

The background of the cover is a photograph showing the lower legs and feet of several people walking across a vast, undulating landscape of sand dunes. The lighting is bright, creating long, dark shadows on the sand. The overall tone is warm and textured.

GEOGRAFÍA ECONÓMICA Y SOCIAL

ACTORES, INSTITUCIONES Y PROCESOS GLOBALES

Rocío Rosales Ortega • Ludger Brenner • Cristóbal Mendoza
(coordinadores)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA División de Ciencias Sociales y Humanidades



INSTITUCIONALISMO Y EVOLUCIONISMO GEOGRÁFICO: UNA APROXIMACIÓN A LOS PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN

ROCÍO ROSALES ORTEGA¹

INTRODUCCIÓN

En un contexto de crecientes transformaciones producidas por la globalización, entendida como un proceso inacabado y de larga duración, en donde el cambio cualitativo radica en la calidad y forma de interrelación entre los actores sociales (Mato, 2003: 5), el evolucionismo e institucionalismo geográfico contribuyen a una mayor comprensión de las diversas prácticas socioespaciales que los actores construyen. En este sentido, en lugar de hablar en singular sobre la globalización es más adecuado hablar de procesos de globalización en donde las interrelaciones sociales contribuyen de manera diferenciada a la vinculación entre los espacios locales y globales.

Por un lado, las aportaciones elaboradas por Boschma y Martin (2010), han vinculado la perspectiva evolutiva que se está desarrollando en la economía, a las reflexiones de la geografía económica para explicar las diferentes y desiguales formas de desarrollo socioterritorial. Mientras que por otra parte, las investigaciones de la economía institucional y evolutiva de Hodgson (2006, 2007a, 2007b), profundizan los debates sobre la articulación de la libertad de acción de los actores y las estructuras sociales, para explicar la lógica de funcionamiento de las instituciones. De acuerdo con este autor, los hábitos y las rutinas, a través de un proceso de causación reconstitutiva hacia arriba (*reconstitutive downward causation*), son la fuente del cambio o permanencia de las instituciones.

Ambas líneas de investigación están enriqueciendo —no sin diferencias— la configuración del evolucionismo e institucionalismo geográfico. De esta forma el giro evolutivo e institucional en la geografía económica (Amin y Thrift, 1993; Barnes, 1997; Amin, 1999; Amin, 2001; Jessop, 2001; Cumbers, MacKinnon y MacMaster; 2003, Boschma y Martin; 2010; Boschma y Frenken; 2005), busca contribuir a la explicación de las rutinas, normas, prácticas sociales y contextos que fomentan el aprendizaje colectivo, la innovación y por lo tanto la organización de las instituciones económico-sociales que definen los territorios.

El evolucionismo e institucionalismo geográfico (Boschma y Lambooy, 1999; Jessop, 2001; Boschma y Martin, 2010) estudian la realidad social principalmente a través de tres ejes de análisis: a) en primer lugar, profundizan el debate sobre la ontología del sujeto que se expresa en las diversas discusiones que se han desarrollado en las ciencias sociales entre *racionalidad ilimitada*, *racionalidad limitada* y

¹ Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa; correo electrónico: rro@xanum.uam.mx.

racionalidad situada (Coq, 2003); b] reflexionan sobre la interrelación entre preferencias individuales, rutinas, prácticas sociales y normas que adquieren un carácter colectivo convirtiéndose en procesos institucionales, y c] abordan la evolución de los procesos socioeconómicos en el espacio y en el tiempo, por medio del concepto *sendero de dependencia*, para comprender la coevolución entre los actores, empresas, organizaciones e instituciones, que genera una gran diversidad de formas de desarrollo en diferentes escalas.

En este sentido, el primer apartado de este trabajo realiza un recorrido sobre los cambios en la explicación de la racionalidad de los sujetos sociales, así como sus implicaciones en el análisis de la organización socioeconómica de los territorios. En segunda instancia, explicamos en términos muy generales las características del evolucionismo, el cual favorece el cuestionamiento del mecanicismo y determinismo, predominante en las ciencias sociales y la geografía económica, que comparte los principios de la economía neoclásica. Con la ayuda del concepto *sendero de dependencia*, analizamos los cambios que se han experimentado en la comprensión y explicación de la permanencia y(o) transformación de las prácticas sociales, las instituciones y los territorios. En un tercer apartado, desarrollamos con mayor profundidad las coincidencias del evolucionismo y el institucionalismo para explicar sus implicaciones en el análisis socioterritorial.

En un cuarto apartado, presentamos las reflexiones finales sobre las contribuciones del evolucionismo e institucionalismo geográfico en la comprensión del desarrollo socioterritorial, en un momento de la historia de la humanidad en donde la velocidad del cambio e interrelación de los procesos son las características predominantes.

DE LA RACIONALIDAD ILIMITADA A LA RACIONALIDAD SITUADA

El supuesto del sujeto social capaz de comprender y explicar de manera objetiva y sistemática la realidad social, encontró su mayor expresión en el paradigma positivista, y su mejor promotor en el ámbito académico-científico que se desarrolló en la economía neoclásica. La fortaleza que adquirió la economía en el conjunto de las ciencias sociales, no solamente provocó su separación de otras disciplinas como la psicología social (Egidi, 2008), sino que en gran medida colonizó a las otras ciencias sociales extendiendo su concepción del sujeto social como un individuo atomizado, racional y maximizador de sus recursos. Este supuesto ontológico se desarrolla en la economía para generar el modelo ideal de un actor económico capaz de acceder a la información, analizarla y elegir las opciones más eficientes sin ninguna dificultad, generando de esta forma un ideal de *racionalidad ilimitada* (Coq, 2003).

En el desarrollo de las investigaciones empíricas y, en particular, en el estudio de la organización y localización de las actividades económicas, la geografía económica junto con otras disciplinas contribuyeron a cuestionar el supuesto de la *racionalidad ilimitada* al encontrar que las motivaciones, procesos y decisiones de los

actores económicos se encontraban constreñidas por la capacidad de obtención de la información; además de que el procesamiento de la misma es muy diverso entre los actores dadas sus diversas experiencias y niveles de educación (Rosales, 2006). De esta forma, la geografía del comportamiento impulsada por los geógrafos estadounidenses Kevin Cox, Julian Wolper y Allan Pred, reconoció que podían existir diferentes tipos de racionalidad de los sujetos sociales, más allá de la idea de la maximización de la ganancia.²

Estas investigaciones ofrecieron mayores explicaciones sobre las decisiones de los empresarios (Méndez, 1997; Johnston, 1991), y permitieron estudiarlas desde una visión cuantitativa, mediante la conformación de matrices de decisiones. De esta forma, se habló de localizaciones satisfactorias que ya no eran necesariamente óptimas, y también se cuestionó el acceso perfecto a la información (Pracedo y Villarino, 1992). Las aportaciones consistieron en aterrizar los modelos generales en situaciones socioeconómicas concretas y, por lo tanto, diversas, al mismo tiempo que buscaron matizar la concepción del *homo oeconomicus* heredada de la economía neoclásica.

La economía experimental y la teoría de juegos se distanciaron de la visión normativa y deductiva del comportamiento humano que la economía neoclásica había desarrollado. En la medida en que ambas perspectivas cuestionaron el formalismo de la perspectiva neoclásica, contribuyeron a la crítica de la racionalidad independiente del contexto para aproximarse a la elaboración de una racionalidad situada (Hodgson, 2007b). Así fue como la economía se interesó por desarrollar una teoría de la mente generada empíricamente (Egidi, 2008) y en donde los ejes de la crítica a la *racionalidad ilimitada* se apoyaron en: a] el análisis de las verdaderas capacidades computacionales de los actores y b] el estudio de los vínculos con la estructura ambiental (Viale, 2008). La propuesta más reconocida fue desarrollada por Herbert Simon, quien se dedicó a analizar en detalle las preferencias de los sujetos sociales para desarrollar la idea de la *racionalidad limitada*, vinculando nuevamente a la economía con la psicología (Simon, 2000). Ante la creciente experimentación de las diversas formas de comportamiento de los actores, los economistas elaboraron nuevos modelos de racionalidad económica que trataron de fundarse en características reales y no a priori de la mente humana.

