

A propósito del debate sobre el factor distribución

René Mendoza Vidaurre*

Resumen.- ¿Qué determina el factor distribución? Es una pregunta que ponderamos desde varias teorías: la neoclásica, la estructuralista, el posfordismo, el encadenamiento de productos y la teoría institucional. Una sola teoría difícilmente puede responder a la pregunta estudiando las empresas, los actores en torno a un rubro o la competitividad de un grupo de empresas. Es cada vez mas urgente el conocer diferentes teorías y entrar a debatir con ellas para ofrecer propuestas de políticas o métodos de fomento del desarrollo. Es el intento de este artículo.

Introducción

Hacer uso de las teorías no es una práctica común en Nicaragua. En todo caso no es frecuente análisis. Sí es común encontrarse trabajos de investigación con bastante riqueza empírica poco explotada, con una teoría implícita, generalmente la neoclásica. Para justificar el no uso de las teorías se suele afirmar que la realidad es la mejor maestra, o que nuestra realidad es tan particular que ninguna teoría ayuda a entenderla. La primera afirmación puede ser cierta pero no antes de confrontar la realidad con las teorías existentes. La segunda, *a priori*, es definitivamente falsa.

¿Cómo entender la realidad que implica una distribución desigual? Hay varias formas de acercarse a la respuesta. Discutiremos teorías que implican diversas formas de ver, de cotejar y de construir la realidad. Cada teoría es un instrumento, y su utilidad depende de identificar qué es lo que se quiere investigar. Es como un machete: sirve para chapear pero no para tumbiar un árbol de metro y medio de grueso. Para ese árbol existe una motosierra o un hacha, dependiendo de para qué se quiera el árbol. Detrás de cada concepto y método de investigación hay implícito un modelo de desarrollo. Cada teoría es como un

anteojos *fotogray*: dependiendo de qué color sea, así se ve la realidad y así se pinta la propuesta.

La pregunta para esta discusión teórica es: ¿cómo entender el factor distribución a partir de lo que pasa en la economía de una empresa, o de una cadena de empresas dentro del contexto de la realidad de un país? Con la premisa de que una sola teoría es insuficiente para explicar el objeto de la investigación y de que cada teoría tiene su utilidad y sus limitaciones, ubicamos la teoría neoclásica y estructuralista en la esfera de la circulación, el paradigma posfordista en la esfera de la producción, para luego ver la teoría de las cadenas de productos aglutinando las dos esferas y la teoría institucional.

La esfera de la circulación

La teoría neoclásica concibe al mercado como el impulsor de la economía, y al desarrollo como el resultado de la competitividad siguiendo la noción de las ventajas comparativas. En contraste, los estructuralistas argumentan sobre el carácter imperfecto del mercado, y sobre el rol del Estado y la redistribución. A pesar de sus diferencias, ambos tienen en la esfera de la circulación (mercado, precios, distribución) el punto de partida para su análisis económico.

* Instituto Nitlapán - UCA.

Contrastaremos ambas teorías en términos de competitividad, interés propio e intervención del Estado, y en la lógica de la producción en serie (*mass production*) y el consumo masivo (*mass consumption*).

Eficiencia y competitividad

La competitividad se entiende en relación a precios y a costos. Una empresa o un país que produce barato es eficiente y por esto, competitivo en el mercado. Se asume que la información y las instituciones del mercado funcionan correctamente, y que los recursos son colocados eficientemente. En este sentido, y por ejemplo, si un productor de ajonjolí no tiene márgenes de ganancia, entonces debe reducir sus costos de producción o colocar sus recursos en otros productos con claras ventajas comparativas. Por otra parte, si la demanda no es muy flexible, un aumento en la oferta reducirá los precios y, en consecuencia los ingresos de los productores. En este caso, las políticas recomendadas suelen ser la diversificación de los productos de exportación, la reducción de la oferta y de los costos de producción. Sin embargo, hay en esto algo contradictorio: cuando los pequeños productores reducen su producción, algunos capitalistas eficientes aumentarán la suya en otras áreas y con resultados similares. La realidad muestra que es muy difícil manejar las relaciones sociales en el lado de la oferta.

