



COMPETITIVIDAD REGIONAL Y DESARROLLO ECONÓMICO: UNA BREVE REVISIÓN DE LA LITERATURA ECONOMICA MODERNA

Autores: Darío Ezequiel Díaz, Betina Mabel Alvarez y Mirta Natalia Ojeda

Fuente: Revista de Economía Política de Buenos Aires, Año 14 Vol 20 (abril 2020), pp 109-153

Publicado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

RESUMEN

En este artículo se presentan las teorías modernas que profundizan sobre las fuentes y los determinantes de la desigualdad a lo largo de las regiones, introduciendo el concepto de competitividad regional y su medición.

La investigación emergente en esta temática señala que niveles más altos de competitividad regional están asociados con niveles más altos de bienestar. Por lo que, para una determinada región es importante que la competitividad no sólo conduzca a incrementar la participación en el mercado de una industria en particular, sino también a aumentar el estándar de vida de la población. Esto debería constituir el objetivo final de las acciones de política económica.

Palabras clave: competitividad regional, desarrollo económico, crecimiento económico.

Darío Ezequiel Díaz, Betina Mabel Alvarez y Mirta Natalia Ojeda (2020) COMPETITIVIDAD REGIONAL Y DESARROLLO ECONÓMICO: UNA BREVE REVISIÓN DE LA LITERATURA ECONOMICA MODERNA, Revista de Economía Política de Buenos Aires, (20), 109-153. Recuperado a partir de <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/REPBA/article/view/1720>



Esta revista está protegida bajo una licencia Creative Commons Attribution-NonCommercialNoDerivatives 4.0 International. Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

COMPETITIVIDAD REGIONAL Y DESARROLLO ECONÓMICO: UNA BREVE REVISION DE LA LITERATURA ECONOMICA MODERNA

REGIONAL COMPETITIVENESS AND ECONOMIC DEVELOPMENT: A BRIEF REVIEW OF MODERN ECONOMIC LITERATURE

Recibido: 30/9/2018. Aceptado 28/04/19

Darío Ezequiel Díaz*
Betina Mabel Alvarez**
Mirta Natalia Ojeda***

RESUMEN

En este artículo se presentan las teorías modernas que profundizan sobre las fuentes y los determinantes de la desigualdad a lo largo de las regiones, introduciendo el concepto de competitividad regional y su medición.

La investigación emergente en esta temática señala que niveles más altos de competitividad regional están asociados con niveles más altos de bienestar. Por lo que, para una determinada región es importante que la competitividad no sólo conduzca a incrementar la participación en el mercado de una industria en particular, sino también a aumentar el estándar de vida de la población. Esto debería constituir el objetivo final de las acciones de política económica.

Palabras clave: competitividad regional, desarrollo económico, crecimiento económico

ABSTRACT

In this article we present the modern theories that delve the sources and determinants of inequality throughout the regions, introducing the concept of regional competitiveness and its measurement.

*Universidad Gastón Dachary. Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales. Misiones, Argentina. Correo electrónico: drdarioezequieldiaz@gmail.com

**Universidad Gastón Dachary. Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales. Misiones, Argentina. Correo electrónico: betinalvarez@yahoo.com.ar

***Universidad Gastón Dachary. Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales. Misiones, Argentina. Correo electrónico: nataliaojeda86@gmail.com

Emerging research in this area indicates that higher levels of regional competitiveness are associated with higher levels of well-being. Therefore, for a certain region it is important that competitiveness not only leads to increase the market share of a particular industry, but also increase the standard of living of the population. This should be the ultimate goal of economic policy actions.

Keywords: regional competitiveness, economic development, growth economic

I. Introducción

La investigación emergente en la teoría de la competitividad regional está comenzando a examinar el vínculo entre competitividad y bienestar, y los resultados sugieren que, en general, los niveles más altos de competitividad regional están asociados con niveles más altos de bienestar (Huggins & Thompson, 2012). Esto significa que cuando se trata de maximizar el bienestar, y específicamente, el bienestar de la población de una región, las medidas de competitividad son una guía razonable del éxito. En general, las características clave del bienestar de los lugares tienen una fuerte asociación simbiótica con la cultura empresarial socioeconómica imperante, definida como la inclusión de rasgos relacionados con la competitividad, como el espíritu empresarial, la innovación, la asunción de riesgos y, de forma más general, aspiraciones, motivaciones y desarrollo de oportunidades. Sin embargo, es menos claro si estas relaciones son necesariamente sostenibles en un sentido evolutivo (Huggins & Thompson, 2012).

Las desigualdades son elementos de singular relevancia en el nivel de bienestar o desarrollo de los pueblos. Los territorios que componen una unidad administrativa tienen diferencias en varios aspectos: físico, demográfico, ambiental, ecológico, económico, entre otros. No obstante, no todas las diferencias entre regiones pueden constituir un problema. Las desigualdades que realmente son de interés son las vinculadas con el nivel de vida, de desarrollo o de bienestar de las comunidades que constituyen un territorio. Es necesario suponer que las desigualdades no son más que el resultado de las relaciones económicas (es decir, de producción e intercambio), que se determinan entre los individuos de las diferentes comunidades que constituyen un territorio. Esto significa, que si después de la superación de unas de las fases del ciclo económico, como puede ser, una recesión, por ejemplo, los ingresos de dos o más regiones son distintos, entonces se podría afirmar que las desigualdades constituyen el resultado de las decisiones de producción de los individuos pertenecientes a las diferentes regiones. Si existiese comercio entre sí, entonces las divergencias también pueden originarse de condiciones desventajosas para algunas de ellas. De esta manera, las desigualdades pueden considerarse como el resultado de las relaciones económicas entre comunidades en un periodo dado.

La literatura económica clasifica a las desigualdades regionales en tres grandes grupos. Un primer grupo trata de aquellas teorías que expresan cómo ocurre o se presenta el desarrollo de acuerdo con las relaciones entre distintos territorios que comparten una unidad administrativa. Un segundo grupo son las que examinan los factores que establecen las desigualdades y un tercero son las que exponen las disparidades regionales de acuerdo al nivel de actividad económica en los territorios (Cuervo Morales, Morales Gutiérrez, 2009).

La competitividad regional, como se entenderá en el presente artículo, se enmarca dentro de este tercer conjunto de explicaciones, que consiste particularmente en determinar que las desigualdades están determinadas por los elementos que incentivan la actividad económica de una región. Aquí se enmarcan las teorías del desarrollo local/endógeno, la nueva geografía física, los modelos de crecimiento endógeno y los modelos keynesianos, como la teoría de la base económica, entre otros.

A partir de ello, el presente artículo presenta el estado del arte respecto a los debates de las teorías modernas, perspectivas y abordajes, que permitan profundizar sobre las fuentes y los determinantes de la desigualdad a lo largo de las regiones. Para ello, se introduce la noción de competitividad regional y se la relaciona con los conceptos de la escuela de crecimiento endógeno y la teoría del desarrollo. Posteriormente, se discuten alternativas conceptuales a tener en cuenta para la medición de la competitividad regional, prestando especial atención a las perspectivas económicas modernas respecto al desarrollo y al sistema de crecimiento regional. Complementariamente, se introducen teorías del comportamiento de desarrollo regional, aspectos culturales y psicológicos, y se exponen conceptos de resiliencia regional y bienestar.

II. La competitividad en las regiones

Diferenciamos en primer término los alcances del concepto de competitividad desde el punto de vista de la microeconomía y de la macroeconomía.

A nivel microeconómico, existe una comprensión clara de la noción de competitividad basada en la capacidad de las empresas de competir, crecer y ser rentables. Representa la capacidad de las empresas para producir

bienes que cumplan con los requisitos de un mercado abierto en términos de precio y calidad. Cualquier empresa debe cumplir estos requisitos si desea permanecer en el mercado. Las empresas no competitivas verán disminuir su cuota de mercado y, en última instancia, cualquier empresa que siga siendo poco competitiva -a menos que sea provista por algún apoyo o protección “artificial” – tenderá a desaparecer.

Desde la perspectiva macroeconómica, el concepto de competitividad está disputado. En Krugman (1994) se describe a la competitividad nacional como una obsesión peligrosa, ya que: a) es engañoso hacer una analogía entre nación y empresa; b) esta última puede competir con otra empresa por mayor cuota de mercado y el éxito de ésta será a expensas de la otra, situación que no es aplicable a nivel nación, y c) la competitividad sería solo un sinónimo de productividad. La mayoría de los autores señalan los siguientes elementos para la competitividad macroeconómica: a) un desempeño económico exitoso, evaluado en términos del aumento del nivel de vida e ingresos reales; b) condiciones de mercado abierto y transparente para los bienes y servicios producidos por la nación; c) la competitividad a “corto plazo” no debería crear desequilibrios que resulten exitosos pero que se torne insostenible a “largo plazo”.

Especificando el concepto de competitividad regional, podemos decir que la misma está relacionada con aquellas teorías que intentan comprender y determinar los medios por los cuales el desarrollo económico ocurre en las regiones. A causa de la dimensión espacial de las mismas, dichas teorías no pueden prescindir del análisis de las variables de competitividad tanto micro como macroeconómicas expuestas previamente.

Consecuentemente, la competitividad regional se refiere a la presencia de condiciones que permiten a las empresas competir en mercados específicos y posibilitar que el valor generado por éstas sea capturado dentro de una región en particular. Se entiende como la capacidad de una región para atraer y mantener a las empresas con una mayor participación en el mercado, generando crecientes niveles de vida para sus habitantes. En Malecki (2004, 2007), se considera que la competitividad es la mejor medida de los activos de un entorno regional de negocios. Las investigaciones del área se remontan al concepto de “competencia territorial”, en el cual mediante la

promoción de “activos” dados por esfuerzos endógenos crecientes, permite sostener un entorno económico espacial internacionalizado (Cheshire & Gordon, 1995). Estos activos incluyen el nivel de capital humano, el grado de capacidad de innovación y la calidad de la infraestructura local, lo que afecta la propensión a obtener ventajas competitivas en sectores económicos de vanguardia y en crecimiento. Dichos activos influyen en la competitividad de las empresas, como asimismo en la habilidad de las regiones para atraer a gente creativa e innovadora y proporcionar infraestructura cultural. Según Huggins (2003), la competitividad centra su interés en la creatividad, el conocimiento y las condiciones ambientales, más que en la acumulación de riqueza por sí misma. La preocupación de la competitividad se trasladó a los niveles regionales, urbanos y locales, particularmente en lo referente al rol de las intervenciones de políticas regionales basadas en el mejoramiento de la competitividad (Martin, 2005). En el mundo desarrollado, las mismas se traducen en un progreso del conocimiento y la creatividad mediante clusters (Porter, 1998) o redes (Huggins & Izushi, 2007) o empresas y organizaciones complementarias. Esta perspectiva se asemeja al punto de vista de la escuela endógena del desarrollo regional, que argumenta que las regiones por sí mismas, actúan como una forma organizacional de coordinar ventajas competitivas sostenibles (Courlet & Soulage, 1995; Maillat, 1998; Lawson & Lorenz, 1999; Garofoli, 2002).