Aun cuando la propuesta de Simon y de la economía experimental en su conjunto han contribuido a problematizar los procesos de racionalización del comportamiento humano, varias han sido las críticas que ha recibido. En la medida en que su principal interés se concentra en los procesos cognitivos e intencionales del conocimiento, se ha dejado de lado los procesos de adaptación de la racionalidad, olvidando la esfera no consciente y tácita de gran parte de la acción humana (Viale, 2008).

² Boschma y Martin (2010) mencionan que las investigaciones de Pred, ya trabajaban con el concepto de *racionalidad limitada*, posteriormente acuñado por Simon. En cierta forma estos autores parecen coincidir con la propuesta de Simon, sin profundizar sobre las críticas que se han desarrollado sobre el concepto de *racionalidad limitada*, que mencionaremos más adelante. Véase también, Johnston, Gregory y Smith, 2000.

En este sentido, la economía cognitiva debate junto con otras disciplinas³ el carácter intuitivo del comportamiento humano para incorporar los aspectos emocionales y afectivos que conforman las decisiones humanas (Bonini, 2008).⁴ En lugar de argumentar por un solo tipo de racionalidad, se ha optado por hablar de una *duplicidad cognitiva de la mente* en donde una parte está relacionada a las actividades intuitivas de tipo tácito conformadas por elementos afectivos y emocionales que dependen del contexto, y la otra parte representa las actividades de conocimiento consciente, dependiente de reglas e independiente del contexto (Viale, 2008).

Mientras que por un lado, las reglas y rutinas explícitas contribuyen a conformar un conocimiento codificado que coordina formas de interrelación social, lógicas de organización del trabajo entre personas y empresas, organiza grupos sociales y coordina mercados, dando lugar a instituciones, por el otro, el conocimiento tácito continúa dependiendo de las relaciones cara a cara y del lugar en donde se producen las interacciones sociales (Gertler, 2001). (Un ejemplo de esta situación se encuentra en Mercado y Gandlgruber, en este libro.) De acuerdo con Ostrom y Olivares (2003) el capital humano se forma conscientemente mediante la educación y la capacitación que se proporciona por medio de procesos codificados y estandarizados que se organizan de manera formal, mientras que por otra parte, a través de la experiencia se aprende de manera inconsciente, por medio de prácticas sociales informales que dan lugar al conocimiento tácito. En este sentido durante su proceso de formación participan procesos de aprendizaje conscientes e inconscientes, en donde la adquisición de nuevas capacidades incluirá también el aprendizaje de restricciones. El capital humano es un elemento determinante para llevar a cabo una actividad de forma exitosa y en este sentido, su proceso de formación es un aspecto fundamental en la comprensión de los procesos de aprendizaje que caracterizan la difusión del conocimiento y las habilidades en una *comunidad de aprendizaje* como la que se integra en los sistemas productivos locales.⁵ Desde esta perspectiva el principal eje de interés consistirá en comprender y analizar los procesos de aprendizaje individual y colectivo, reflexionar las consecuencias de una práctica humana dirigida sobre todo a los procesos inductivos, guiados por la lógica de la resolución de problemas así como en el aprendizaje mediante la experiencia.

De esta forma, comienzan a generarse una serie de vinculaciones interdiscipli-

³ En esta dirección la epistemología genética de Piaget, ya había generado una revolución científica al conceptualizar al conocimiento más como un proceso que como un estado, en donde lo biológico interactúa con lo social (García, 1997: 18).

⁴ Pagano (2000), también coincide en señalar que ante la enorme dificultad de realizar cálculos al infinito, la intuición se encarga de resolver este dilema, con base en gran medida en la experiencia previa.

⁵ Los recientes desarrollos de la geografía de la empresariedad se deben en gran medida al reconocimiento de la complejidad de motivaciones, razones y contextos que constituyen las decisiones y formas de vida de los emprendedores (Viego, 2004). En este sentido, las condiciones socioeconómicas, las interacciones y vinculaciones que se establecen cada día en un territorio se consideran elementos fundamentales para el desarrollo de las habilidades que conforman una personalidad emprendedora (Steyaert y Katz, 2004). Al mismo tiempo las capacidades emprendedoras de un grupo social son elementos de selección y diferenciación de las regiones.

narias que hoy en día la propia economía no puede eludir⁶ y que sobre todo, han contribuido a analizar y profundizar el proceso de conocimiento humano como un aspecto fundamental en la organización económico-social en un mundo globalizado. En este sentido, la propuesta epistemológica de los estudios de complejidad y el constructivismo social, coinciden en mencionar que en el proceso de aprendizaje, no sólo el conocimiento es reelaborado sino también los agentes del proceso mismo (Maturana, 2009; Maturana y Varela, 1996).

La propuesta epistemológica de la complejidad, critica el determinismo del pensamiento positivista en las ciencias naturales y sociales, favoreciendo la comunicación entre ambas ramas del conocimiento. Así, encontramos actores libres de determinismos pero en permanente interrelación con el entorno natural y las estructuras sociales. Desde la perspectiva evolutiva y de la complejidad, el capitalismo como organización socioeconómica, deja de estudiarse como sistema lineal único, para concebirse como sistemas disipados, complejos y autoorganizados que viven en continuo desequilibrio pero en coevolución con otras instancias de la realidad social y natural. El cambio en la manera de comprenderlo exige a su vez un cambio radical en la explicación del actor social, quien cada vez más reacciona de manera diferenciada y congruente con la *racionalidad situada* que se construye de acuerdo con el contexto en el que vive (Nooteboom, 2000; Coq, 2003).

Las implicaciones del giro en la explicación de la mente humana y, por lo tanto, de los actores sociales, son muy diversas pero en particular consideramos importante resaltar dos que se han desarrollado en la geografía económica; por un lado se observa un creciente interés interdisciplinario por el estudio de los procesos de aprendizaje e innovación en diferentes grupos sociales y territorios —en gran parte debido a la creciente valorización del capital humano en la generación de ventajas competitivas impulsadas en la globalización actual—, mientras que por otro lado, se vuelven a discutir los supuestos e implicaciones de las políticas de desarrollo económico-territorial que se instrumentaron en décadas pasadas, ignorando las características y formas de interacción social de los grupos sociales susceptibles a “desarrollar” (Caballero y Kingston, 2005).

EVOLUCIONISMO GEOGRÁFICO: ENTRE LA CONTINGENCIA Y EL AUTORREFORZAMIENTO

El paradigma evolutivo que está recuperándose hoy en día en las ciencias sociales, se concentra en analizar y explicar los procesos de cambio de la sociedad, median-

⁶ El mismo Simon (2000) indica que a pesar de que la economía intentó establecer una lógica imperial sobre las demás ciencias sociales, con el impulso del *racional choice*, la ciencia política, la sociología, psicología y antropología, siempre mantuvieron una mayor inclinación por el estudio de la racionalidad humana desde un sentido más práctico y, por lo tanto, alejado del ahínco formalista que predomina en la economía de la escuela neoclásica.

te la autoorganización del sistema social y el autorreforzamiento que alimenta las tendencias de permanencia mediante la repetición de hábitos, rutinas y prácticas sociales (Maturana, 2009; Hodgson, 2007a; Hodgson, 2007b).