A diferencia de los economistas neoclásicos, los estructuralistas (Prebisch, 1950) predijeron un resultado negativo para los países menos desarrollados como efecto del énfasis en la exportación de productos primarios. Argumentaron que, debido a los términos de intercambio negativos, los países pobres -aun aumentando sus exportaciones- recibirían al final menos ganancia.

Aunque este argumento no ha resultado ser generalizado, ejemplos como el del café revelan su validez. También la respalda en los años 80-90 el análisis "*small country assumption*" (Evans, 1993; Panagariya y Schieff, 1990). El problema está en que el sistema de aranceles, las barreras no arancelarias (*non tariff barriers*) y los impuestos internos de un país desarrollado -especialmente los aranceles escalonados- hacen que, más procesado el producto que esos países importan del Tercer Mundo, más altos sean los impuestos (ver Yeats, 1981). Se argumenta también que el problema de distribución está determinado por factores estructurales: mercado imperfecto, concentración de la riqueza, división internacional del trabajo. Por lo tanto, se concluye, que es necesario enfrentar problemas estructurales en los niveles nacionales y particularmente en el ámbito internacional, y que se trata de fomentar la sustitución de importaciones (Prebisch, 1950).

Los economistas neoclásicos argumentan que las distorsiones del mercado o del Estado son generadas por la intervención estatal. Por esto, si un productor con un margen negativo no cambia sus métodos de producción o coloca sus recursos en otros productos, es porque el Estado presenta mercados que funcionan con eficiencia pero no por sí mismos, sino debido a la sobrevaloración de la moneda, a políticas proteccionistas y a la información incorrecta que el Estado brinda. Si, por ejemplo, los productores consiguen precios incorrectos es porque hay una incorrecta colocación de recursos a través, por ejemplo, del crédito. Contra esto, los estructuralistas enfatizan el rol del Estado en el desarrollo y protección de las industrias y en la promoción de la producción agropecuaria. Se argumenta también a favor de la intervención del Estado en el control de

los precios, subsidios de exportación, y mercados financieros (Stiglitz, 1993), y en la intervención sobre políticas comerciales en base a una competencia que es imperfecta (Helpman y Krugman, 1992).

Existe una cercana identificación entre ambas teorías en su planteamiento acerca de los métodos de producción. Ambas argumentan a favor de las economías de escala como una manera de reducir los costos para ser competitivos. Por ejemplo, concuerdan en la necesidad de plantaciones con tecnologías mecanizadas y modernas. Pero difieren en la administración: los estructuralistas favorecen que el Estado o las cooperativas sean las administradoras y apuestan a la diversificación vertical, mientras los neoclásicos proponen que se deje trabajar al mercado.

Interés propio y administración de la cooperación

Según los economistas neoclásicos las empresas son importantes en tanto que expresan un interés propio. Conciben la cooperación como opuesta a la competencia. Así, lo que importa es el interés propio sin vínculo con la cooperación, sólo guiados por el mercado. Dentro de esta teoría los monopolios y los oligopolios son tratados como factores excepcionales, porque "limitan los resultados, aumentan los precios y tienen una baja innovación" (Best, 1990:17). De manera diferente, los estructuralistas conciben la cooperación como una tendencia administrada por el Estado y/o manejada por las organizaciones cooperativas con planes centralizados.

Para los economistas neoclásicos, en las instituciones están dadas, el conocimiento, la organización y la tecnología de forma constante. Así,

generar ganancias con cualquier producto es un asunto de colocar eficientemente los recursos. Los estructuralistas conciben las instituciones como una expresión de la lucha de clases, donde diferentes grupos luchan por apropiarse de los recursos a través del control del Estado. En el nivel internacional, las corporaciones transnacionales son identificadas como instituciones que no apoyan a los países menos desarrollados. En este sentido, una política debe ser, por ejemplo, que el Estado promueva plantaciones modernas con tecnología avanzada, lo que mejoraría la redistribución.

