1977b): *Algunos aspectos del desarrollo capitalista en la agricultura canaria*. Agricultura y Sociedad, número 2, enero-marzo 1977.
- Sans, Juan Antonio (1978): *Algunas bases mínimas de una política agraria alternativa para Canarias*. Información Comercial Española (1978): *Canarias*. Número 543. Ministerio de Comercio y Turismo.
- Scott, Allen J., editor (2001): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press.
- Scott, Allen; Agnew, John; Soja, Edward W.; y Storper, Michael (2001): *Global City-Regions*. En Scott, Allen J., editor (2001): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press.
- Scott, Allen J. y Storper, Michael (2002): *Regions, Globalization, Development*. Center for Comparative and Global Research, International Institute, UCLA.
- Shapiro, Carl y Varian, Hal R. (1999). *Information Rules. A strategic guide to the network economy*. Harvard Business School Press.
- Shaw, Gareth y Williams, Allan M. (2002): *Critical Issues in Tourism. A Geographical Perspective*. Blackwell Publishers Limited.
- Sobel, Joel (2002). *Can We Trust Social Capital?*. Journal of Economic Literature, March 2002, Volume XL, Number 1.
- Sokoloff, Kenneth L. y Engerman, Stanley L (2000): *Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World*. The Journal of Economics Perspectives Volume 14, Number 3, Summer 2000.
- Stiglitz, Joseph E. (1987): *Learning to learn, Localized Learning and Technological Progress*. En P. Dasgupta y P. Stoneman, editores (1987): *Economic Policy and Technological Performance*. Centre for Economic Policy Research. Cambridge University Press.
- Stiglitz, Joseph E. (1998): *Distinguished Lecture on Economics in Government: The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions*. The Journal of Economic Perspectives, Volume 12, Number 2, Spring 1998.
- Stiglitz, Joseph E. (1999a): *On Liberty, the Right to Know, and Public Discourse: The Role of Transparency in Public Life*. Oxford Amnesty Lecture, Oxford, Reino Unido, enero 1999. The World Bank.
- Stiglitz, Joseph E. (1999b): *Public Policy for a Knowledge Economy*. Department for Trade and Industry and Center for Economic Policy Research, Londres, Reino Unido, enero 1999. The World Bank.
- The Economist, January 3<sup>rd</sup> - 9<sup>th</sup> 1998: *Little countries. Small but perfectly formed*.
- The World Bank (1999): *Knowledge for development*. World Development Report 1998/99. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

- United Nations, Security Council (2001): *Report of the Panel of Experts on the Illegal Exploitation of Natural Resources and Other Forms of Wealth of the Democratic Republic of the Congo (S/2001/357)*.
- Williamson, Oliver E.: *Economic Institutions and Development: A View from the Bottom*. En Olson, Mancur y Kähkönen, Satu, editores (2000): *A Not-So-Dismal Science. A Broader View of Economies and Societies*. Oxford University Press, New York.
- Zysman, John (2002): *Production In A Digital Era. Commodity or Strategic Weapon?*. BRIE (The Berkeley Roundtable on the International Economy) Working Paper 147, September 2002.