El evolucionismo y su aplicación en la economía tiene muy diversas líneas de interpretación, sin embargo Hodgson (2007a) contribuye a diferenciar los supuestos ontológicos de esas propuestas (prestando atención a la relación entre ontogénesis y filogénesis), para comprender la manera como ha cambiado la explicación del mundo social. El evolucionismo social de principios del siglo xx, explicó y justificó las diferencias entre los individuos con base en la “selección” del medio ambiente sobre la estructura genética (ontogénesis)⁷ de cada persona, mientras que el evolucionismo que recupera Hodgson y que a su vez denomina “darwinismo generalizado”, compagina las disponibilidades biológicas y el contexto social (la filogénesis)⁸ para explicar las habilidades que pueden desarrollar las personas, dando lugar a la creación y transformación de hábitos, rutinas, prácticas y reglas sociales que constituyen a las instituciones.

Una característica fundamental de la economía evolutiva que se conjuga con la geografía económica, parte del hecho de que los procesos económico-sociales son vistos a través de tres principales características; la primera de ellas indica que la realidad social debe explicarse de manera dinámica, en un segundo momento, es importante reconocer que lidiamos con procesos irreversibles y finalmente, es necesario explicar la generación y el impacto de lo novedoso como fuente última de la autotransformación (Boschma y Martin, 2010). Un cambio radical con relación al paradigma positivista que ha caracterizado a la economía ortodoxa, principalmente interesada en comprender el equilibrio, consiste en que el paradigma evolutivo, considera el desequilibrio, la incertidumbre y el cambio constante —no necesariamente progresivo ni optimizador— como las características intrínsecas de la realidad.

De esta forma, el análisis económico-evolutivo recupera dos tradiciones teóricas;

⁷ Maturana y Varela (1996: 81) definen la ontogenia como “la historia del cambio estructural de un ser vivo en particular” o como “una deriva de cambio estructural con invariaciones de organización y, por tanto, con conservación de adaptación”. Con base en la diferenciación entre ser vivo y medio, como estructuras interrelacionadas (acoplamiento estructural), los autores explican que una perturbación del medio “no contiene en sí una especificación de sus efectos sobre el ser vivo, sino que es éste en su estructura el que determina su propio cambio ante ella”. De tal manera que, aunque existe una relación causal entre el medio y el ser vivo, el primero no cumple ninguna función seleccionadora sobre los seres vivos. Más bien, las transformaciones son mutuas —la relación causal se produce en ambas direcciones— debido a la interdependencia que caracteriza el acoplamiento estructural. De esta forma, los autores explican una importante equivocación que ha producido la simplificación y crítica del pensamiento evolucionista.

⁸ “Una filogenia es una sucesión de formas orgánicas emparentadas secuencialmente por relaciones reproductivas. Y los cambios experimentados a lo largo de la filogenia constituyen el cambio filogenético o evolutivo” (Maturana y Varela, 1996: 98). De acuerdo con esto, para ambos autores “la evolución ocurre como un fenómeno de deriva estructural bajo continua selección filogénica en el que no hay progreso ni optimización del uso del ambiente, sino sólo conservación de la adaptación y autopoiesis, en un proceso en que organismo y ambiente permanecen en un continuo acoplamiento estructural” (Maturana y Varela, 1996: 99).

la teoría cognitiva que profundiza en el estudio y análisis del individuo y, por lo tanto, de sus formas de aprendizaje, mientras que por otra parte, la teoría evolutiva, extiende sus principios básicos de selección, retención y variación para explicar la heterogeneidad que caracteriza la organización económico-social. En este sentido se proponen múltiples coevoluciones entre los individuos, sus rutinas, sus normas, sus organizaciones explicando en gran medida las diversas formas de desarrollo que se observan en los territorios. Todo este proceso siempre se analiza a través de una interesante combinación entre intencionalidad de los actores y contingencia de las acciones y procesos sociales. En cierta forma la heterogeneidad de los sujetos y sus grupos sociales, debido a la distancia cognitiva que siempre persiste a pesar de la proximidad cultural, genera procesos de cambio e innovación que se expresan en variadas formas de desarrollo económico-social (Nooteboom, 2000; 2004; Boschma, 2005).

La geografía económica evolutiva se interesa en particular por comprender la forma como las estructuras espaciales de la actividad económica se configuran con base en las acciones de los actores económicos, generando simultáneamente un proceso de autoorganización, y favoreciendo la interacción de los *senderos de creación* y de *dependencia* que configuran las geografías del desarrollo económico (Boschma y Martin, 2010).

En gran medida las capacidades creativas y de adaptación de los agentes económicos y las capacidades de adaptación de los mercados, son los elementos que dirigen la evolución económica. En la medida que el conocimiento y el aprendizaje se conciben como parte fundamental de los procesos internos de desarrollo que experimentan adaptaciones y transformaciones, se convierten en los elementos fundamentales que dirigen la evolución económica y, por lo tanto, renuevan constantemente los ejes de funcionamiento del capitalismo (Nooteboom, 2000, 2004; Bogenrieder y Nooteboom, 2004).

En general podemos identificar tres principales perspectivas teóricas que nutren a la geografía económica evolutiva: 1] el darwinismo generalizado; 2] los estudios de complejidad, y 3] la propuesta del *sendero de dependencia* (Boschma y Martin, 2010).

La propuesta del darwinismo generalizado considera que los conceptos que estructuran la biología evolutiva moderna (variedad, novedad, selección y retención) analizan procesos que se encuentran en diversos fenómenos de la realidad y que al igual que explican los procesos biológicos pueden contribuir al análisis de los procesos sociales (Aldrich, Hodgson y Hull, 2008; Hodgson, 2007a; Boschma y Martin, 2010; Martin y Sunley, 2007).⁹ En este sentido, los geógrafos económicos consideran que las regiones pueden conceptualizarse como *ambientes seleccionados*

⁹ Con base en el realismo crítico de Roy Baskar, Hodgson (2007b) cuestiona en la investigación elaborada por Giddens, la ausencia de una explicación más profunda sobre el cambio social, la cual sólo bosqueja mediante la relación entre estructura y agencia. En la medida que el realismo crítico analiza la realidad de manera cohesionada pero diferenciada por capas ontológicas con características físicas, moleculares, orgánicas, mentales, individuales y de organización social, es posible establecer la vinculación entre procesos sociales y naturales. En este sentido, los hábitos son producto de la interconexión entre procesos orgánico-cognitivos y prácticas sociales que conforman a las instituciones, al mismo tiempo que permiten explicar sus transformaciones.

en los que al interior y entre éstos se producen procesos evolutivos. De tal manera que la geografía económica debe enfocarse al análisis de la evolución de una población de agentes económicos al interior de una región, así como la evolución de diferentes regiones que podrían o no, afectar la dinámica de otras poblaciones. En cierta forma, las propiedades emergentes de los agentes económicos y sus lugares coevolucionan y dan lugar a diferentes trayectorias de desarrollo económico en el espacio.

Como se mencionó anteriormente, los estudios de complejidad han aportado una visión no determinista de la interrelación de los procesos naturales y sociales, así como una profundización en las formas de relación de las diferentes instancias de la realidad alejándose de las explicaciones mecanicistas (Hollingsworth y Müller, 2008). Dada su concepción de la realidad como un sistema interconectado (por lo tanto en coevolución) y abierto, los conceptos de autoorganización y emergencia se convierten en elementos clave en el estudio de los territorios.