Producción y consumo en masa

Si la competitividad se centra en precios y en costos, una vía para reducir costos ha sido la de las economías de escala, los productos estandarizados y la producción masiva para el consumo masivo. Como resultado, los consumidores parecen preocuparse más por la presentación del producto y por su marca (*brand name*) que por su contenido. Un ejemplo extremo lo encontramos en los consumidores de los países pobres (Kaplinsky, 1990; De Herdt, 1994), donde se da una situación conocida como "fordismo periférico" y donde la producción masiva de productos nacionales no responde al consumo masivo (Lipietz, 1987). Una perspectiva diferente, todavía dentro de la teoría neoclásica, puede hallarse en el llamado "individualismo metodológico", en el que los individuos eligen y deciden. Junto con la teoría de la "escogencia racional" (*rational choice*) (Coleman, 1990) puede ayudar a explicar por qué las personas siguen el interés de otros en lugar de su propio interés.

Una crítica de la teoría neoclásica desde adentro

La propuesta de los costos de tran-

sacción es diferente. Coase (1937) fue el primero en argumentar la necesidad de medir los costos administrativos (*social costs*) y la necesidad de entender a la empresa como instancia de coordinación: negociando, ejecutando (*enforcing*) y organizando la economía. Recientemente, Williamson (1993) critica la concepción neoclásica de ver las empresas como una función de producción, como algo unitario con una organización inflexible. Para él, la empresa es una coalición de varias partes y una organización flexible (*organizational slack*), una estructura de gobernación, a tal punto que en el marco de un mercado imperfecto y con escasa información la empresa tiene como estrategia la reducción de los costos de transacción más que la de maximizar sus ganancias.

Estudios en esta línea (Putterman, 1989) argumentan que los pequeños productores son más eficientes que los grandes empresarios debido a sus bajos costos de transacción -porque usan mano de obra familiar, porque cumplen con el trabajo en base a acuerdos informales, etc.- Esta corriente teórica se queda aún dentro de la teoría neoclásica: las empresas con menos costos de producción -y de transacción- serán más capaces de competir en el mercado.

Hasta aquí, ambas teorías están centradas en la esfera de la circulación, tienen en los precios internacionales su punto de partida para el análisis económico, aunque los estructuralistas incluyen estudios sobre las transnacionales como instituciones y sobre los términos de intercambio comercial como obstáculos. Ambas teorías enfatizan una visión estática: los neoclásicos asumen las instituciones como dadas, el interés propio y la producción en masa. Los estructuralistas asumen el rol del Estado como "dado" y como efectivo, y centran su atención en las limitantes que existen en el ámbito internacional.

La esfera de la producción

Estas teorías vienen de Smith y de Ricardo. Smith teorizó con el intercambio y Ricardo con la distribución. Marx concuerda con Ricardo: la distribución es la llave, ¿pero qué determina que esto sea así? Es el sistema de producción el que determina la división del trabajo y la desigualdad. En este marco, y contrario a los puntos previos, se concibe a la empresa como "la fuerza motor" (*driving force*) de la economía, y a Schumpeter como el teórico de la empresa (Best, 1990). Se da aquí otra comprensión de la competitividad.

La competencia real

Una interpretación del declive de la economía global desde los años 70 puede hallarse no en la esfera de la circulación, sino en un cambio en el sistema de producción (Freeman y Soete, 1982). Esto tiene implicaciones para la producción y para el consumo, porque el mercado demanda calidad, productos no estandarizados y precios. Como resultado, hay una re-estructuración del sistema de producción (Kaplinsky, 1994). La base, en términos de teoría llega a Schumpeter e incluso a Marx, en el siglo pasado.

En la realidad capitalista, no es la competencia por el precio lo que cuenta sino la competencia del nuevo producto, de la nueva tecnología, de las nuevas maneras de ofertar, del nuevo tipo de organización. Se trata de una competencia que dirige un costo clave o calidad (*advantage*) y que golpea no al margen de las ganancias y a la producción de la empresa sino a sus mismos fundamentos y a sus mismas vidas (Schumpeter, 1942:84).