Es necesario diferenciar “competencia” de “competitividad”. La noción de “competitividad” implica la presencia de condiciones que permitan a las empresas competir en los mercados. Las regiones compiten en intentar proporcionar los mejores programas para operar a altos niveles de productividad. Muy diferente es el concepto de “competencia” directa llevada a cabo por las empresas.

Algunos estudios sugieren que, aunque los responsables de las políticas se apropian del término “competitividad regional”, el mismo sigue siendo “complejo y polémico”, y que “estamos lejos de un consenso sobre qué significa el término” (Kitson et al., 2004, p.992). Para resolver este problema, propone un concepto de competitividad regional que identifica seis componentes cruciales: el capital productivo, el capital humano, el

capital social-institucional, el capital cultural, el capital infraestructura y el capital innovación/crecimiento.

No cabe duda que el emprendedorismo, el conocimiento y la capacidad de innovación de las regiones son generalmente consideradas como los factores fundamentales que apuntalan el desarrollo económico futuro y las trayectorias de crecimiento de las regiones. Además, estos factores presentan lazos muy estrechos con la teoría de Schumpeter, llamada “competitividad schumpeteriana” (Beugelsdijk & Maseland, 2011), como las vinculadas con el crecimiento económico endógeno.

El enfoque en las regiones refleja el consenso en que son las unidades espaciales primarias las que “compiten” para atraer inversiones, y es a nivel regional que el conocimiento circula y se transfiere, dando lugar a aglomeraciones o agrupaciones de empresas del sector industrial y de servicios. Este creciente reconocimiento del papel de la región como unidad de organización espacial clave ha llevado a centrar la atención en la competitividad a un nivel más regional que nacional. Desde esta perspectiva espacial, el trabajo de Michael Porter fue de gran importancia al tomar un entendimiento a nivel micro de las condiciones que determinan la competitividad de la empresa, como la capacidad de innovar, y su aplicación a la unidad territorial, ya sea una ciudad, región o nación. La noción de Porter (2000), de los determinantes microeconómicos de la prosperidad y la generación de riqueza, se contraponen a los determinantes relacionados con los tipos de cambio y similares, que está en el corazón del concepto de competitividad regional. Con el tiempo, Porter llegó a la conclusión de que muchas de estas fuerzas no eran genéricas ni estaban distribuidas equitativamente entre las naciones, sino que “se agrupaban” dentro de regiones particulares dentro de las economías nacionales. Porter (1998) se centró particularmente en un elemento central de un marco diamantino -el clúster- y lo aplicó al desarrollo económico regional; una asignatura largamente estudiada por geógrafos económicos, científicos regionales y planificadores de desarrollo local. Tras la publicación de Porter “The Competitive Advantage of Nations”, la importancia del concepto de competitividad aumenta rápidamente, y los problemas que la rodean se vuelven, al mismo tiempo, más refinados empíricamente y teóricamente complejos

(Porter, 1990; Huggins & Izushi, 2011). Porter definió primero la competitividad a nivel nacional como el resultado de la capacidad de una nación para innovar, lograr, o mantener una posición ventajosa sobre las naciones en una serie de sectores industriales clave. Porter (2000) vinculó la competitividad nacional a la productividad y a la capacidad de una nación para innovar. Sin embargo, también se dio cuenta de que las regiones dentro de las naciones se consideran como una fuente importante de desarrollo económico y organización en una economía globalizada. Como argumenta Garofoli (2002), el desarrollo endógeno se refiere principalmente a la capacidad de innovar y producir “inteligencia colectiva” en un entorno localizado, que reconoce explícitamente la relevancia del efecto secundario, la difusión, la acumulación, la creación y la internalización del conocimiento.

Desde otro punto de vista, el trabajo de Ubfal (2004) se apoya en el modelo teórico de “Competitividad Sistémica” de Messner (1993), que sostiene que la competitividad requiere incluir los niveles analíticos macro, micro, meso y meta, los que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional (ver gráfico N° 1). En este modelo, existe una interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad.

En el nivel macro, Ubfal (2004) afirma que la estabilidad macroeconómica se considera una condición necesaria, pero no suficiente para el desarrollo de la competitividad. Es necesario contar con un entorno estable orientado a la competencia. Según Esser et al. (1994), la inestabilidad lesiona la eficiencia de los mercados. Para Ubfal, un “alto déficit presupuestario tiende a generar inflación, limitar los créditos y frenar la inversión; un déficit de la balanza de pagos por contar con un tipo de cambio sobrevaluado tiende a incrementar la deuda externa, la carga de intereses y de igual forma obstaculiza la importación de bienes de capital frenando la inversión” (Ubfal, 2004, pág. 29).

Con referencia al nivel micro, se afirma que la competitividad está presente en toda la cadena de producción. Se busca eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez en la innovación y adaptabilidad. Se fomenta la cooperación, las alianzas y redes entre empresas que incentivan el aprendizaje colectivo y la reducción de costos de transacción.

El nivel meso caracteriza la competitividad por las políticas específicas y el ambiente institucional y organizacional. Su objetivo es generar un contexto pertinente para el liderazgo tecnológico de las empresas.

El cuarto nivel es el meta. En el trabajo de Nielsen (2000) se agrupa a los factores relacionados a los valores, la capacidad estratégica, la organización social, entre otros, bajo el término “capital social”. Este concepto involucra la confianza, las normas y las redes, que “pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando la acción coordinada” (Ubfal, 2004, pág. 27). Por último, Nielsen diferencia dos canales por medio de los cuales este nivel impacta en la competitividad: la disminución de los costos de transacción y la mitigación de los fallos del mercado de transferencia tecnológica.

Según Esser et. al. (1996), el nivel meta, está referido a la integración social, exigiendo reformas económicas, pero fundamentalmente un proyecto de transformación de la sociedad. Para ello es necesario un consenso acerca del modelo de orientación al mercado interno y al mercado mundial concordando en la necesidad de priorizar los intereses del futuro a los del presente. Ello presupone una clara separación institucional entre el Estado, las empresas privadas y las organizaciones intermedias; haciendo posible, a través de esta separación, la organización autónoma, los procesos de aprendizaje independiente y el desarrollo de una gran capacidad de anticipación y respuestas.

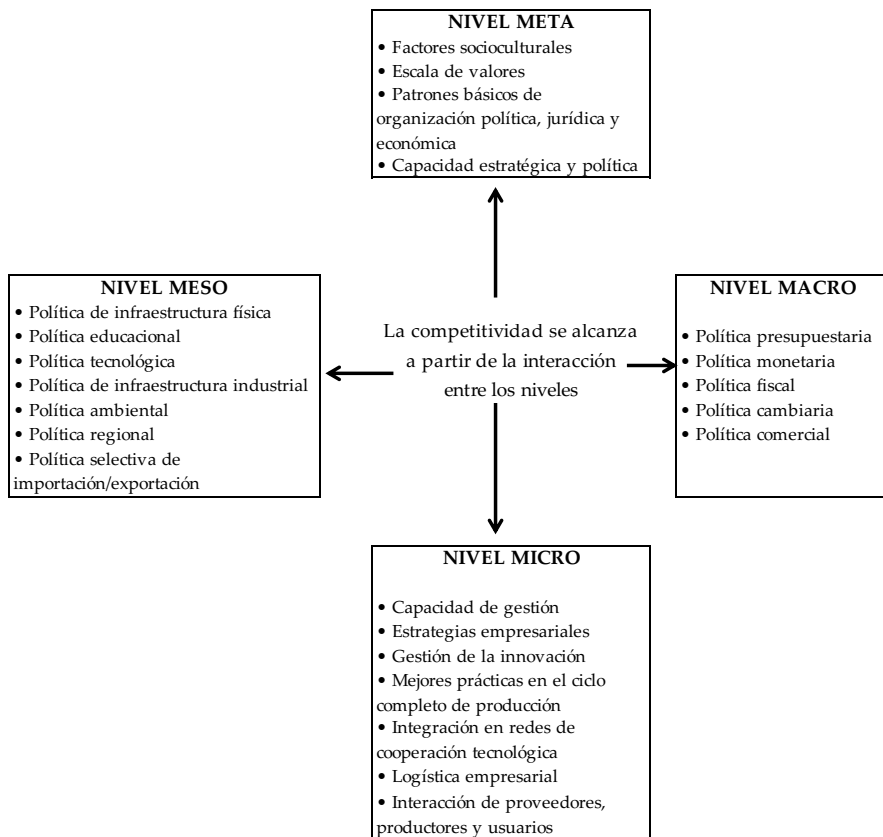
Así, la realización de transacciones (en último término, la transferencia de derechos de propiedad) puede implicar un problema de contratación de forma que los costos de transacción son aquellos que se derivan de la suscripción ex-ante de un contrato y de su control y cumplimiento ex-post. Las partes estarán interesadas en llevar adelante esa transacción solo si los costos de ésta no superan los beneficios esperados. Tales costos de transacción involucran problemas de información, medición, negociación y cumplimiento.

Las instituciones adquieren un carácter fundamental para la minimización de estos costos de transacción ya que son las reglas de juego que rigen el comportamiento de los sujetos a los que proporciona la estructura de incentivos para incidir sobre el valor de los costos de transacción. Tales reglas pueden ser de carácter formal (leyes, Constitución, etc.) o informal

(costumbres y normas de conducta socialmente aceptadas), siendo ambas igualmente relevantes.

Finalmente, un elemento fundamental que asegura la coordinación entre los niveles sistémicos es la disposición al dialogo entre los grupos importantes de actores sociales, que ayuda a cohesionar esfuerzos, disminuir los costos de transacción y a canalizar conjuntamente el potencial creador de la sociedad. Es clave poner en marcha procesos sociales de aprendizaje y comunicación.

Gráfico N° 1
Modelo de competitividad sistémica



Fuente: Messner (1993)

Otro modelo de competitividad muy utilizado en la literatura, es conceptualizar a la misma como “espuria” o “genuina”.

La competitividad “espuria”, consiste en ganar competitividad mediante incrementos del tipo de cambio nominal (devaluaciones/depreciaciones), reducción de costos (capital, trabajo e insumos productivos) y una inflación interna relativamente menor que la internacional. Se trata de competitividad que se obtiene fácil e inmediatamente, no sostenible en el mediano plazo, y que deriva en frágiles éxitos individuales de las firmas pero incompatibles con beneficios de carácter social.

La competitividad “genuina”, se alcanza con el incremento de la productividad laboral y la utilización eficiente del capital y los insumos (ver gráficos N° 2 y N° 3). Estas ganancias, que se asocian a actividades de cambio técnico u organizacional, son ventajas que perduran y se retroalimentan por el proceso de aprendizaje adquirido.