El concepto de complejidad desarrollado en la economía actual, ha dado lugar a dos divergentes perspectivas; por un lado encontramos la *visión teórica*, que se distancia de algunos supuestos de la economía neoclásica aunque permanece comprometida con la lógica deductiva de tradición positivista; y por el otro está la *visión óptica*, que se interesa más por problematizar la naturaleza de los objetos de estudio con los que tradicionalmente ha trabajado la economía (Martin y Sunley, 2007; Tena, 2008; Conte, 2008). Dado el desarrollo de nuevos cuestionamientos sobre la forma como se organizan los mercados, se interrelacionan las empresas y elaboran los actores económicos sus preferencias, la economía de la complejidad con una *visión óptica* es la que ha encontrado mayores posibilidades de vinculación con la geografía económica evolutiva. Al igual que la mayoría de las ciencias sociales, la economía de la complejidad territorializa el análisis económico a través del estudio de las redes sociales caracterizadas por ser incompletas y en continuo proceso de construcción debido a los procesos cognitivos en evolución y a las prácticas sociales. De esta forma, identificar interacciones (o redes) de diversos tipos contribuye a delimitar subsistemas (a territorializar y diferenciar escalas) de todo el sistema (Martin y Sunley, 2007).

La teoría del sendero de la dependencia, por su parte, ha proporcionado a los procesos económico evolutivos una dimensión fundamentalmente histórica. Una aportación de esta perspectiva consiste en que la combinación de los procesos de permanencia y cambio rompen con las visiones deterministas de la historia como progreso desarrolladas en la modernidad. Por esta razón, los conceptos de contingencia (indeterminación, incertidumbre), como posible motor de cambio, y el de autorreforzamiento, como conjunto de hábitos y rutinas aprendidos en el pasado y repetidos en el presente y en el futuro (permanencia), permiten comprender la enorme variedad de "senderos de desarrollo" que se estructuran en los territorios.

El sendero de desarrollo, por lo tanto, es producto de un conjunto de secuencias cronológicas de eventos conectados por una lógica de causación acumulativa, en otras palabras, las formas de organización social en un territorio y en determinado momento, son consecuencia de eventos previos que permiten explicar procesos fu-

tuos (Martin y Sunley, 2006; Boscham y Martin, 2010). Si esta lógica de repetición o reforzamiento de los hábitos, normas y prácticas sociales aprendidas predomina sobre la posibilidad de cambio (sobre la contingencia), se genera una lógica de “encierro” que dificulta a los grupos sociales y sus territorios, transformarse de acuerdo con el contexto de globalización en el que viven.

En el conjunto de los temas de investigación que se están desarrollando en la geografía económico evolutiva e institucional, dos temas reciben mayor atención: la configuración de la organización y el encierro o innovación económico territorial. Por un lado, encontramos el interés por interrelacionar la escala microeconómica en donde se analiza la libertad de acción de los actores como emprendedores y posiblemente empresarios (la geografía de la empresariedad) y la escala de las industrias,¹⁰ en donde se estudia la forma como se comportan, compiten y aprenden en un determinado lugar. Un tema fundamental es el estudio de la dinámica de las industrias que contribuyen a la formación de agrupamientos industriales, así como las externalidades positivas o negativas que caracterizan sus entornos.

Por otra parte, el estudio del aprendizaje colectivo y de la innovación, ha motivado el estudio de la repetición, reproducción y cambio de los hábitos y rutinas. Ante la incertidumbre de la reproducción “exacta” de las rutinas, existe la posibilidad de la variación y, por lo tanto, también de la innovación y el cambio económico-organizacional e institucional. Aun cuando la teoría del “sendero de dependencia” recupera el papel fundamental de la incertidumbre, Boschma y Martin (2010) consideran que el cambio de rutinas y prácticas no se produce de manera completamente azarosa ya que se encuentra sesgada por la proximidad cognitiva, organizacional, social e institucional que caracteriza a los territorios (Boschma y Martin, 2010; Boschma, 2005).

La *proximidad cognitiva* y la *racionalidad situada* se interrelacionan en el evolucionismo económico geográfico, para analizar desde el ámbito microsocioal, los procesos de producción del conocimiento y del aprendizaje. Nooteboom (2000, 2004, Bogenrieder y Nooteboom, 2004) argumenta que las personas observamos, interpretamos y evaluamos el mundo de acuerdo con categorías, “marcos o estructuras mentales” que constituyen nuestras capacidades de absorción las cuales han sido desarrolladas en relación con el mundo físico y social. Este proceso explica el *sendero de la dependencia* de la cognición; lo cual significa que comprendemos y actuamos, con base en habilidades biológicas pero también en un contexto social que configura la manera como procesamos la información.¹¹ A consecuencia de las diversas

¹⁰ Es importante pensar que las empresas son analizadas como organizaciones sociales que expresan coordinación y elaboración de normas y reglas acordadas que generan un consenso en la dirección de la acción colectiva (Nooteboom, 2004a).

¹¹ Nooteboom (2000, 2004 y Bogenrieder y Nooteboom, 2004) se apoya en las diversas interrelaciones que se han desarrollado en los trabajos de Piaget y de Vygotsky. Igualmente menciona que estas perspectivas de las ciencias cognitivas están más asociadas a la emergente propuesta de la “acción situada” de los actores y que se vincula con el realismo corporeizado (*embodied realism*) de Lakoff y Johnson. De acuerdo con Nooteboom, todos estos autores consideran que la cognición se estructura en interacciones con el medio ambiente dando lugar a procesos neuronales que construyen funciones corporeizadas las

habilidades biológicas de los actores sociales combinadas con diferentes contextos sociales, se produce una distancia cognitiva que puede traducirse en novedad y aprendizaje, o en caso de ser tan grande la distancia, ésta se traduce en incompreensión. Siempre se produce la posibilidad de construir una comunicación codificada y explícita que favorece el intercambio social y económico sin importar el contexto, pero de manera simultánea existen situaciones en donde el conocimiento tácito es muy difícil de trasplantar en diversos ámbitos de la organización económico-social, lo que dificulta la conformación de organizaciones y sociedades innovadoras (Bognerrieder y Nooteboom, 2004).

En esta misma dirección, Boschma (2005) profundiza el análisis de la escuela francesa de las dinámicas de la proximidad, para contribuir en el estudio de los aspectos que limitan o impulsan la configuración de territorios innovadores. Por un lado, coincide con Nooteboom al reconocer que la proximidad cognitiva es una espada de doble filo, en donde la cercanía que favorece la comunicación sin eliminar la novedad, es benéfica para favorecer el conocimiento y el aprendizaje colectivo que promueven la innovación, pero por otra parte, considera que demasiada proximidad puede perjudicar los procesos de aprendizaje. En ese sentido Boschma (2005) considera que existen tres razones principales por las cuales debe cuidarse la distancia cognitiva para impulsar el aprendizaje interactivo: 1] la construcción de conocimiento regularmente requiere distintos pero complementarios cuerpos de conocimiento; 2] la proximidad cognitiva puede dar lugar fácilmente al encierro cognitivo; el intercambio y repetición de las mismas perspectivas y rutinas, inhiben el cambio y la innovación, y 3] este tipo de proximidad aumenta el riesgo de “derramas” involuntarias de experiencia y conocimiento que no puede controlar la difusión de la información.¹² La coordinación de los actores y de sus intereses económico sociales se realiza a través de las organizaciones o de arreglos organizacionales (Nooteboom, 2004, 2000b; Boschma, 2005). En gran medida, tanto Nooteboom como Boschma acuden al análisis de redes para construir el contexto social en donde interactúan los actores con diferentes intereses sociales, políticos y visiones del mundo. De ahí que el análisis de redes, se retome en el análisis económico geográfico para comprender la forma como se construye la comunicación, la reciprocidad, la confianza y los intercambios económicos dependiendo del tiempo y del lugar.