Estos aspectos claves de competencia son cambiados constantemente porque un "proceso de mutación industrial" revoluciona incesantemente las estructuras económicas desde adentro, destruye lo viejo, e incesantemente crea algo nuevo (Schumpeter, 1942:83). La competencia, entonces, se entiende de otro modo: una empresa es competitiva no por reducir sus costos o por colocar eficientemente sus recursos, sino por adquirir un nicho en el mercado y por tener productos no estandarizados.

Una empresa dinámica y la organización de la producción

La empresa es el punto de partida del análisis económico (Schumpeter, 1942). La empresa dinámica es la que "está organizada de arriba para abajo buscando mejorar continuamente en sus métodos, productos y procesos" (Best, 1990:2). Una empresa es un equipo (grupo de personas), con varias especializaciones en términos de productos, actividades económicas y externalidades. Es "una coalición" según Williamson (1993). Las empresas, no son idénticas no hay una colección de empresas, como asumen los economistas neoclásicos, ni tampoco un "saco de papas" como escribió Marx. El empresario es un coordinador, un agente de cambio económico, un generador, un catalizador y un implementador de nuevas ideas (Kaplinsky, 1994; Best,

1990).

La empresa no asume las organizaciones existentes, pero las cambia. Se trata de un asunto de organización de la producción -sistema fordista *vrs.* posfordista (ver cuadro 1). Para Schumpeter, el éxito viene con una flexibilidad organizativa para ajustarse a la estrategia competitiva de una empresa en relación a la de otras competidoras. La lógica del sistema fordista, de reducir costos, es superada por la del posfordismo, que busca un mejoramiento permanente, cooperación, innovación, integración entre el hacer y el pensar y una "cultura organizacional" opuesta a Taylor. Todo esto responde a lo que los consumidores están demandando, con nuevos diseños de productos (Best, 1990; Kaplinsky, 1994). Los mercados se van segmentando crecientemente y haciéndose volátiles, en parte porque los ingresos de la población del Norte han estado aumentando y sus gustos diferenciándose de manera creciente. Por esto, los productos estandarizados y la competencia por la vía de los precios "no llenará ya las demandas del mercado" (Kaplinsky, 1994). Entonces, lo requerido no es la estrategia para minimizar costos sino el desarrollo y el cambio de producto de manera constante (Best, 1990).

Este marco teórico brinda nuevas percepciones sobre los determinantes del factor distribución. La organización del producto, su lógica y su carácter influen-

Cuadro 1
PRINCIPIOS DEL FORDISMO Y EL POSFORDISMO

Items	Fordismo	Posfordismo
Organización trabajo	Jerarquía: procedimientos (de producción) incambiables.	Trabajo en equipos: integración del pensar y del hacer; flexibilidad
Estrategia producto	Estandarización de productos finales, bajos costos de producción a través de economías de escala, "just in case".	Productos diversos, nichos de mercado, "just in time", pegados al mercado.
Trabajadores entre empresas	Costos de producción, protestas y relaciones conflictivas.	Recursos humanos, cooperación de largo plazo.
Espacio económico	Pegado al trabajo barato, lógica de "just in case"	"Just in time", pegado a los consumidores y destrezas.
Tecnología	Cabeza y mano, investigación y control de calidad llevado a cabo por expertos.	Innovación, mejoramiento continuo control total de calidad.

cian los niveles de competitividad de las empresas y por lo tanto, su distribución. El sistema fordista/posfordista puede encontrarse no sólo en la fase industrial sino también en la agricultura —por ejemplo, grandes plantaciones de café vs. pequeños productores de café—, y en las políticas gubernamentales —por ejemplo, crédito y asistencia técnica dirigidos hacia modernas y mecanizadas plantaciones. Este marco permite estudiar las empresas como organizaciones.

Limitantes del paradigma posfordista

La nueva competencia se basa en la organización, el producto, el proceso y los precios. Esto ofrece una comprensión distinta del factor distribución: no se trata de reducir costos y de maximizar ganancias, sino de entrar en nuevos mercados con nuevos productos en un proceso de mejoramiento continuo y con una organización flexible, caracterizada por relaciones sociales diferentes, superando la división del trabajo de Smith y de Taylor. También esta vía tiene limitantes. La primera, se centra más en la industria manufacturera, habiendo pocos estudios que aplican esta teoría a temas agrícolas (Raynolds, 1994). Existen algunos sobre el caso de California-USA, y algunos muy generales sobre los países menos desarrollados (Lipietz, 1987). Esto no niega que la práctica agrícola expresa un modo de organización fordista —por ejemplo grandes corporaciones con extensas áreas de tierra, sofisticada tecnología y preferencia por trabajadores analfabetos.