Gráfico N° 2 Competitividad genuina y espuria

Espuria	Genuina
<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Tipo de cambio nominal • Π interna < Π internacional • ↓ Salarios • ↓ Remuneración del capital • ↓ Costo de insumos productivos • ↓ Precios de exportación 	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Productividad del trabajo • ↑ Productividad del capital • ↑ Productividad de insumos <p>Por medio de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos productos • Productos diferenciados • Innovaciones de Proceso • Innovaciones organizacionales
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">Ajuste recesivo</div> ↑	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">Ajuste estructural</div> ↑

Fuente: Elaboración propia en base a (Coriat, 1997)

Gráfico N° 3
Competitividad costo y no costo



Fuente: Elaboración propia en base a (Coriat, 1997)

Paralelamente, en el trabajo de Malecki (2004) se distingue entre un “bajo sendero” y un “alto sendero” de competencia. Una región puede competir mediante salarios bajos, trabajo precario e informal, y bajos impuestos, pero ello perpetuará una incapacidad de mejorar, modernizar y ascender a una economía con base en altas capacidades y destrezas, y salarios elevados. En el caso de una competencia de “alto sendero”, las políticas orientadas al conocimiento incentivan y generan emprendedorismo y la llamada, “economía del conocimiento”, que producen resultados “de suma positiva” entre todos los actores intervinientes de las actividades económicas y sociales de la región.

III. Crecimiento económico

Los modelos de competitividad regional suelen estar implícitamente contruidos bajo el marco del crecimiento endógeno, por lo que las inversiones deliberadas en factores como el capital humano y el conocimiento se consideran factores clave de las diferencias de crecimiento.

Algunos académicos definen la competitividad regional como la diferencia en la tasa de desarrollo económico entre regiones y la capacidad de las regiones para lograr un crecimiento económico futuro en comparación con otras regiones en una etapa similar de desarrollo económico (Huggins et al., 2014). De hecho, el éxito de las regiones estará claramente relacionado con su capacidad para lograr el crecimiento económico, y comprender cómo y por qué dicho crecimiento se produce. Por ejemplo, la investigación en economía espacial busca comprender el papel de los efectos de la aglomeración, los costos del comercio y otros factores de regionalización y urbanización (Storper, 2010).

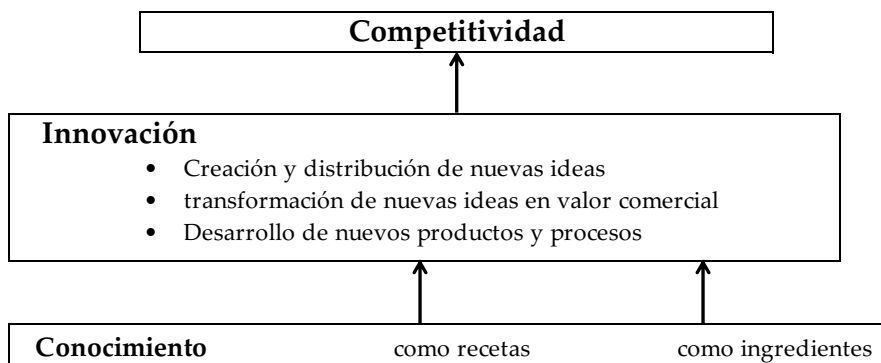
En términos generales, las contribuciones de la geografía económica y la economía espacial se han preocupado por comprender y demostrar los micro-fundamentos regionales de los modelos de crecimiento macroeconómico (Capello, 2011; Stimson et al., 2011).

Los modelos de crecimiento endógeno dejan claro que el crecimiento económico se debe al cambio tecnológico derivado de las decisiones de inversión intencional de los agentes que maximizan los beneficios, con el stock de capital humano y de investigación -y las inversiones en dicho capital- que determinan la tasa de crecimiento (Romer, 1990); (Ha & Howitt, 2007).

Al respecto, los modelos de competitividad regional poseen muchas similitudes, con la diferencia puntual que las medidas de producción se transfieren al lado derecho de las ecuaciones de competitividad, donde el lado izquierdo es una medida de la competitividad general. Esto tiene sentido ya que los modelos de crecimiento endógeno buscan explicar los factores subyacentes al crecimiento del producto en términos del pasado. En cambio, los modelos de competitividad, buscan medir la capacidad y la aptitud para el crecimiento futuro de la producción, que abarcan los factores explicativos adoptados por los modelos teóricos de crecimiento, así como las tasas actuales de producción y productividad.

En relación con la competitividad y las teorías del crecimiento endógeno, el conocimiento se refiere al stock acumulado de información y habilidades relacionadas con la conexión de nuevas ideas con los valores comerciales, el desarrollo de nuevos productos y procesos y, por lo tanto, hacer negocios de una nueva manera. Ello constituye conocimiento innovador. Mientras que la innovación es un proceso, el conocimiento consiste en las recetas y los ingredientes a procesar. Por lo tanto, como se ilustra en el gráfico N° 4, los conceptos de competitividad, innovación y conocimiento están estrechamente vinculados. Para Porter (1998), las ventajas de productividad localizada de la aglomeración, como el acceso a insumos especializados, empleados, información e instituciones, alentarán a las empresas a agruparse y reforzar el clúster a medida que las nuevas empresas se sientan atraídas por las ventajas de la concentración. Muchos de los factores que aumentan la productividad actual también estimularán la innovación dentro del clúster y contribuirán al crecimiento de la productividad de las empresas.

Gráfico N° 4
Competitividad, Innovación y Conocimiento



Fuente: Huggins et al. (2014 - pág 15)

Los modelos de acumulación endógena de capital están en cierta medida aliados a contribuciones relacionadas con la nueva geografía económica (Krugman, 1991), que, con antecedentes tales como los modelos de cau-

salidad circular y acumulativa (Hirschman, 1958; Myrdal, 1957; Kaldor, 1957) enfatizan la noción de los rendimientos crecientes de la inversión de capital (Storper & Scott, 2009). El trabajo sobre competitividad regional ha buscado identificar el “capital territorial” de las regiones, que abarca el conjunto más amplio de activos naturales, humanos, relacionales y organizacionales que sustentan el crecimiento económico (Camagni, 2009; Camagni & Capello, 2013; Huggins et al., 2014).

Tal conceptualización de los factores subyacentes al crecimiento es consistente con puntos de vista más amplios, según los cuales el crecimiento económico depende de la acumulación de capital (Duranton & Puga, 2014). En trabajos recientes, sin embargo, esto ha cambiado desde las concepciones neoclásicas tradicionales donde los insumos primarios se consideran capital físico y trabajo (Solow, 1956, 1957; Swan, 1956), hasta aquellos relacionados con el crecimiento endógeno donde el capital humano y el conocimiento juegan un papel clave (Romer, 1986, 1990). Dentro de este marco, el comercio se explica a través de la ventaja comparativa asociada con la disponibilidad de los factores de producción, en lugar de la competencia per se (Kitson et al., 2004). Esta explicación del crecimiento se acerca a la perspectiva schumpeteriana que refuerza el papel del capital intelectual, principalmente en lo que respecta a la creación y acumulación de conocimiento como motor clave de los diferenciales de crecimiento (Boschma & Martin, 2010; Cooke et al., 2011).

La conclusión de los modelos neoclásicos anteriores fue que el crecimiento está en gran medida determinado exógenamente por el avance de la tecnología. Estudios posteriores han tenido en cuenta la infraestructura y los insumos energéticos (Biehl, 1986), tipos de trabajo (Romer, 1986), capital social (Putnam, 1993), información (Capello, 1994) y conocimiento (De Groot et al., 2001).

El concepto más reciente de capital territorial considera no solo activos tangibles, sino también intangibles, bienes y condiciones que mejoran el crecimiento a través del aumento de la eficiencia. Esto reduce el componente inexplicado del desarrollo regional, pero conserva el enfoque en el único resultado asociado con la productividad total de los factores, lo que puede argumentarse es un indicador de “competencias

reveladas” que expone la competitividad en todos los sectores (Kitson et al., 2004).

Los modelos neoclásicos suponen tasas de crecimiento poblacional y progreso tecnológico similares, generando una disminución de los rendimientos de inversiones en capital físico. Por este motivo, las naciones o regiones deberían converger hacia el mismo estado estacionario con similar trayectoria de crecimiento (Barro & Sala-i-Martin, 1995).

Sin embargo, se encuentran pruebas limitadas para dicha convergencia, lo que hace que el modelo de crecimiento endógeno sea más apropiado. Además, cuando no hay convergencia en las tasas de crecimiento, atraer mano de obra y capital se vuelve importante (Cheshire & Malecki, 2004). Esto abre la puerta para investigar aquellos factores que han ayudado a los lugares a mantener su ventaja sobre los demás.

Los trabajos de Myrdal (1957) y Hirschman (1958) desarrollaron los modelos de causalidad acumulativa. Estos fueron examinados en el contexto regional, por Kaldor (1970) y formalizado por Dixon & Thirlwall (1975). Se asumen rendimientos de escala crecientes en las regiones. Los cambios en la productividad laboral dependen del crecimiento del producto por medio de los efectos del “aprender haciendo”. De manera crucial, esto significa que el producto regional, en lugar de ser el resultado de la competitividad, se convierte en un componente de competitividad regional.

Krugman (2005) argumenta que las dotaciones de los factores de producción pueden permanecer bastante estables entre las naciones donde hay una movilidad limitada de capital y trabajo. Esto es muy opuesto al caso de las regiones, donde los niveles más altos de la productividad total de los factores pueden alentar los flujos internos de capital y trabajo, aumentando las disparidades con las regiones menos productivas. Así, las regiones menos prósperas pueden seguir perdiendo sus factores de producción y, por ende, su competitividad.

Reconociendo la existencia de un desarrollo desigual en las regiones, existen diferentes escuelas de pensamiento en cuanto a las razones para ello. En la Nueva Geografía Económica, las economías de escala son responsables de que las empresas y la mano de obra se concentren en el espa-

cio. Ello por los costos comerciales que alientan tanto a los consumidores como a las empresas a converger en lugares donde el acceso a mercados, insumos y productos es mayor. Cuando el capital (empresas) sea móvil, buscará grandes “mercados nacionales” para reducir los costos comerciales. Este efecto es mayor cuando el trabajo también es móvil.

La Nueva Economía Urbana Neoclásica, por otro lado, considera las opciones de ubicación de empresas e individuos. Las ubicaciones de las empresas se eligen para aumentar la productividad. Las personas siguen sus preferencias de ingresos, servicios pagados y no monetizados. Esto significa que las regiones pueden divergir y converger a lo largo del tiempo (Cerina & Mureddu, 2014). Ambas teorías le prestan menos atención a los grandes cambios producidos por las innovaciones que brindan oportunidades para ubicaciones previamente menos exitosas (Scott & Storper, 1987) o donde las instituciones preexistentes pueden dificultar que las regiones previamente exitosas exploten estas innovaciones (Chinitz, 1961; Boschma & Frenken, 2006; Boschma & Martin, 2007). En cambio, se supone que tales diferencias desaparecerán a medida que los resultados vuelvan a la media.

IV. ¿Cómo se mide la competitividad?

Los primeros estudios que intentaron medir la competitividad se centraron en los resultados de exportación de las empresas de una nación o región (Anderton & Dunnet, 1987; Buckley et al., 1988). A nivel de empresa, el enfoque inicial estuvo basado en los costos. Trabajos posteriores brindaron menos importancia a los costos de los insumos, y destacaron el incremento de la productividad para compensar el aumento de los costos.