La proximidad organizacional se explica como la consecuencia de las interrelaciones compartidas en un arreglo organizacional que permite la coordinación en la toma de decisiones y en la acción colectiva (Boschma, 2005). Los arreglos organizacionales pueden tener un enorme rango de coherencia que facilita el logro de acuerdos y objetivos de manera rápida y eficiente o también pueden expresar el

cuales se desarrollan en la evolución. Desde nuestro punto de vista, los trabajos de Maturana y Varela (1996) y Maturana (2009), ya venían desarrollándose en esta misma dirección.

¹² Boschma comparte el concepto de racionalidad limitada acuñado por Simon, aunque recupera —no sin contradicciones— las aportaciones de Nooteboom sobre el aspecto intuitivo del conocimiento como parte fundamental en la comprensión de la racionalidad situada.

predominio de intereses fragmentados, con dificultad de coordinación y obtención de acuerdos. La diversidad de formas de coordinación favorecerá o dificultará los procesos de aprendizaje e innovación. Nuevamente, la excesiva proximidad organizacional tiende a la rutinización y al encierro en las mismas prácticas y formas de trabajo, o una organización muy jerarquizada dificulta la retroalimentación que resulta más accesible en organizaciones con relaciones más simétricas; en síntesis, el intercambio de experiencias y aprendizajes requiere de una organización flexible. Demasiada rigidez en la organización impide el intercambio de información que favorece la innovación; demasiada flexibilidad promueve la falta de control y aumenta las posibilidades de oportunismo de los participantes en la misma.

La definición de proximidad social (Boschma, 2005) se apoya en los trabajos de Polany y Granovetter con respecto a la inmersión o imbricación¹³ de las relaciones económicas en el contexto social. La proximidad social favorece la construcción cotidiana de la confianza y el compromiso como principales fuentes del capital social que se construye diariamente. La proximidad geográfica definitivamente contribuye aunque no determina la proximidad social, ya que las distancias cortas favorecen las interacciones y, por lo tanto, la construcción de confianza.

Nooteboom (2004) realiza una aportación muy interesante a la discusión del capital social al considerar que es producto de la combinación entre la racionalidad individual que no puede actuar ciegamente y la necesidad de confiar que se aprende en el contexto social. Conforme a este autor, la confianza es un proceso que se construye en la interrelación entre las normas sociales inculcadas y la evaluación continua que los actores realizan a través de las rutinas, por lo tanto, siempre se encuentra a prueba.

El concepto de proximidad institucional utilizado por Boschma (2005) se apoya en las diferencias entre ambiente institucional y arreglos institucionales para vincular los procesos macrosociales y las formas particulares que éstos adquieren en las prácticas sociales. Para este autor, las instituciones son el pegamento que proporciona coherencia a la acción colectiva y desde el punto de vista económico reducen el oportunismo y los “costos de transacción”.

Finalmente, la proximidad institucional también es un aspecto que impulsa o limita el desarrollo de nuevas ideas, conocimientos y el aprendizaje en su conjunto. Demasiada proximidad institucional favorece la repetición, el encierro y la aceptación de reglas que pueden ya no funcionar en la realidad pero que es preferible mantener porque son conocidas (esto genera el encierro de las regiones o de los sistemas productivos locales). Una débil proximidad institucional vulnera el sentido de pertenencia y compromiso al mismo tiempo que actúa en detrimento de la acción colectiva. El balance entre la estabilidad (autorreforzamiento), la apertura y

¹³ La palabra *embeddedness*, da cuenta de la inclusión de las relaciones económicas en las relaciones sociales, así como también explica la relación entre la economía y las instituciones (Granovetter, 1985). Este concepto fue introducido por Karl Polanyi, pero desde el contexto de la sociología sería Mark Granovetter quien en las décadas de los años ochenta y noventa le daría gran difusión para describir la manera como los componentes sociales debían ser considerados en las acciones económicas.

el cambio (la incertidumbre) favorece la conformación de instituciones con mayor capacidad de adaptación a las cada vez más aceleradas transformaciones que caracterizan el capitalismo global de nuestra época.

Con base en los conceptos de proximidad previamente estudiados, es más fácil comprender que la proximidad espacial hoy en día, ya no puede seguir analizándose como cercanía física primordialmente. La proximidad espacial se interrelaciona en la constitución de la proximidad cognitiva y social en la medida que las relaciones cara a cara son fundamentales para su conformación, así como también contribuye aunque no determina, la difusión del conocimiento tácito que se produce en la interacción. De hecho, la combinación de diferentes formas de expresión de las proximidades (cognitiva, organizacional e institucional) producen lugares únicos y particulares (Martin, citado por Boschma, 2005), que generan muy variados senderos de desarrollo en diferentes escalas.

La conjugación de la perspectiva de la proximidad y el análisis económico evolutivo contribuyen a analizar con mayor profundidad los intersticios que se generan en la escala microsocial del comportamiento e interacciones de los actores económicos y sus expresiones meso y macroeconómicas que representan las industrias, las organizaciones, los clústers industriales y los mercados. El conocimiento, el aprendizaje y la innovación son elementos fundamentales para analizar el cambio, y por lo mismo son expresiones del proceso evolutivo, convirtiéndose en ejes del análisis socioterritorial (Peña, 2003). La evolución puede analizarse desde los cambios en la organización y reestructuración de las empresas, desde la creación y organización de asociaciones que contribuyen a coordinar los mercados, e igualmente se vincula con los cambios en las instituciones.

El arribo de la perspectiva evolutiva-institucional, favorece la reflexión y elaboración de políticas de desarrollo económico territorial completamente distintas, a las que habían predominado en décadas anteriores. Las políticas económico territoriales de la primera generación (Helmsing, 1999) estaban fundamentadas en una visión determinista de la economía, en donde el eje temporal se incorporaba como una variable lineal y en dirección al progreso como orientación definida por la acumulación económica. En este sentido, todas las intervenciones sobre el territorio se realizaban desde el punto de vista de actores e instituciones externas que no compartían visiones e intereses con los habitantes locales. Mientras tanto, las políticas económico-territoriales de la segunda generación (Helmsing, 1999) reconocen que resulta infructuoso imponer "senderos" de desarrollo desde el exterior y desde miradas distantes, cuando la realidad socioeconómica se caracteriza por la compleja combinación entre la contingencia y el autorreforzamiento o repetición de hábitos y rutinas que estructuran los procesos sociales produciendo muy variadas formas de desarrollo socioterritorial.

Durante los años ochenta en América Latina se impulsaron políticas de descentralización municipal que han presentado muy diversos resultados (véase Van Lindert y Verkoren, en este libro). En la experiencia sobre la redistribución de las ganancias obtenidas por la explotación minera en Perú (Gómez y Patrón, en este libro), influida por las políticas de descentralización municipal, el principal reto ha

consistido en coordinar objetivos, intereses y prácticas sociales en la administración de los recursos nacionales en conjunción con la escala local.

En gran medida el paradigma evolutivo e institucional encuentra muchas similitudes con el paradigma de la planeación económico-territorial "desde abajo" (Stöhr, 1975), el cual se opuso a la lógica dominante de los años setenta que impulsó la organización industrial desde el Estado, demostrando una gran dificultad para reconocer las características y capacidades organizativas de cada territorio. Una perspectiva evolutiva de la organización económico-social de los territorios reconoce que la combinación entre heterogeneidad de empresas y actores económicos puede encontrar diversos caminos de desarrollo; la repetición de inercias que producen el *encierro regional* o la creatividad que puede concretarse en la organización de territorios innovadores. En este contexto, no puede faltar el análisis de las instituciones, las cuales son dependientes de las interacciones sociales que definen un lugar.