Segunda limitante, hay un énfasis excesivo en el paradigma posfordista como llave para el éxito económico. Puede serlo en muchos productos, como lo demuestran Kaplinsky (1994) y Best (1990). Pero, en la competencia actual con mercados segmentados, pareciera

ser aún muy insuficiente la propuesta posfordista. Por ejemplo, hay restricciones internacionales sobre las iniciativas de los productores, y estas restricciones tienen que ver con las leyes comerciales no arancelarias, los costos de embarque, y los mercados controlados por determinadas marcas mundiales. En consecuencia, flexibilizar la fase de procesamiento industrial en Nicaragua no llevará, obviamente, a cambiar las normas impuestas por las corporaciones transnacionales.

El paradigma posfordista es muy optimista, obviando que el mismo sistema fordista constituye una institución y que el cambio no sólo depende de las empresas sino del ambiente en el que éstas se encuentran.

Cadena de productos y factor institucional

La cadena de productos

A diferencia del posfordismo, la noción del “productor como motor” (*producer driven*) y la del “comprador como motor” (*buyer driven*) de la teoría del encadenamiento de productos estudia la organización del conjunto de la cadena. Esto, según Gereffi (1994:99), puede explicar la emergencia de la “organización flexible” en el proceso de la producción y en la comercialización. Realmente, el mayor determinante de “dónde y cómo toda la manufactura industrial tiene lugar” es la organización del consumo. En primer lugar el rol del capital comercial (grandes distribuidoras y organizaciones con marcas mundiales). Este capital ha aumentado en las últimas décadas con la exportación de productos (Gereffi, 1994). También ha tenido poder financiero y control del mercado y del sector industrial y es por esto que termina controlando la fase de producción y a los productores.

En segundo lugar, se observa un cambio en el patrón de consumo de la población del Primer Mundo. En Estados Unidos, Bluestone *et al.* (1981) notaron que la noción de consumo masivo (*mass consumption*), dominante en los años 60-70 por las economías de escala, el avance tecnológico, la publicidad comercial masiva, y el apoyo financiero, comenzó a ser desafiado en los años 80: los vendedores ofrecieron compra a las familias (*family shopping*); mientras que en los años 90 las ventas (pulperías, supermercados) ofrecieron diferentes productos adaptados a cada miembro de la familia (Gereffi, 1994). Por esto, hay un pequeño viraje del mercado masivo hacia los distintos compradores. “La fragmentación del lugar del mercado americano refleja la expansión de rangos de una persona individual, la mayor proporción de los ingresos familiares, y el aumento en precios en el número de mujeres trabajadoras” (Legomsky, 1986:62, citado por Gereffi, 1994:106). Además, Gereffi (1994) argumenta que en un contexto de ampliación de la brecha entre ricos y pobres en los Estados Unidos, la venta responde aumentando o bajando los precios. Como un traje a la medida.

En tercer lugar, dentro de la “cultura de cambio” en los patrones de consumo, hay también un aumento de “productos éticos” relacionados con la salud, el medio ambiente y con lo “humanamente amistoso”. Goldfrank (1994), estudiando estos aspectos en la entrada de productos chilenos en el mercado estadounidense, concluye que influyeron en la distribución, la promoción y el consumo. Discute cómo las distribuidoras y las multinacionales están respondiendo a esta demanda. De alguna manera, el hábito tradicional por la “carne y papas” de la dieta de los euro-americanos está cambiando en la era moderna (Goldfrank, 1994). Los consumidores

demandan más y más nuevos productos y/o nuevos diseños de productos. Esto expresa un cambio en el sistema global, que puede ser comprendido en el conjunto de la cadena -aunque los cambios están mayormente en la fase de la comercialización (Reynolds, 1994).