En algunos casos, la productividad fue la única medida considerada de competitividad (Porter, 1990; Kohler, 2006). Los primeros estudios vinculan la competitividad nacional con la productividad y la capacidad de un país para innovar (Porter, 1990). Sin embargo, la atención se ha centrado en la competitividad a un nivel local, particularmente porque es allí donde el apoyo normativo puede ser más efectivo para generar el capital social apropiado y los factores institucionales que aumentan la productividad (Scott, 1998).

Es importante que la competitividad no solo genere una mayor partici-

pación de mercado en una industria en particular, sino que también incrementa los niveles de vida, ya que el objetivo final de la actividad competitiva es aumentar el bienestar de la población (Storper, 1997; Aiginger, 2006).

Cuando se trata de medir la competitividad, algunos estudios se centran en los insumos o competencias asociados con el logro de los objetivos establecidos anteriormente, mientras que otros, en los resultados para capturar el grado de competitividad presente o revelada. Algunos estudios como ser (Huggins, 2003; Huggins *et al.*, 2014, entre otros.), desarrollaron una combinación de ambos.

Con el fin de alcanzar mayor claridad, Aiginger (2006) ofrece dos perspectivas claras de la definición de competitividad. El primer tipo de competitividad lo describe como “competitividad de resultados”, donde la competitividad se mide como una función de bienestar:

$$COMPETITIVIDAD = W(Y, S, E) \quad (1)$$

Donde:

Y: ingreso per cápita

S: indicadores sociales y de distribución

E: indicadores ecológicos

Aquí el ingreso per cápita refleja la riqueza promedio para indicar cómo la economía ha utilizado sus insumos para incrementar el estándar de vida de sus residentes. Además, para capturar de manera más profunda los beneficios del bienestar de la población, se incluyen indicadores sociales y de distribución.

El bienestar debe estar incorporado en cualquier medida de competitividad, y para medirlo, mayormente se utiliza el empleo y el ingreso (Delgado *et al.*, 2012). Esto se asocia a la distinción de Malecki (2004) entre “bajo sendero” y “alto sendero”. De la misma manera, incluyendo esta medida de bienestar, nos acercamos a la competitividad “genuina”, en la que, a través de la mayor productividad de los factores, entre ellos, el laboral, se alcanza una competitividad deseable por su sostenibilidad en el mediano y largo plazo. Los indicadores ecológicos capturan los beneficios y costos no pecuniarios. Estudios como Aiginger & Vogel (2015), consi-

deran que además se deberían considerar medidas como la esperanza de vida, el bienestar subjetivo o felicidad, y las consideraciones del equilibrio entre trabajo y ocio.

El segundo enfoque, tiene relación con los inputs asociados con los resultados sociales deseables. Este tipo de competitividad se describe como “competitividad de procesos o de inputs”, que plantea una función de producción que relaciona inputs con outputs (generalmente en términos de ingreso per cápita). Por lo que:

$$COMPETITIVIDAD = F(K, L, TFP, C, I, T) \quad (2)$$

Donde

K: capital físico

L: trabajo

TFP: productividad total de factores (progreso tecnológico)

C: capacidades

I: efectos institucionales

T: confianza

Se han desarrollado medidas alternativas de competitividad que intentan incorporar los factores de entrada asociados con la competitividad del proceso, los factores de producción que miden la competitividad del producto y los factores de resultado asociados con el bienestar de la población. Dichas medidas incluidas varían de acuerdo con la disponibilidad de datos a escala local y la capacidad de actualizarlos regularmente (Huggins, 2003).

V. El crecimiento regional como sistema

A lo largo de varios años la identificación de los determinantes del crecimiento económico se ha convertido en una de las corrientes de investigación más intrigantes en los campos de la geografía económica y la economía espacial. Como resultado, la teoría del crecimiento regional se ha basado cada vez más en la noción de que el crecimiento de las regiones es endógeno, derivado de la capacidad de una región para inventar en una gama de activos intangibles, en particular capital humano (Lucas, 1988), innovación (Romer, 1986, 1990), y factores más contemporáneos como el

capital empresarial (Audretsch & Keilbach, 2004 a, 2004b, 2008) y el “capital de redes” (Huggins & Thompson, 2014a, 2015a). El argumento clave es el “crecimiento endógeno regional” (Johansson et al., 2001; Capello & Nijkamp, 2009; Capello, 2011; Stimson et al., 2011). Así, las diferencias a largo plazo en el crecimiento entre las regiones surgirán como resultado de las diferencias en la estructura de sus sistemas económicos, especialmente su dotación de activos y las preferencias de los actores económicos.

Sin embargo, junto con el modelo endógeno de acumulación de capital, un campo emergente de estudio económico ha tratado de cortar el debate sobre el crecimiento en un nivel diferente al ubicar los conceptos de instituciones como la fuente central para comprender el desarrollo regional desigual y los diferenciales de crecimiento (Farole et al; 2011; Rodríguez-Pose, 2013; Tomaney, 2014). Mientras que las teorías de crecimiento de acumulación endógena de capital se basan en preferencias, dotación, asignación de recursos y decisiones de inversión intencional (Romer, 1986, 1990), las teorías institucionales de crecimiento se basan en restricciones, incentivos y arreglos organizacionales (Acemoglu et al., 2005; Farole et al., 2011).

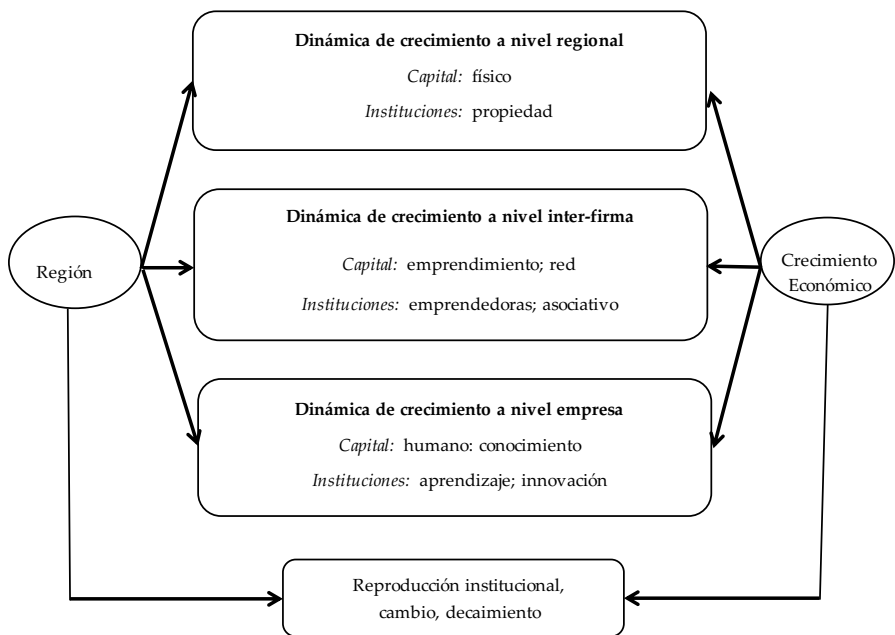
Trabajos recientes vinculados a la competitividad regional relacionan las teorías institucionales de acumulación de capital y el análisis de las diferencias entre regiones (Huggins, 2016). Se pretende establecer un marco teórico basado en las teorías de crecimiento institucional y de acumulación de capital como un medio para desarrollar una conceptualización basada en sistemas del crecimiento regional. En este modelo, los determinantes del crecimiento del capital están mediados por un conjunto de factores institucionales.

Como se muestra en el gráfico N° 5, dicho modelo se basa en el reconocimiento de que tanto el capital como los factores institucionales influyen en la naturaleza, la calidad y el desempeño de:

1. La dinámica del crecimiento a nivel de empresa: papel del capital humano y del conocimiento e instituciones de innovación que restringen o incentivan la acumulación de estas formas de capital,
 2. La dinámica de crecimiento entre empresas: transacciones e interacciones entre empresas a través de los mercados y redes, y las funciones de las instituciones de capital empresarial en los proce-
-

- ... sos de mercado, y el capital de redes e instituciones asociativas, principalmente en relación con los flujos de conocimiento; y
3. La dinámica de crecimiento a nivel regional: relacionada con la gobernanza general de las economías políticas regionales (Huggins, 2016).

Gráfico N° 5
Elementos del sistema de crecimiento regional



Fuente: Huggins (2016)

El enfoque expuesto considera la noción de regiones y ciudades como centros Schumpeterianos para recombinar capital con el fin de generar innovación (Veltz, 2004; Storper, 2013). Las inversiones en capital de conocimiento por sí solas no están necesariamente asociadas con una mejor competitividad y crecimiento regional. Así, aunque la acumulación de capital es relevante para el crecimiento económico, el diseño de incentivos de las instituciones y las restricciones, sumado a la capacidad de acumular capital son determinantes fundamentales del crecimiento económico (Hel-

pman, 2004; Tomaney, 2014). Dada la creciente inclusión de las instituciones, es importante conceptualizar detalladamente su naturaleza.

Los “teóricos institucionales”, al contrario del modelo de acumulación de capital del crecimiento regional, sostienen que las diferencias en el crecimiento y la prosperidad entre naciones, ciudades y regiones están relacionadas con el tipo, la fase de desarrollo y la eficiencia de las instituciones económicas y políticas que sustentan los sistemas económicos (Acemoglu & Robinson, 2012). Bajo este paradigma, la opinión predominante es que las diferencias en “las reglas del juego” entre los sistemas económicos son un factor clave de las diferencias de crecimiento (Rodrik, 2000). De modo implícito, dentro de esta teoría intuitiva del crecimiento se sostiene que instituciones más eficientes facilitarían el desarrollo de condiciones para las formas de acumulación de capital asociadas con las teorías endógenas del crecimiento.

En general, las instituciones se definen como las limitaciones ideadas humanamente que estructuran la interacción que abarca tanto las restricciones formales (leyes, constituciones) e informales (normas de facto, comportamiento, convenciones) y su aplicación, que luego definen el incentivo y estructura de las sociedades y sus aspectos económicos (North, 2005).

Las instituciones, con sus características tangibles e intangibles que constituyen la economía política de las regiones, y con el funcionamiento de sus sistemas económicos, son las que facilitan o limitan el crecimiento. Mientras que algunas de estas instituciones se fijan a través de las naciones, tales como leyes, regulación y derechos de propiedad, otras pueden estar sujetas a diferenciación regional. En este sentido, se puede considerar que una región consiste en las reglas subyacentes del juego relacionadas con factores tales como establecer los incentivos para ahorrar e invertir; estimular la competencia, la innovación y el desarrollo tecnológico; participar en la educación y el aprendizaje; participar en el emprendimiento; y participar en redes; junto con la presencia y la estructura de la propiedad y la provisión de servicios públicos.

Es probable que las regiones con instituciones propicias para el desarrollo económico aumenten su crecimiento al atraer inversiones, habilidades y talentos. Algunos ejemplos incluyen: el incentivo a emprendimien-

tos locales; las regulaciones que permiten que la actividad comercial sea eficiente y las iniciativas del gobierno local. (Crouch et al., 2009; Rodríguez-Pose, 2013).