EL PARADIGMA GEOGRÁFICO INSTITUCIONAL

El interés por el estudio de las instituciones tiene una amplia trayectoria de discusión en la geografía económica; de hecho, es posible identificar tres principales vertientes. Una de ellas es la teoría del regulacionismo francés adoptada por la geografía económica para estudiar los diferentes modos de regulación social que se producen en distintos territorios (Jessop, 2001; Gertler, 2010). Esta teoría parte del análisis de tres aspectos sustantivos de la regulación de la actividad económica: a) el paradigma industrial, que significa el predominio de las formas de organización del trabajo; b) el régimen de acumulación, relacionado con la organización de la estructura macroeconómica, y c) el modo de regulación que se refiere a las normas y reglas institucionales para articular el funcionamiento económico, social y político (Lipietz y Leborgne, 1990). Aunque la propuesta regulacionista no logró proporcionar un análisis detallado de las características y evolución de la regulación socioeconómica, más allá de las características del Estado, incorporó el estudio de las instituciones como producto de la interrelación entre intereses económicos y sociales, buscando reconocer la diversidad de formas de articulación territorial de los modos de regulación social (Martin, 2000).

Una segunda vertiente de análisis institucional se desarrolló con el reconocimiento de la importancia de lo "sociocultural" en la geografía económica. A partir del giro cultural en la geografía y con la afirmación de Thift y Olds (1996) de que el proceso económico es también un proceso sociocultural, fue posible reconocer que las instituciones son un aspecto central en la construcción de la economía. Así, los estudios sobre los distritos industriales italianos dirigieron la atención en el estudio del contexto sociocultural para la comprensión de las formas de organización de la producción y del trabajo en distintos territorios (Becattini, 1994).

Finalmente una tercera vertiente de impulso al estudio de las instituciones se

ha producido en los últimos veinte años por la relación interdisciplinaria que la geografía ha desarrollado con la economía y la sociología.¹⁴ De esta forma, encontramos que la *economía institucional*, a diferencia de la economía neoclásica, desarrolla un gran interés por las instituciones como elemento clave en todos los niveles de funcionamiento de la economía, interesándose en el análisis y explicación de los procesos que las conforman, así como de las interrelaciones entre las estructuras económicas y sociales con las prácticas que los actores sociales reproducen.¹⁵ El debate sobre el estudio de las instituciones adquirió mayor relevancia desde la economía, debido a las aportaciones de North (2006), para conformar lo que se conoce como el neoinstitucionalismo. Sin embargo, de acuerdo con Portes (2009) el estudio de las mismas tiene un largo proceso de elaboración en la sociología, y por la misma razón es fundamental esclarecer los principios epistemológicos que favorezcan la colaboración interdisciplinaria.

La economía institucional se divide entre “viejo y nuevo” institucionalismo, y esta diferencia se fundamenta en la explicación que cada propuesta tiene sobre los actores y las instituciones. En el caso del “viejo institucionalismo”, que se fundamenta en el trabajo de T.B. Veblen y que Hodgson recupera, las instituciones se explican como sistema de reglas sociales que estructuran las interacciones sociales y que se encuentran en continuo proceso de conformación (Hodgson, 2006). En cambio, el neoinstitucionalismo continúa basándose en el individualismo metodológico que define una naturaleza humana dada y por lo tanto estática que precede la existencia de instituciones sociales (Hodgson, 2007a). En pocas palabras, el neoinstitucionalismo aborda el estudio de las instituciones como estructuras dadas dirigidas principalmente a disminuir los costos de transacción (véase Helmsing y Fonseca, en este libro) y aumentar la eficiencia económica,¹⁶ en la medida que también sigue conceptualizando a un actor con una *racionalidad limitada*.

Mientras que por otra parte, el viejo institucionalismo se interesa por comprender el proceso de conformación de las instituciones. En ese sentido, coincide con los debates de la psicología y la sociología en torno a la conformación de las habilidades y percepciones de los actores sociales, así como su interrelación con las normas y reglas sociales que constituyen las prácticas sociales, tanto en su posibilidad de permanencia como de cambio.

Ante este conjunto de variadas propuestas de análisis institucional, es necesario reconocer que todavía hoy no contamos con una geografía económica institucional

¹⁴ Desde la perspectiva desarrollada por la economía política espacial, es necesario estudiar la organización institucional de la política, así como las relaciones de poder que se expresan en las instituciones económicas (véase, Martin, 2000; Amin, 2001; Cumber, Mackinnon y MacMaster, 2003).

¹⁵ De acuerdo con Gertler (2010), existen otras cuatro perspectivas teóricas que han enriquecido la formación del pensamiento institucionalista geográfico: a) las vertientes institucionalistas en la economía política; b) la perspectiva de los sistemas nacionales de negocios; c) la literatura de los sistemas nacionales de innovación y, d) la literatura de la variedad de capitalismos.

¹⁶ Aunque Hodgson debate en varias ocasiones con el neoinstitucionalismo, al mismo tiempo menciona que existen varias ocasiones en las que el mismo North ha ampliado el concepto de instituciones que definió inicialmente. A pesar de los posibles cambios elaborados por North, los principios epistemológicos del análisis económico no se alejan lo suficiente de la escuela neoclásica.

y evolutiva completamente articulada. Por lo tanto, es necesario prestar mayor atención a las discusiones que se han producido sobre las instituciones para comprender las diferencias epistemológicas, ontológicas y metodológicas sobre el concepto de institución que analiza cada propuesta, para de esta forma comprender las vinculaciones teórico-metodológicas con la geografía económica, así como sus aportaciones. Conforme a Jessop (2001), a partir del esclarecimiento de los supuestos ontológico y metodológico que definen las instituciones, es como podemos evaluar el tipo de geografía económico institucional que estamos conformando.

Jessop (2001) considera que los debates actuales sobre las instituciones son expresión de un conjunto de *antinomias ontológicas* que han caracterizado el análisis social durante varias décadas: *a)* la relación entre la determinación estructural y la agencia (tema que en vinculación con el evolucionismo está encontrando muy interesantes respuestas), *b)* la relación holismo e individualismo (la vinculación macro y microsocioal), así como *antinomias epistemológicas*; *a)* la relación abstracto y concreto (por ejemplo, la explicación de los procesos que caracterizan el capitalismo y sus formas particulares de expresión social), *b)* la relación simple y complejo (acciones económicas simples y su vinculación con procesos económicos complejos), *c)* los problemas de vinculación entre descripción empírica y teoría, *d)* la diferencia entre perspectivas ideográficas y nomotéticas. Finalmente dilemas *antinómicos metodológicos*, tales como: *a)* relaciones anascópicas (de abajo hacia arriba) y katascópicas (de arriba hacia abajo), y *b)* el análisis de las escalas mediante el estudio de la relación global-local.

Las antinomias ontológicas se expresan más claramente en los conceptos de *ambiente institucional* y *arreglos institucionales*, los cuales han captado la mayor atención. El *ambiente institucional* se refiere tanto al sistema de convenciones informales, costumbres, normas y rutinas sociales (consumos culturales, prácticas de trabajo socializadas, etc.), como a las estructuras formales de reglas y regulaciones. El término *arreglos institucionales* se utiliza para denotar las formas particulares de organización (tales como mercados, firmas, sindicatos, etc.) que surgen como consecuencia del ambiente institucional. Lo que es importante considerar es que los arreglos institucionales no sólo reproducen sino también pueden transformar el ambiente institucional (Martin, 2001).