Finalmente, las economías dirigidas por el mercado se caracterizan por la importancia de la fase de la comercialización, donde las marcas de las compañías y las distribuidoras juegan un rol clave en el conjunto de la cadena. Gereffi (1992) apunta que los productos con un bajo contenido tecnológico son dirigidos por el mercado. En este sentido, las diferentes fases de una cadena, su ubicación y escalonamiento deben ser enfocadas desde la fase de la comercialización. Además, esta teoría de encadenamiento (*commodity chain*) permite analizar el conjunto de la organización: relaciones entre agentes de los proveedores de materia prima, industrias, comercializadoras (exportadores/importadores/distribuidoras) y vendedores (Gereffi, 1992, 1994).

Instituciones y cambio institucional

Desde Smith, los economistas neoclásicos asumen que el desarrollo viene “naturalmente.” Pero los programas de estabilización y ajuste estructural, a pesar de reducir los niveles de inflación, aún no han producido crecimiento económico ni desarrollo. Hay instituciones que no pueden ser cambiadas en años y no se trata de dejar trabajar únicamente al mercado. Tampoco el paradigma posfordista -“organización flexible”, “trabajo en equipo”, “mejoramiento continuo”, “pegados a los consumidores”- puede lograr éxitos sostenibles en el corto plazo. Los llamados distritos industriales en Italia no se inventaron en

cinco años. El dilema de la cooperación no se resuelve fácilmente. Aun cuando se logra eficiencia y efectividad en una empresa o en una cadena de empresas, las compañías transnacionales resistirán cualquier cambio y, las organizaciones verticales se apegarán a su estructura jerárquica y despótica.

Para entender esto, tres nociones son fundamentales: las instituciones, el cambio institucional y las organizaciones. Según North (1990), las instituciones son las “reglas del juego” en una sociedad, un conjunto de roles formales e informales administrados por organizaciones. Ellos son los “limitantes humanamente visibles que delinear la interacción humana.” Esta noción puede ser complementada por Putnam (1993) y Porter (1990) en términos de qué es necesario para generar desarrollo. Putnam argumenta la importancia de las tradiciones cívicas, que descansan en redes de mutualidad y reciprocidad, y en una sociedad basada en la colaboración, la cooperación y la confianza (Coleman, 1990). A esto se le llama “capital social”. Porter enfatiza el significado de las agrupaciones sociales (*social clusters*) y de las redes de empresas como creadores de “auto-generación de círculos de crecimiento”.

Por otro lado, las organizaciones son estructuras visibles - el Estado, las ONGs, la organización campesina- que actúan dentro del ámbito de las instituciones. Pueden usar las instituciones y sus roles para su ventaja o pueden cambiarlas en el tiempo. En el último caso, un concepto crucial es el de cambio institucional. Según North (1990), es un proceso incremental, que viene como resultado de la compenetración (*embeddednes*) de las obligaciones informales de la sociedad, es un proceso de institucionalización de las nuevas “reglas del juego” (Uphoff, 1993). Esa institu-

cionalización dependerá de la legitimidad de las nuevas “reglas”, de sus acciones repetidas y del rol efectivo de la organización que busca influenciar las instituciones para generar desarrollo. El cambio institucional “moldea la manera cómo las sociedades evolucionan a través del tiempo y por ende, es la llave para entender los cambios históricos” (North, 1990:1).

En un país como Nicaragua, las actuales “reglas del juego” son sostenidas por las compañías transnacionales, y por estructuras clientelistas en el gobierno. En este contexto, las organizaciones sólo administran esas “reglas”, que gobiernan el conjunto de la actividad económica y el conjunto de las relaciones sociales. En esta realidad encontramos los fundamentos de la exclusión de tantos productores nicaragüenses. Por eso, discutir aspectos de cambio organizativo y de cooperación supone en lo fundamental un cambio institucional que puede ser fomentado por organizaciones flexibles y en un proceso de internalización de nuevas reglas del juego apropiadas al fomento del desarrollo.