Existen diferentes rutas para lograr el crecimiento y la prosperidad (Kitson et al., 2004; Malecki, 2007). Algunas son más atractivas para ciertas regiones que otras. La escuela evolutiva de la geografía económica sugiere que es probable que el desarrollo regional y las instituciones asociadas estén determinadas, hasta cierto punto, por historias pasadas (Boschma & Frenken, 2006; Boschma & Martin, 2010; Martin & Sunley, 2006). Las regiones que están estrechamente ligadas en sus estructuras y redes pueden no ser capaces de moverse hacia caminos de desarrollo alternativos, de modo que cuando son golpeadas por choques exógenos, no puedan escapar de una espiral de crecimiento decreciente (Huggins & Izushi, 2007; Martin & Sunley, 2006). Estos factores tienen ramificaciones para las regiones, especialmente a largo plazo, ya que las actividades para aumentar el crecimiento pueden tener costos ocultos en términos de bienestar de la población, lo que puede comprometer el crecimiento futuro, particularmente si no se pueden retener trabajadores valiosos (Florida et al., 2011; Mellander et al., 2011).

Los teóricos institucionales sugieren que un medio clave para escapar de una trayectoria económica evolutiva descendente es a través del desarrollo de instituciones que faciliten el desarrollo económico efectivo (Acemoglu & Robinson, 2012; Acemoglu et al., 2005; North, 1990, 2005). Las instituciones también desempeñan un papel para garantizar que la riqueza que sustenta los niveles de vida reestablezca los aportes de los sistemas económicos regionales. En una serie de trabajos, Rodríguez-Pose, Storper y sus colegas (Farole et al., 2011; Rodríguez-Pose, 2013; Rodríguez-Pose & Storper, 2006; Storper, 2005, 2008) han desarrollado el marco de la comunidad y la sociedad a fin de localizar mejor los enfoques institucionalistas en el centro del desarrollo económico regional. Este marco resalta la importancia del contexto geográfico cuando se examinan los modelos institucionales de crecimiento. Se considera que tanto la comunidad como la sociedad influyen en el desarrollo económico a través de las expectativas e incentivos proporcionados a los agentes económicos (Farole et al., 2011). Sin embargo, la forma

en que estos efectos varían entre las regiones es poco comprendida, con la excepción de que los efectos de la comunidad y la sociedad probablemente se refuerzan mutuamente (Farole et al., 2011). Las contribuciones de la nueva economía institucional han reconocido la naturaleza temporal de las instituciones, argumentando que es probable que las instituciones informales integradas perduren por más tiempo que aquellas asociadas con mecanismos de gobernanza formales (Rafiqui, 2009; Williamson, 2000). En general, las instituciones que se introducen en el país y evolucionan de manera endógena son las más susceptibles de persistir con el tiempo, y es probable que sean relativamente “rígidas”, ya que evolucionarán a partir de instituciones y creencias preexistentes (Boettke et al., 2008; Boettke & Fink, 2011). Es probable que las instituciones que emergen de manera exógena, sean menos rígidas (Boettke & Fink, 2011).

Se puede considerar que las instituciones regionales son aquellas que tienen una orientación espacial hacia adentro o hacia afuera, y que a veces están en conflicto con las instituciones formales a nivel nacional, implicando consecuencias no deseadas (Thornton, 1999). Donde hay conflicto entre las instituciones formales e informales, North (1990) sugiere que las instituciones informales determinan el comportamiento subyacente en la mayor medida posible. Una perspectiva es que las instituciones informales y formales pueden ser sustitutas entre sí, y pueden desarrollarse fuertes culturas comunitarias regionales para cumplir el rol de instituciones formales débiles e ineficaces (Durlauf & Fafchamps, 2003). Esto significa que cuando las instituciones formales ya no apoyan las actividades existentes dentro de una región, se refuerza la posibilidad de que las instituciones informales predominantes se fortalezcan para llenar este vacío (Huggins & Thompson, 2015b).

VI. El desarrollo regional y las teorías comportamiento

En general, la teoría del desarrollo regional se ha arraigado en explicaciones basadas en la localización, aglomeración y organización de empresas, industrias y capital (Maskell, 1998, Fritsch & Mueller, 2004, Gordon & McCann, 2005). La teoría de la geografía económica aborda el papel del comportamiento individual y colectivo en la determinación de los re-

sultados del desarrollo regional (Davidsson & Wiklund, 1997; Francois & Zabojnik, 2005; Jokela, 2009; Obschonka et al., 2013). El comportamiento de los individuos asume un rol relevante en la comprensión de por qué algunos lugares están en mejores condiciones de generar tasas de crecimiento económico, creando desigualdades significativas entre regiones (Streck, 1991; Tabellini, 2010; Tubadji, 2013; Soto-Oñate, 2016). Basados en el pensamiento de la economía del comportamiento, algunos geógrafos económicos sugieren que la toma de decisiones individuales resulta de influencias locales experimentadas a través de situaciones, las que se equiparan a los rasgos culturales dominantes incrustados en las comunidades locales donde se forman estas ‘influencias’ (Storper, 2013). La economía del comportamiento se refiere a la integración de las teorías psicológicas del comportamiento como un medio para explicar la acción económica (Mullainathan & Thaler, 2000, Camerer & Loewenstein, 2004, Borghans et al., 2008, Cartwright, 2014). Tales teorías han expuesto los límites de las teorías de elección racional al explicar la acción económica y social, y los procesos subyacentes de toma de decisiones de los individuos al determinar tal acción (Hodgson, 2013). Basándose en la noción de Simon (1955, 1982) de “racionalidad limitada”, la economía del comportamiento sugiere que las mentes de los individuos deben entenderse en términos del contexto ambiental en el que han evolucionado, lo que resulta en restricciones al procesamiento de información humana, debido a límites en conocimiento y capacidad computacional (Kahneman, 2003).

La importancia de los valores culturales derivó en una “nueva sociología del desarrollo” que entrelaza el papel de la geografía con los factores relacionados con el comportamiento individual y colectivo (Sachs, 2000). Como argumenta Clark (2015), el comportamiento humano es fundamental para las ciencias sociales en términos de comprender qué hacen las personas, dónde y por qué lo hacen, y los costos y beneficios de este comportamiento. Para entender las diferencias “agregadas” en las actividades y el desempeño socio-económico, es necesario explorar cómo estas diferencias surgen de las experiencias y acciones de los actores individuales (Ariely, 2008; Storper, 2013). Como sugiere Mokyr (2015), una vez que las instituciones son aceptadas como un factor importante para explicar las

diferencias de desarrollo, es poco probable que las explicaciones culturales -en forma de creencias y valores sobre los que se fundan las instituciones- estén muy rezagadas. La cuestión de cómo los factores culturales tienen un impacto en el desarrollo regional se ha debatido cada vez más en los últimos años (Tubadji, 2012, 2013; Tubadji & Nijkamp, 2014, 2015; Tubadji et al., 2014a, 2014b). En particular, el trabajo reciente sobre la cultura socioespacial y la naturaleza espacial de la psicología de la personalidad ha tratado de abordar las brechas de conocimiento relacionadas con el papel del contexto y el entorno en la conformación del comportamiento (Beugelsdijk, 2009; Ferguson et al., 2011; Shi et al., 2014; Peris-Ortiz & Merigó-Lindahl, 2014). El hecho de que conceptos como “tolerancia” se asocien con trayectorias de desarrollo regional es una indicación de la importancia aparente de las dimensiones psicológicas y de comportamiento en la determinación de estas trayectorias (Florida, 2002; Storper, 2013). Desde esta perspectiva psicológica, Obschonka et al. (2015), por ejemplo, recurren a la Teoría de la Personalidad de los Cinco Factores para explicar las diferencias de comportamiento entre las regiones. Esta teoría constituye el modelo predominante de psicología de la personalidad en la ciencia psicológica contemporánea (McCrae & Terracciano, 2005; Dodorico McDonald, 2008; Benet-Martinez et al., 2015).

Dentro de los estudios de personalidad geográfica, las medidas normalmente asociadas con el marco de los Cinco Grandes de Rasgos de Personalidad son:

1. apertura: tendencia a estar abierto a nuevas experiencias estéticas, culturales o intelectuales;
 2. escrupulosidad: tendencia a ser organizado, responsable y trabajador;
 3. extraversión: orientación de los intereses y las energías hacia el mundo exterior de las personas y las cosas, caracterizado por afecto positivo y sociabilidad;
 4. amabilidad: tendencia a actuar desinteresadamente de manera cooperativa; y
 5. neuroticismo (estabilidad emocional): el neuroticismo es un nivel crónico de inestabilidad emocional y propensión al sufrimiento
-

psicológico, mientras que la estabilidad emocional es en gran medida lo opuesto y se refiere a la predictibilidad y estabilidad en las reacciones emocionales, con ausencia de rápidos cambios de humor (Costa & McCrae, 1992; Goldberg, 1992; Soldz & Vaillant, 1999; Rammstedt & John, 2007; Credé et al., 2012). Junto a la psicología de la personalidad, el concepto de cultura generalmente se refiere a la forma en que las personas se comportan, a menudo como resultado de su origen y afiliación grupal. En lugar de referirse al comportamiento individual, se relaciona con sistemas de significado compartidos dentro de los grupos sociales adscritos y adquiridos (Hofstede, 1980). La cultura socioespacial se refiere a los rasgos y relaciones sociales más amplios que sustentan los lugares en términos de la mentalidad predominante y la forma general de vida en lugares específicos (Huggins & Thompson, 2015a, 2016). Constituye la estructura social y las características de la vida grupal dentro de las regiones. Fundamentalmente, la cultura socioespacial consiste en las mentalidades predominantes que subyacen a la forma en que funcionan las regiones, es decir, las formas y los medios por los cuales los individuos y grupos dentro de las comunidades interactúan y dan forma a su entorno.

VII. Resiliencia y bienestar

En los últimos años, las teorías de la competitividad regional han facilitado el florecimiento de una serie de conceptos adicionales que ayudan a explicar la desigualdad del desarrollo regional: “resiliencia” y “bienestar”. En la esfera de la economía, la resiliencia se considera como la capacidad de volver al equilibrio o moverse entre equilibrios, pero las ciencias sociales han tendido a vincular el término más con la adaptabilidad y la economía evolutiva.

Desde una perspectiva política, es probable que esta última visión sea más útil ya que la resiliencia no se restringe a la capacidad de rebote de un choque, sino que también considera las acciones tomadas antes del choque y cómo esto influye en la capacidad de rebote. Otra perspectiva considera la resiliencia como la capacidad de soportar shocks. Esto puede

ser determinado por la sensibilidad a un shock, y es más probable que las economías que están menos influenciadas por éstos se recuperen (Simmie & Martin, 2010).

La resiliencia tiene efectivamente tres propiedades en el contexto socioecológico de las economías regionales: la medida en que el cambio puede experimentarse sin la pérdida de la estructura; el grado en que una economía puede reorganizarse; y el grado en que puede crear y mantener una capacidad de aprendizaje y adaptación (Thornton, 1999; Begley & Tan, 2001; Hudson, 2010; Thornton et al., 2011). Por supuesto, sería un error considerar la capacidad de recuperación de las economías regionales de forma aislada, ya que por el grado en que ocurren los cambios en ellas y se desarrolla la resiliencia, es probable que estén influenciadas por las acciones de otras economías vecinas y por factores como las políticas nacionales (Bristow, 2010; Christopherson et al., 2010).