En cierta forma, la distinción entre ambiente y arreglos institucionales, reproduce la distinción elaborada por Giddens entre estructura y agencia, considerada insuficiente para explicar de manera más detallada la forma como se produce el cambio social (Portes, 2009; Hodgson, 2007b). En este sentido, Hodgson (2007b) combina el evolucionismo y el institucionalismo para dirigir nuestra atención a los hábitos y rutinas como elementos que producen un proceso de *causación reconstitutiva hacia arriba* en la formación de las instituciones, al mismo tiempo que facilitan la comprensión de la vinculación entre procesos biológico-cognitivos y sociales. Los hábitos y rutinas, vinculan a los individuos en la autoorganización (entendida como coordinación) que se produce al compartir prácticas sociales que constituyen las instituciones. En la medida que cada capa de la realidad física, biológica y social genera un proceso de autoorganización, las *propiedades emergentes*

que resultan de las mismas, favorecen la diferenciación e interdependencia que caracteriza la realidad.

El evolucionismo y los estudios de complejidad argumentan que la interacción colectiva y dinámica entre los individuos produce la autoorganización de estructuras que están definidas por procesos de coevolución genética, individual y social, que se expresa en diversos aspectos de la realidad, entre ellos, los procesos económico-territoriales que analiza la geografía económica. En este sentido, las relaciones de causalidad se alejan de las explicaciones lineales y unívocas, para reconocer las múltiples y variadas vinculaciones, de tal manera que las pequeñas causas pueden tener enormes efectos y viceversa (Hollingsworth y Müller, 2008).

Junto con estas reflexiones, la geografía económica institucional pone mayor énfasis en la evolución de la organización económico-territorial. Las instituciones se caracterizan por reproducir un sendero de dependencia, y al mismo tiempo que reproducen acuerdos sociales, también son susceptibles de promover sus cambios. Si el sendero de dependencia es importante en la conformación de las instituciones, el lugar también juega un papel relevante, esto significa que las instituciones también son dependientes del lugar en el que se constituyeron (Martin, 2000).

Tanto la economía institucionalista como la economía evolutiva comparten (Martin, 2000) el interés por analizar y explicar la conformación y cambio de las instituciones. Al profundizar la explicación de la relación entre estructura y agencia de los actores sociales, las formas de transformación institucional se han analizado de manera más detallada. Ante la persistencia de las instituciones, aun cuando ya no responden a las necesidades sociales y requisitos de desarrollo económico (encierro regional), ha sido necesario explicar las diversas formas o combinaciones entre estructuras institucionales lentas y dependientes de su trayectoria histórico-económica junto con transformaciones coyunturales que dan lugar a importantes cambios en la trayectoria que se venía produciendo en un territorio.

Finalmente, tanto los procesos socioculturales que operan en diferentes escalas de la organización económica territorial, como la consideración de las formas de regulación social y la gobernanza de las economías regionales y locales, son aspectos que la geografía económica estudia, de tal manera que para los geógrafos económicos institucionalistas y evolutivos el panorama económico de un territorio es mucho más que el mercado y el actor racional (Jessop, 2001).

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Todavía son muchos los temas con los que la geografía económica contribuye al estudio de la interrelación entre espacio económico y configuración institucional, y nuevas preguntas de investigación siguen elaborándose: ¿cómo y por qué se producen innovaciones sociales y tecnológicas en algunos territorios y no en otros?, ¿por qué y cómo sobreviven instituciones y prácticas que no son favorables para el desarrollo económico?, ¿de qué manera pueden transformarse trayectorias históri-

co-económicas que producen el “encierro” de los territorios? Éstas y muchas otras preguntas contribuyen a articular las bases ontológicas y epistemológicas del institucionalismo y evolucionismo geográfico.

La geografía económica institucionalista y evolutiva ya no sólo se interesa por reconocer patrones de localización y procesos de maximización que guían la decisión de los actores en la selección de la localización —como la geografía analítica de los años cincuenta—. Aun cuando el tema de la aglomeración de las actividades económicas sigue estudiándose, se reconoce que la proximidad espacial tiene muy diversos niveles de importancia de acuerdo con la realidad que se estudia, por lo tanto ya no es suficiente explicarla como una relación tautológica. En la búsqueda de nuevas explicaciones, la combinación de la proximidad cognitiva, cultural y social, contribuyen a vincular la escala microsocial con el proceso de formación de las instituciones que producen y reproducen las relaciones socioterritoriales, mediante la combinación de la permanencia de las prácticas sociales y su posibilidad de cambio.

El giro institucional y evolutivo experimentado en las ciencias sociales con respecto al estudio del mercado y de los actores sociales, ha contribuido a la reconstrucción de una geografía económica que ha podido revalorar el papel del espacio en la constitución del mundo económico-social de la globalización. De esta forma, los conceptos de proximidad cognitiva, aprendizaje colectivo, evolucionismo e instituciones, han adquirido mayor presencia en la medida que son conceptos que se recrean en los debates interdisciplinarios que configuran el estudio actual de la relación territorio, economía y sociedad. El reto de la geografía económico evolutiva e institucional consiste en combinar de manera territorializada la relación entre la intención de los actores y la contingencia de los procesos que impulsan la organización económico-social de los territorios.

La confluencia entre ambas líneas de investigación es en gran parte la confirmación de la necesidad de analizar la acción económica en el conjunto de las acciones sociales. Por lo tanto, el enfoque socioeconómico que hoy en día se construye en la geografía económica, se aproxima al paradigma de la ciencia tipo II (Hollingsworth y Müller, 2008), en vinculación con los estudios de complejidad.

Ante las crecientes vinculaciones entre el evolucionismo que alimenta los estudios de complejidad y las discusiones que propone la sociología en el regreso a la discusión de las instituciones como procesos de interacción entre agencia y estructuras sociales, el análisis geográfico está desarrollando una propuesta claramente transdisciplinaria que tiene nuevas implicaciones en la instrumentación de las políticas de desarrollo en su conjunto. Las implicaciones prácticas de estas reflexiones teóricas se observan en las investigaciones del desarrollo económico local, en donde la diversidad de estrategias económicas e intereses de los actores expresan procesos socioterritoriales que se articulan —de muy variadas formas— en la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