Conclusiones

Cada teoría es un instrumento de análisis y aunque antagoniza con otras teorías, en el fondo todas se complementan. Del choque de las ideas puede construirse una mejor realidad. Por lo tanto, hay que utilizar las teorías, aunque no corriendo el riesgo de querer cortar un árbol con un machete, cuando ya existe la motosierra. La distribución no es sólo repartir ingresos, sino competir. Competir a la defensiva (reduciendo costos) y a la ofensiva (nuevos productos para nuevos mercados). Pero para competir se necesita cooperación y esto no es un asunto demasiado fácil: los obstáculos y las potencialidades para cooperar están en el ambiente donde vivimos, en el modo

como nuestras actividades están organizadas y en nosotros mismos.

Por esto es tan importante reflexionar teóricamente.

Bibliografía

- BEST, M. (1990). *The New Competition*. Cambridge, Polity Press & Basil Blackwell.
- BLUESTONE, et al. (1981). *The Retail Revolution: Market Transformation, Investment, and Labor in the Modern Department Store*. Boston, Auburn House Publishing Company.
- BOOMGARD, J. et al. (1986). *Subsector Analysis: Its Nature, Conduct and Potential Contribution to Small Enterprise Development*. Michigan School University, Working Paper No. 26.
- COASE, R. (1937) "The Nature of the Firm", en *Economica N.S.*, Vol. 4, no. 4.
- COLEMAN, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- DE HERDT, T. (1994). *Analisis Subsectorial: la escuela de Michigan*. Ambares Belgium, UFSIA.
- EVANS, D. (1993). *Trade Policy Reforms and Tropical Beverages: The Fallacy of Composition in Policy Advice*. Brighton: IDS, Discussion Papers No. 326.
- FORD, H. (1926) "Mass Production", en *Encyclopedia Britannica*. Vol. 2.
- FREEMAN y SOETE (1982). *Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development*. London, Frances Pinter.
- GEREFFI, G. (1992). "New Realities of Industrial Development in East Asia and Latin America", en Appelbaum y Henderson (eds). London. *States and Development in the Asian Pacific Rim*. Sage Publications.
- GEREFFI, G. (1994). "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger Publishers.
- GOLDFRANK, W. (1994). "Fresh Demand: The Consumption of Chilean Produce in the United States", en Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (eds). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger Publishers.
- HELPMAN y KRUGMAN (1992). *Trade Policy and Market Structure*. England. The MIT Press.
- KAPLINSKY, R. (1990). *The Economies of Small: Appropriate Technology in a Changing World*. London: IT Publications.
- KAPLINSKY, R. (1994). *Easternisation. The Spread of Japanese Management Techniques to Developing countries*. England. Frank Cass and the United Nation University.
- LIPIETZ, A. (1987). *Miracles and Mirages: The Crisis of Global Fordism*. London, Verso Books.
- NORTH, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University.
- PANAGARIYA, A. y SCHIEFF, M. (1990). *Commodity Exports and Real Income in Africa*. Washington, IBRD, Working Papers.
- PORTER, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan.
- PREBISH, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. New York, United Nations.
- PUTNAM, R. (1993). *Making Democracy Work*. USA. Princeton University Press.
- PUTTERMAN, L. (1989). "Agricultural Producer Co-operatives", en Bardhan, P. (ed), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford, Clarendon.
- RAYNOLDS, L. (1994). "Institutionalizing Flexibility: A Comparative Analysis of Fordist and Post-Fordist Models of Third World Agro-Export Production", en Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger Publishers.
- SCHUMPETER, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, Harper and Brothers.

- STIGLITZ, J. (1993). "The Role of the State in Financial Markets", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*.
- UPHOFF, N. (1993). "Grassroots Organizations and NGOs in Rural Development: Opportunities with Diminishing States and Expanding Markets", en *World Development*. Vol. 21, no. 4.
- WILLIAMSON, O. (1993). *The Economic Analysis of Institutions and Organizations, en general and with respect to country studies*. Paris: OECD, Working paper no. 133.
- YEATS, A.J. (1981). "The Influence of Trade and Commercial Barriers on the Industrial Processing of Natural Resources", en *World Development*. Vol. 9.