Un desafío clave al examinar la resiliencia regional es que dicha resistencia solo puede ponerse a prueba en períodos de dificultad. Esto significa que el éxito económico futuro no puede basarse en el éxito actual. Es importante, que se conserven suficiente adaptabilidad y flexibilidad.

Una explicación de los diferentes niveles de resiliencia desplegados en todas las regiones se refiere a la medida en que está presente un fuerte sistema regional de innovación (Christopherson et al., 2010) que, como la competitividad, es probable que esté respaldado por un sistema integrado y, en general, una economía innovadora y emprendedora (Wennekers & Thurik, 1999; Audretsch & Thurik, 2001; Aoyama, 2009).

Con respecto a la noción de bienestar, el crecimiento económico no necesariamente da como resultado un “buen desarrollo”, y el crecimiento de baja calidad se manifiesta a través de una mayor desigualdad económica y social (Stiglitz, 2013). Dicho autor, define al “buen desarrollo” como todo aquel sistema económico que no es ineficiente, inestable e injusto. Según Stiglitz, una economía más eficiente y justa “hace” funcionar los mercados realmente como mercados (más competitivos, menos abusivos), genera mayores inversiones en la sociedad (en educación, tecnología, etc.) y provee mayor seguridad a los ciudadanos.

El crecimiento económico impacta sobre la asignación de recursos en-

tre sectores productivos, sobre los precios relativos de los bienes, sobre las remuneraciones que perciben los factores productivos (trabajo, capital y tierra) y, por consiguiente, también sobre la distribución del ingreso. En el caso que ésta creciera en la misma proporción para todos los agentes económicos, su distribución se modificará con el crecimiento, aunque no es difícil imaginar circunstancias bajo las cuales dicho crecimiento pueda llevar tanto a una distribución del ingreso más igualitaria como a una distribución más desigual. Sea cual sea el efecto, dependerá de muchos factores, como pueden ser: las fuentes del crecimiento, la participación de los factores en la generación del ingreso, o el grado de concentración en la propiedad de los medios de producción y, en definitiva, de los mecanismos de distribución. Como señala Novales Cinca (2011) si se desea la reducción de la pobreza, el efecto que el crecimiento pueda tener sobre la distribución del ingreso es un aspecto fundamental, por lo que también lo es comprender los condicionantes del impacto redistributivo del crecimiento económico.

El crecimiento económico en sí mismo no es suficiente para lograr el progreso social, y el papel del gobierno en proporcionar bienes públicos básicos, abordar la desigualdad y las malas externalidades, como la contaminación, es crítico. El objetivo del desarrollo radica en ampliar la capacidad mediante la mejora de la salud y la educación y promover la equidad y la igualdad de oportunidades, que en última instancia proporcionan libertades y derechos a las personas para participar en la vida económica y social.

Thomas, et al (2000, 2008) desarrolla un esquema conceptual respecto a la calidad del crecimiento, donde se enfatizan tres aspectos críticos del mismo: la reducción de la pobreza, la equidad y la sostenibilidad ambiental. Un “crecimiento de baja calidad” según estos autores, es aquel en el cual el crecimiento económico es deficitario en satisfacer dichos aspectos claves.

En términos generales, los países cuentan con al menos tres tipos de activos que son importantes para el crecimiento y el bienestar: capital humano y social, capital natural y ambiental, y capital físico y financiero. El progreso tecnológico y el entorno institucional que afectan el uso de estos activos también afectan el crecimiento y el bienestar. En la teoría tradicional del crecimiento neoclásico, se ha prestado mucha atención a la

acumulación de capital físico y financiero. En los modelos de crecimiento endógeno, se ha prestado más atención a las ideas, el conocimiento y las instituciones, mientras que el capital físico se ha puesto en un segundo plano. Para la reducción de la pobreza, el capital humano (y social) y el capital natural (y ambiental), como la tierra y el agua, son particularmente importantes ya que son los principales activos que poseen los estratos sociales más pobres.

El papel del gobierno en la acumulación de capital humano y la conservación del capital natural es crucial. En muchos países, existen fallas de mercado que conducen a una inversión insuficiente del capital humano y la sobreexplotación del capital natural. Por ejemplo, los retornos sociales de la educación primaria y la atención médica preventiva son mucho más altos que los retornos privados; por lo tanto, los niveles de inversión en estos servicios públicos serían subóptimos si el gobierno no los proporciona. También existen fallas de mercado en la forma de subabastecer a ciertos tipos de capital físico, como caminos rurales, sistemas de irrigación o tecnología e innovación agrícola con algunas características de bienes públicos o semipúblicos, mientras que se produce un exceso de contaminación y emisiones de gases de efecto invernadero que tienen externalidades negativas.

El gobierno también desempeña un papel fundamental para lograr un patrón de crecimiento equitativo e inclusivo a través de la igualdad de oportunidades, mejorando la acumulación de capital humano a través del acceso equitativo a servicios básicos de salud y educación, políticas fiscales y asistencia social directa. Además, el gobierno desempeña un papel facilitador en la promoción del crecimiento económico al proporcionar infraestructuras duras y blandas; la primera incluye inversión en infraestructura propiamente dicha y la última en investigación y desarrollo (I + D) e innovación, y un marco legal y normativo para proporcionar un clima empresarial dinámico (Li, 2010).

El desarrollo regional no debe limitarse a aspectos materiales, principalmente relacionados con el crecimiento económico y la visión “productiva” de dicho desarrollo, sino que también debe incorporar los aspectos más “humanísticos” del desarrollo. (Chang, 2013). Aquí, este autor, cuando menciona a los aspectos humanísticos del desarrollo, se refiere a que

las vidas de los seres humanos no se satisfacen simplemente por tener más bienes materiales, sino que también necesitan de la autorrealización y la dignidad; el progreso material es sólo un medio y no el fin del desarrollo. Como ejemplo, Chang menciona el Índice de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, que incorpora las dimensiones no relacionadas con los ingresos al bienestar humano, como la educación, la salud y la igualdad de género.

La investigación sobre el desarrollo regional se ha concentrado históricamente en el crecimiento económico, con medidas como el valor agregado bruto (VAB) per cápita y las tasas de empleo (Armstrong y Taylor, 2000). Sin embargo, el valor de las medidas tradicionales de desarrollo económico puede cuestionarse cuando las regiones tienen niveles similares de ingresos, pero donde las poblaciones disfrutaban de diferentes niveles de vida (Sen, 1999); por ejemplo, donde los caminos particulares hacia el éxito económico tienen ramificaciones a más largo plazo en términos de contaminación y otras externalidades negativas (Power et al., 2010).

Es importante que la teoría considere los factores que deberían ser los objetivos generales del desarrollo regional. Probablemente los objetivos sean específicos del contexto, además de estar respaldados por los principios e ideales universales de la democracia (Pike et al., 2007, Victor & Rosbluth, 2007; Dolan et al., 2011). Los conceptos relacionados con el bienestar están surgiendo como constructos útiles para comprender mejor el bienestar social del desarrollo (Layard, 2011). La felicidad o el bienestar proporciona medidas de resultados no financieros del bienestar asociados a factores como mayor salud física y mental (Huggins & Thompson, 2012, 2014). El desarrollo regional debe abarcar nociones integrales sobre cómo los lugares mejoran en relación a una amplia cantidad de elementos socioeconómicos. (Pike et al., 2007).

VIII. Conclusión

La nueva teoría de la competitividad regional comenzó a indagar respecto al vínculo entre competitividad y bienestar, y los resultados sugieren que, en general, los niveles más altos de competitividad regional están asociados con niveles más altos de bienestar. El objetivo principal de este

artículo fue presentar el estado del arte respecto a los debates de las teorías modernas, perspectivas y abordajes, respecto a las fuentes y a los determinantes de la desigualdad a lo largo de las regiones, introduciendo el concepto de competitividad regional y relacionándolo con los conceptos de la escuela de crecimiento endógeno y la teoría del desarrollo.

El modelo teórico de “Competitividad Sistémica” de Messner, sostiene que la competitividad requiere incluir los niveles analíticos macro, micro, meso y meta, que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional. Allí se destaca, en el nivel macro, que la estabilidad macroeconómica es considerada una condición necesaria para el desarrollo de la competitividad; y en el nivel micro, la eficiencia, la calidad, flexibilidad y rapidez en la innovación y adaptabilidad; la cooperación, las alianzas y redes entre empresas que incentivan el aprendizaje colectivo y la reducción de costos de transacción. En el nivel meso, las políticas específicas y el ambiente institucional y organizacional para generar un contexto pertinente para el liderazgo tecnológico de las empresas. Con referencia al nivel meta, se agrupa a los factores relacionados a los valores, la capacidad estratégica, la organización social, entre otros, bajo el término “capital social”.

Otro modelo, es la separación entre competitividad “espuria” y “genuina”, donde la primera consiste en ganar competitividad mediante incrementos del tipo de cambio nominal (devaluaciones/depreciaciones), reducción de costos (capital, trabajo e insumos productivos) y una inflación interna relativamente menor que la internacional; mientras que la segunda se alcanza con el incremento de la productividad laboral y la utilización eficiente del capital y los insumos.

Por otra parte, los modelos de competitividad regional suelen estar implícitamente contruidos bajo el marco del crecimiento endógeno, por lo que las inversiones deliberadas en factores como el capital humano y el conocimiento se consideran factores clave de las diferencias de crecimiento. Algunos académicos definen la competitividad regional como la diferencia en la tasa de desarrollo económico entre regiones y la capacidad de las regiones para lograr un crecimiento económico futuro en comparación con otras regiones en una etapa similar de desarrollo económico. Bajo

este abordaje, las ventajas de productividad localizada de la aglomeración, como el acceso a insumos especializados, empleados, información e instituciones, alentarán a las empresas a agruparse y obtener ventajas de la concentración. Por lo que la competitividad se logra mediante la creación y distribución de nuevas ideas, la transformación de nuevas ideas en valor comercial y el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Los modelos de acumulación endógena de capital están en cierta medida aliados a contribuciones relacionadas con la nueva geografía económica. El trabajo sobre competitividad regional ha buscado identificar el “capital territorial” de las regiones, que abarca el conjunto más amplio de activos naturales, humanos, relacionales y organizacionales que sustentan el crecimiento económico. Bajo el abordaje de la nueva geografía económica, las economías de escala son las responsables de que las empresas y la mano de obra se concentren en el espacio, debido a los costos comerciales que alientan tanto a los consumidores como a las empresas a converger en lugares donde el acceso a mercados, insumos y productos es mayor. Cuando el capital (empresas) sea móvil, buscará grandes “mercados nacionales” para reducir los costos comerciales.

Por último, la Nueva Economía Urbana Neoclásica, considera las opciones de ubicación de empresas e individuos. Las ubicaciones de las empresas se eligen para aumentar la productividad. Las personas siguen sus preferencias de ingresos, servicios pagados y no monetizados. Esto significa que las regiones pueden divergir y converger a lo largo del tiempo.