- Aldrich, H.E., G.M. Hodgson, D.L. Hull, T. Knudsen, J. Mokyr y V.J. Vanberg (2008), "In defense of generalized darwinism", *Journal of Evolutionary Economics*, 18: 577-596.
- Amin, A. (1999), "An institutionalist perspective on regional economic development", *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2): 365-378.
- (2001), "Moving on: 'institutionalism in economic geography'", *Environment and Planning A*, 33: 1237-1241.
- Amin, A. y N. Thrift (1993), "Globalization, institutional thickness and local prospects", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3: 405-427.
- Barnes, T.J. (1997), "Theories of accumulation and regulation: bringing life back into economic geography", en L. Roger y J. Wills (eds.), *Geographies of Economies*, pp. 231-247.
- Becattini, G. (1994), "El distrito Marshalliano: una noción socioeconómica", en G. Benko y A. Lipietz (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ediciones Alfons El magnanim, Generalitat Valenciana, Diputació Provincial de Valencia, pp. 39-57.
- Bogenrieder, I. y B. Nooteboom (2004), "Learning groups: what types are there? A theoretical analysis and a empirical study in a consultancy firm", en *Organization Studies*, 25(2): pp. 287-313.
- Bonini, N. (2008), "La intuición en las decisiones económicas", en R. Viale (comp.), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, México, FLACSO, pp. 237-248.
- Boschma, R.A. (2005), "Proximity and innovation: a critical assessment", *Regional Studies*, 39(1): 61-74.
- Boschma, R.A. y F. Koen (2005), "Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography", *Papers in Evolutionary Economic Geography*, núm. 05.01, Utrecht University, Urban and Regional Research Centre, tomado de <<http://econ.geo.uu.nl/peeg.html>>, 14 de mayo de 2010.
- Boschma, R.A. y J.G. Lambooy (1999), "Evolutionary economics and economic geography", *Journal of Evolutionary Economics*, 9: 411-429.
- Boschma, R. y R. Martin (2010), "The aims and scope of evolutionary economic geography", *Papers, Evolutionary Economic Geography*, núm. 10.01, Utrecht University, Urban and Regional Research Centre, tomado de <<http://econ.geo.uu.nl/peeg.html>>, 23 de febrero de 2010.
- Caballero, G. y C. Kingston (2005), "Cambio cultural, dinámica institucional y ciencia cognitiva: hacia una comprensión multidisciplinaria del desarrollo económico", *Revista de Economía Institucional*, 7(13): 327-335.
- Conte, R. (2008), "El valor agregado de la complejidad", en Ricardo Viale (comp.), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, México, FLACSO, pp. 293-311.
- Coq Huelva, D. (2003), "Epistemología, economía y espacio/territorio: del individualismo al holismo", *Revista de Estudios Regionales*, 69: 115-136.
- Cumbers, A., D. MacKinnon y R. MacMaster (2003), "Institutions, power and space: assessing the limits to institutionalism. Economic geography", *European Urban and Regional Studies*, 10(4): 325-342.
- Egidi, M. (2008), "De la racionalidad limitada a la economía comportamental", en Ricardo Viale (comp.), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, México, FLACSO, pp. 189-218.
- García, R. (1997), "Introducción", en Rolando García (coord.), *La epistemología genética y la ciencia contemporánea*, Barcelona, Gedisa.

- Gertler, M. (2001), *Tacit knowledge and the economic geography of context or the undefinable tacitness of being (there)*, ponencia presentada en el Nelson and Winter druid Summer Conference, Aalborg, Dinamarca.
- (2010), "Rules of the game: the place of institutions in regional economic change", *Regional Studies*, 44 (1): 1-15.
- Giddens, A. (1994), *Consecuencias de la modernidad*, Madrid, Alianza.
- Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 3 (91): 481-510.
- Helmsing, A.H.J (Bert) (1999), "Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación", *Revista Eure*, XXV, 75(3): 1-13.
- Hodgson, G.M. (2006), "What are institutions?", *Journal of Economic Issues*, XL(1): 1-25.
- (2007a), *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, México, Universidad Autónoma Metropolitana Cuajimalpa y Xochimilco, p. 249.
- (2007b), "Institutions and individual: interaction and evolution", *Organization studies*, 28(1): 95-116.
- Hollingsworth, R. y K.H. Müller (2008), "Transforming socio-economics with a new epistemology", *Socio-Economic Review*, 6: 395-426.
- Jessop, B. (2001), "Institutional re(turns) and the strategic-relational approach", *Environment and Planning A*, 33(7): 1213-1235.
- Johnston, R.J. (1991), *Geography and geographers. Anglo-American human geography since 1945*, Londres, Edward Arnold, p. 353.
- Johnston, R.J., D. Gregory y D.M. Smith (eds.) (2000), *Diccionario de Geografía Humana*, Madrid, Akal.
- Lipietz, A. y D. Leborgne (1990), "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales", en F. Alburquerque Llorens, C.A. de Mattos y R. Jordán Fuchs (eds.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva. Impactos y desafíos territoriales*, ILPES/ONU, Buenos Aires, Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica, Grupo Editor Latinoamericano, pp. 103-135.
- Mackinnon, D., A. Cumbers y K. Chapman (2002), "Learning, innovation and regional development: a critical appraisal of recent debates", *Progress in human geography*, 26(3): 293-311.
- Martin, R. (2000), "Institutional approaches in economic geography", en Eric Sheppard y Trevor J. Barnes (eds.), *A companion to economic geography*, Oxford, Blackwell, pp. 75-94.
- Martin, R. y P. Sunley (2006), "Path dependence and regional economic evolution", *Journal of Economic Geography*, 6: 395-437.
- (2007), "Complexity thinking and evolutionary economic geography", *Papers in evolutionary economic geography*, 07(03), Utrecht University, Urban and Regional Research Centre, tomado de <<http://econ.geo.uu.nl/peeg.html>>, 20 de abril de 2010.
- Mato, D. (2003), "Para des-fetichizar la globalización: una aproximación político-cultural a las prácticas de los actores sociales en los procesos de globalización contemporáneos", en Gustavo Adolfo Puyo Tamayo (ed.), *Mitos y realidades de la globalización*, Bogotá, Universidad Nacional.
- Maturana, H. (2009) [1995], *La realidad: ¿objetiva o construida? Fundamentos biológicos de la realidad*, Barcelona, Anthropos/Universidad Iberoamericana/ITESO.
- Maturana, H. y F. Varela (1996), *El árbol del conocimiento. Las bases biológicas del conocimiento humano*, Madrid, Debate.
- Méndez, R. (1997), *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, España, Ariel, 382 pp.
- Nooteboom, B. (2000), "Institutions and forms of co-ordination in innovation systems", *Organization Studies*, 21(5): 915-939.

- Nooteboom, B. (2004), "Governance and competence: how can they be combined?", *Cambridge Journal of Economics*, 28(4): 505-525.
- North, D. (2006) [1990], *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ostrom, E., T.K. Ahn y C. Olivares (2003), "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva" (A social science perspective on social capital: social capital and collective action), *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1): 155-233.
- Pagano, U. (2000), "Bounded rationality, institutionalism and the diversity of economic institutions", en F. Louça y M. Perlman (eds.), *Is economics an evolutionary science? The legacy of Thorstein Veblen, Edward Elgar, Cheltenham, UK/Northampton*, pp. 95-113.
- Peña, J. (2003), "La innovación como un fenómeno evolutivo: implicaciones para la economía y las políticas asociadas", *Interciencia*, 28(006): 355-361.
- Portes, A. (2009), "Instituciones y desarrollo: una revisión conceptual", en A. Portes (coord.), *Las instituciones en el desarrollo latinoamericano. Un estudio comparado*, México, Siglo XXI, pp. 18-56.
- Pracedo Ledo, A. y M. Villarino Pérez (1992), *La localización industrial*, España, Síntesis, pp. 17-59.
- Rosales Ortega, R. (2006), "Geografía económica", en D. Hiernaux y A. Lindón (dirs.), *Tratado de geografía humana*, México/Barcelona, UAM-I/Anthropos, pp. 129-146.
- Simon, H.A. (2000), "Bounded rationality in social sciences: today and tomorrow", *Mind and Society*, 1(1): 25-29.
- Steyaert, C. y J. Katz (2004), "Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions", *Entrepreneurship & Regional Development*, 26: 179-196.
- Stöhr, W. (1975), *Regional development experiences and prospects in Latin America*, Mouton, La Haya.
- Tena, P. (2008), "Economía y sistemas complejos", en R. Viale (comp.), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, México, FLACSO, pp. 273-292.
- Thrift, N. y K. Olds (1996), "Refiguring the economic in economic geography", *Progress in Human Geography*, 20(3): 311-337.
- Viale, R. (2008), "¿Cuál mente para la economía cognitiva?", en R. Viale (comp.), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, México, FLACSO, pp. 249-269.
- Viego, V. (2004), "Empresarialidad e instituciones: dos nuevas perspectivas del análisis regional contemporáneo", *Revista Eure*, xxx(90): 41-63.