Desde la perspectiva de la formulación de políticas, es crucial que a futuro las mismas presten más atención al vínculo dinámico entre la competitividad y el bienestar a nivel regional. El desarrollo económico, la cohesión social, el bienestar y las políticas medioambientales deben integrarse mejor si se quieren construir comunidades locales sostenibles. Los formuladores de políticas han reconocido durante muchos años el vínculo entre el desarrollo social y comunitario y el desarrollo económico. La mayoría de las estrategias de desarrollo a nivel regional, por lo tanto, proporcionan una comprensión de cómo las iniciativas de políticas relacionadas con la mejora de la inclusión social pueden facilitar un desarrollo económico más amplio en relación con una serie de aspectos centrales, incluido el desa-

rollo comunitario. Sin embargo, hay poca investigación de políticas subyacentes que busque integrar estos aspectos para proporcionar un marco cohesivo a fin de entender cómo la condición social de regiones particulares y sus comunidades incide en las trayectorias de desarrollo económico y viceversa. Esto sugiere el requisito de un replanteamiento fundamental de la organización y la gestión de la formulación de políticas regionales. A medida que surjan nuevos conceptos y medidas de esta condición social, ofrecerán una oportunidad significativa para comprender mejor no solo el bienestar de los lugares sino también los aspectos de bienestar social de la intervención de políticas. En el futuro, estos aspectos deben desempeñar un papel más importante en la formulación de políticas a nivel regional.

Para una determinada región es fundamental que la competitividad no sólo conduzca a incrementar la participación en el mercado de una industria en particular, sino también a incrementar el estándar de vida de la población. Esto debería constituir el objetivo final de las acciones de política económica que impulsan e instrumentan la competitividad.

Aunque en la literatura académica existen muchos trabajos que ofrecen marcos conceptuales y metodológicos sobre la medición de la competitividad regional, la mayoría de ellos comparten elementos en común. La infraestructura y accesibilidad, los recursos humanos y un ambiente productivo, podrían considerarse como bloques que agrupan a todos los indicadores importantes para la competitividad de las regiones.

La competitividad es multidimensional, polifacética, multisectorial, holística y dinámica. No es posible obtener competitividad sin contar con una visión sistémica e integradora.

Es clave diferenciar la competitividad genuina de la espuria como se señaló en el presente artículo. Hay que dejar de lado el cortoplacismo de ganar ventajas competitivas sólo por la vía de los precios de los factores productivos, es decir, reduciendo salarios, disminuyendo las tasas de interés, y depreciando el tipo de cambio. Tampoco reduciendo impuestos per se únicamente, condicionando generalmente el margen de acción de los gobiernos locales, los cuales deben tener una participación activa en el suministro de los bienes y servicios públicos, y en el cumplimiento de objetivos relacionados a la mejora en la distribución del ingreso, el acceso

al crédito a los emprendedores, la inversión en educación, nuevas tecnologías y conocimiento, y el bienestar de la población en general (salud, justicia, seguridad, ambiente, etc.).

La disponibilidad de mano de obra calificada, la estabilidad política, el desarrollo de la investigación, la infraestructura y las relaciones entre empresas, gobiernos e instituciones, son factores esenciales para una competitividad auténtica.

Es ineludible la presencia de un estado que asegure el desarrollo económico, la integración social, la equidad distributiva y el bienestar. Si esto no se acompaña con una modernización de la economía, apostando al emprendedorismo, a la incorporación del cambio tecnológico en todo el sistema económico-social y al cambio cultural en lo que respecta a contar con un capital social que conduzca a la cooperación entre grupos, y desarrollando virtudes como la honestidad, el mantenimiento de compromisos, el cumplimiento de los deberes y la reciprocidad, estaremos condenados al fracaso continuo y sin posibilidad de generar las condiciones para un desarrollo regional sostenible.

Referencias

- Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. (2005). "Institutions as the fundamental cause of long run growth", in P. Aghion & S. Durlauf (eds), *Handbook of Economic Growth, Amsterdam, the Netherlands and San Diego, CA, USA: North-Holland*, pp. 385-472.
- Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. (2012). "Why Nations Fail? The Origins of Power, Prosperity and Poverty". London, UK and New York, NY, USA: Profile Books and Crown
- Aiginger, K. & Vogel, J. (2015), "Competitiveness: from a misleading concept to a strategy supporting Beyond GDP goals", *Competitiveness Review*, 25 (5), 497-523.
- Aiginger, K. (2006), "Competitiveness: from a dangerous obsession to a welfare creating ability with positive externalities", *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6 (2), 161-77.
- Anderton, R. & Dunnett, A. (1987), "Modelling the behavior of export volumes of manufactures: an evaluation of the performance of different measures of international competitiveness", *National Institute Economic Review*, 121 (August), 46-52.
- Aoyama, Y. (2009), "Entrepreneurship and regional culture: the case of Hamamatsu and Kyoto, Japan". *Regional Studies*.
- Ariely, D. (2008), *Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape our Decisions*, New York: Harper.
- Armstrong, H. & Taylor, J. (2000). "Regional Economics and Policy", Oxford, UK and Malden, MA, USA: Blackwell.
- Audretsch, D.B & Keilbach M. (2004b), "Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation", *Journal of Evolutionary Economics*, 14 (5), 605-16
- Audretsch, D.B & Keilbach, M. (2004a), "Entrepreneurship capital and economic performance", *Regional Studies*, 38 (8), 949-59
- Audretsch, D.B & Keilbach, M. (2008), "Resolving the knowledge paradox_ knowledge-spillover entrepreneurship and economics growth", *Research Policy*, 37 (10), 1697-705
- Audretsch, D.B. & AR. Thurik, A.R. (2001) "What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies". *Industrial and Corporate Change*, 10 (1), 267-315.
- Barro, R. J & Sala-i-Martin, X. (1995), "Economic Growth", New York, NY, USA: mc Graw-Hill.
- Begley, T.M & Tan, W-L (2001), "The socio-cultural environment for entrepreneurship: a comparison between East Asian and Anglo-Saxon countries", *Journal of International Business Studies*, 32 (3) 537-553.
- Benet-Martinez V., Donnellan, M.B., Fleeson, W., Fraley, R.C., Gosling, S. D., King, L. A., Robins, R. W. & Funder, D. C. (2015), "Six visions for the future of personality psychology", in M. Mikulincer, P. R. Shaver, and individual Differences, Vol. 4, Washington, DC, USA: American Psychology Association, pp.665-90
- Benet-Martinez, V., Donnellan, M.B., Fleeson, W., Fraley, R.C., Gosling, S.D., King,

- L.A., Robins, R.W. & Funder D.C. (2015). "Six visions for the future of personality psychology", in M. Mikulincer, P.R. Shaver, M.L. Cooper & R.J. Larsen (eds), *APA Handbook of Personality and Social Psychology: Personality Processes and Individual Differences*, Vol. 4, Washington, DC, USA: American Psychology Association, pp. 665-90.
- Beugelsdijk, S. & Maseland, R. (2011), "Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications", Cambridge, UK and New York, NY, USA.
- Beugelsdijk, S. (2009), "Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth", in A. Freytag & R. Thurik (eds), *Entrepreneurship and Culture*, Heidelberg, Germany and New York, NY, USA: Springer, pp. 129-54.
- Biehl, D. (1986). *The Contribution of Infrastructure to Regional Development*, Brussels, Belgium: Regional Policy Division, European Community.
- Boettke, P.J., & Fink, A. (2011), "Institutions first". *Journal of Institutional Economics*, 7 (4), 499-504.
- Boettke, P.J., Coyne, C.J. & Leeson, P. T. (2008), "Institutional stickiness and the new development economics". *American Journal of Economics Sociology*, 67 (2). 331-58
- Borghans, L., Lee Duckworth, A., Heckman, J.J. & ter Weel, B. (2008), "The economics and psychology of personality traits", *Journal of Human Resources*, 43 (4), 972-1059.
- Boschma, R. & K. Frenken, K. (2006), "Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography." *Journal of Economic Geography*, 6 (3), 273-302.
- Boschma, R. & Martin, R. (2007), "Constructing an evolutionary economic geography", *Journal of Economic Geography*, 7 (5), 537-48.
- Boschma, R. & Martin, R. (2010), "The aims and scope of evolutionary economic geography", in R. Boschma & R. Martin (eds), *Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Publishing, pp. 3-42.
- Bristow, G. (2010). "Resilient regions: re-"place"ing regional competitiveness". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3 (1), 153-67.
- Buckley, P.J., Pass, C.L. & Prescott, K. (1988), "Measures of international competitiveness: a critical survey". *Journal of Marketing Management*, 4 (2). 175-200.
- Camagni R., (2009), "Territorial capital and regional development: sound or misleading?", *Urban Studies* 39 (13) 2395-411
- Camagni, R. & Capello (2013), "Regional competitiveness and territorial capital: a conceptual approach and empirical evidence from the European Union", *Regional Studies*, 47 (9), 1383-402.
- Camerer, C.F. & Loewenstein, G. (2004). "Behavioral economics: past, present. Future", in C.F. Camerer, Loewenstein G. & Rabin, M. (eds), *Advances in Behavioral Economics*, Woodstock, UK and Princeton, NJ, USA: Princeton University Press, pp. 3-52.
- Capello, R. & Nijkamp, P. (2009), "Urban economics at a cross-road: recent theoretical and methodological directions and future challenges", in M. Sonis and G.J.D. Hewings (eds), *Tool Kits in Regional Science*, Dordrecht, the Netherlands and Heidelberg, Germany: Springer, pp. 273-91.

- Capello, R. (1994), "Spacial Economic Analysis of Telecommunications Network Externalities", Aldershot, UK, Avebury.
- Capello, R. (2011), "Location, regional growth and local development theories", *AESTIMUM*, 58, 1-25.
- Cartwright, E. (2014), *Behavioral Economics: Second Edition*, Abingdon, UK and New York, NY, USA: Routledge.
- Cerina, F. & Mureddu, F. (2014), "Is agglomeration really good for growth? Global efficiency, interregional equity and uneven growth", *Journal of Urban Economics*, 84, 9-22.
- Chang, H.J. (2013), "Hamlet without the Prince of Denmark: how development has disappeared from today's "development" discourse", in *D. Held and C. Roger (eds), Global Governance at Risk*, Cambridge, UK: Polity Press, pp. 129-148.
- Cheshire, P.C. & Gordon, L.R. (eds) (1995), *Territorial Competition in An Integrating Europe*, Aldershot, UK: Avebury.
- Cheshire, R.C. & Malecki E.J. (2004), "Growth, development, and innovation: a look backward and forward", *Regional Science*, 83 (1), 249-67.
- Chinitz, B. (1961), "Contrasts in agglomeration: New York and Pittsburgh", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 51 (2), 279-89.
- Christopherson, S., Michie, J. & Tyler, P. (2010), "Regional resilience: theoretical and empirical perspectives", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3 (1), 3-10.
- Clark, G.L. (2015), "Behavior, cognition and context", *mimeo, Smith School of Enterprise and the Environment, Oxford University, Oxford*.
- Cooke, P., Asheim, B., Boschma, R., Martin, R., Schwartz, D. & F. Tødtling (eds) (2011), *Handbook of Regional Innovation and Growth*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.
- Coriati, B. (1997). "Los desafíos de la competitividad". Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC-UBA.
- Costa, Jr, P.T. & McCrae, R.R. (1992), *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) Professional Manual*, Odessa, FL, USA: Psychological Assessment Resources.
- Courlet, C. & Soulage, B. (1995), "Industrial dynamics and territorial space", *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, 285-307.
- Credé, M., Harms, P., Niehorster, S. & Gaye-Valentine, A. (2012), "An evaluation of the consequences of using short measures of the big five personality traits", *Journal of Personality and Social Psychology*, 102 (4), 874-88.
- Crouch, C., Schröder, M. & Voelzkow, H. (2009), "Regional and sectoral varieties of capitalism", *Economy and Society*, 38 (4), 654-78.
- Cuervo Morales, M.; Morales Gutierrez, F. (2009). "Las teorías del desarrollo y las desigualdades regionales: una revisión bibliográfica". *Análisis Económico*, vol XXIV, núm. 55, pp. 365-383, Distrito Federal, México
- Davidsson, P. & Wiklund, J. (1997), "Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates", *Journal of Economic Psychology*, 18 (2-3), 179-99.
-

-
- De Groot, H., Nijkamp, P. & Acs, Z. (2001), "Knowledge spillovers, innovation and regional development", *Papers in Regional Science*, 80 (3), 249-53.
- Delgado, M., Ketels, C.H.M., Porter, M.E. & Stern, S. (2012), "The determinants of national competitiveness", *NBER Working Paper*, 18249.
- Dixon, R. & Thirlwall, A.P. (1975), "A model of regional growth rate differences on Kaldorian lines", *Oxford Economic Papers*, 27 (2), 201-14.
- Dodorico McDonald, J. (2008), "Measuring personality constructs: the advantages and disadvantages of self-reports, informant reports and behavioral assessments", *Enquire*, 1 (1), 75-94.
- Dolan, P., Layard, R. & Metcalf, R. (2011), *Measuring Subjective Well-being for Public Policy*, Newport, UK: Office for National Statistics.
- Duranton, G. & Puga, D. (2014), "The growth of cities", in P. Aghion and S.N. Durlauf (eds), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 2, Oxford, UK and San Diego, CA, USA: North-Holland, pp. 781-853.
- Durlauf, S.N. & Fafchamps, M. (2003), "Empirical studies of social capital: a critical survey", *Wisconsin Madison - Social Systems Working Paper Series*, WP2003-12.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1994). "Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas". *Berlin: Instituto Alemán de Desarrollo*.
- Esser, K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer, J. (1996), "Competitividad Sistémica". *Revista de la CEPAL*. Santiago, Chile, pp. 39-52.
- Farole, T., Rodriguez-Pose, A. & Storper, M. (2011), "Human geography and the institutions that underlie economic growth", *Progress in Human Geography*, 35 (1), 58-80.
- Ferguson, E., Heckman, J.J. & Corr, P. (2011), "Personality and economics: overview and proposed framework", *Personality and Individual Differences*, 51 (3), 201-9.
- Florida, R. (2002), *The Rise of the Creative Class*, New York, NY, USA: *Basic Books*.
- Florida, R., Mellander, C. & Stolarick, K. (2011), "Beautiful places: the role of perceived aesthetic beauty in community satisfaction", *Regional Studies*, 45 (1), 33-48.
- Francois, P. & Zabochnik, J. (2005), "Trust, social capital, and economic development", *Journal of the European Economic Association*, 3 (1), 51-94.
- Fritsch, M. & Mueller, P. (2004), "Effects of new business formation on regional development over time", *Regional Studies*, 38 (8), 961-75.
- Garofoli, G. (2002), "Local development in Europe: theoretical models and international comparisons", *European Urban and Regional Studies*, 9 (3), 225-39.
- Goldberg, L.R. (1992), "The development of markers for the Big-Five factor structure", *Psychological Assessment*, 4 (1), 26-42.
- Gordon, I.R. & McCann, P. (2005), "Innovation, agglomeration, and regional development", *Journal of Economic Geography*, 5 (5), 523-43.
- Ha, J. & Howitt, P. (2007), "Accounting for trends in productivity and R&D: a schumpeterian critique of semi-endogenous growth theory", *Journal of Money, Credit and Banking*, 39 (4), 733-74.
- Helpman, E. (2004), *The Mystery of Economic Growth*, Cambridge, MA, USA: Belknap Press.
-

- Hirschman, A. O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, CT, USA: Yale University Press.
- Hodgson, G.M. (2013), *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus*, Chicago, IL, USA: University of Chicago Press.
- Hofstede, G. (1980), *Culture's Consequences: Internal Differences in Work Related Values*, London, UK and Beverly Hills, CA, USA: Sage.
- Hudson, R. (2010), "Resilient regions in an uncertain world: wishful thinking or a practical reality?" *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3 (1), 11-25.
- Huggins, R. & Izushi, H. (2007), *Competing for Knowledge: Creating, Connecting, and Growing*, Abingdon, UK and New York, NY, USA: Routledge.
- Huggins, R. & Thompson, P. (2012), "Well-being and competitiveness: are the two linked at a place-based level?" *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 5 (1), 45-60.
- Huggins, R. & Thompson, P. (2014a), "Culture, entrepreneurship and uneven development: a spatial analysis", *Entrepreneurship and Regional Development*, 26 (9/10), 726-52.
- Huggins, R. & Thompson, P. (2015a), "Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory", *Small Business Economics*, 45 (1), 103-28.
- Huggins, R., Izushi, H., Prokop, D. & Thompson, P. (2014), *The Global Competitiveness of Regios*, Abingdon, UK and New York, NY, USA: Routledge.
- Huggins, R. & Thompson, P. (2015b), "Culture and place-based development: a socio-economic analysis", *Regional Studies*, 49 (1), 130-59.
- Huggins, R. & Thompson, P. (2016), "Socio-spatial culture and entrepreneurship: some theoretical and empirical observations", *Economic Geography*, 92 (3), 269-300.
- Huggins, R. (2003). Creating a UK competitiveness index: regional and local benchmarking. *Regional Studies*, 37(1), 89-96.
- Huggins, R. (2016), "Capital, institutions and urban growth systems", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, doi:10.1093/cjres/rsw010.
- Huggins, R., & Izushi, H. (2011). *Competition, Competitive Advantage, and Clusters: The Ideas of Michael Porter*. Oxford: Oxford University Press.
- Huggins, R., Izushi, H., Prokop, D., & Thompson, P. (2014). *The Global Competitiveness of Regions*. London and New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Huggins, R., Izushi, H., Prokop, D., & Thomson, P. (2014). Regional competitiveness, economic growth and stages of development. *Zb rad. Ekon. fak. Rij*, 32 (sv. 2), 255-283.
- Johansson, B., Karlsson C., & Stough R., (2001). "Theories of Endogenous Regional Growth", Berlin, Germany: Springer.
- Jokela, M. (2009), "Personality predicts migration within and between US states", *Journal of Research in Personality*, 43 (1), 79-83.
- Kahneman, D. (2003), "Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics", *American Economic Review*, 93 (5), 1449-75.
-

-
- Kaldor, N. (1957), "A model of economic growth", *Economic Journal*, 67 (268), 591-624.
- Kaldor, N. (1970), "The case for regional policies", *Scottish Journal of Political Economy*, 17 (4), 337-48.
- Kitson, M., & Martin, R. P. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, 38(9), 991-999.
- Kohler, W. (2006), "The "Lisbon Goal" of the EU: rhetoric or substance?", *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6 (2), 85-103.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, MA, USA: MIT Press.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(22), 28-44.
- Krugman, P. (2005), "Second wind for industrial regions?", in Coyle, D., Alexander, W. & Ashcroft, B. (eds), *New Wealth for Old Regions*, Oxford, UK and Princeton, NJ, USA: Princeton University Press, pp. 35-47.
- Lawson, C. & Lorenz, E. (1999), "Collective learning, tacit knowledge and regional innovative capacity", *Regional Studies*, 33, 305-17
- Layard, R. (2011), *Happiness: Lessons from a New Science* 2nd Edition, London, UK and New York, NY, USA: Penguin.
- Li, C. (2010), "China's consumption myth", Hong Kong Monetary Authority working paper. Presentation at the PBoC/imf WORKSHOP OF "Catalyzing Domestic Demand", Beijing 21. Jan 2010
- Lucas, Jr, R.E. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), 3-42.
- Maillat, D. (1998), "Innovative milieux and new generations of regional policies", *Entrepreneurship and Regional Development*, 10, 1-16.
- Malecki, E. J. (2004). Jockeying for position: what it means and why it matters to regional development policy when places compete. *Regional Studies*, 38(9), 216-233.
- Malecki, E.J. (2007), "Cities and regions competing in the global economy: knowledge and local development policies", *Environment and Planning C*, 25 (5), 638-54.
- Martin, R. & Sunley, P. (2006), "Path dependence and regional economic evolution", *Journal of Economic Geography*, 6 (4), 395-437.
- Martin, R. (2005). *Thinking about regional competitiveness: critical issues*. Cambridge: East Midlands Development Agency. 14
- Maskell, P. (1998), "Competitiveness, Localised Learning and Regional Development: Specialization and Prosperity" in *Small Open Economies*, London, UK and New York, NY, USA: Routledge.
- McCrae, R.R. & Terracciano, A. (2005), "Personality profiles of cultures: aggregate personality traits", *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (3), 407-25.
- Mellander, C., Florida, R. & Stolarick, K. (2011), "Here to stay the effects of community satisfaction on the decision to stay", *Spatial Economic Analysis*, 6 (1), 5-24.
- Messner, D. (1993). El desafío de la competitividad sistémica. La industria Maderera de Chile. *Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo (IAD)*.
- Mokyr, J. (2015), "Peer Vries's great divergence", *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, 12 (2), 93-104.
-

- Mullainathan, S. & Thaler, R.H. (2000), "Behavioral economics", *NBER Working Paper Series*, 7948.
- Myrdal, G. (1957), *Economic Theory and the Underdeveloped Regions*, London, UK: Duckworth.
- Nielsen, K. (2000). *Social Capital and Systemic Competitiveness. Institut for Samfundsvidenskab og Erhvervsøkonomi, Roskilde Universitetscenter.*
- North, D. C. (1990), "Institutions, Insitutional Change and Economic Permormance", *Cambridge, UK and New York, NY, USA: Cambridge University Press*
- North, D.C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Oxford, UK and Princeton, NJ, USA: Princeton University Press.
- Novales Cinca, A. (2011). "Crecimiento Económico, Desigualdad y Pobreza". Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Intervención del Académico.
- Obschonka, M., Schmitt-Rodermund, E., Silbereisen, R.K., Gosling S.D. & Potter, J. (2013), "The regional distribution and correlates of an entrepreneurship-prone personality profile in the United States, Germany, and the United Kingdom: a socioecological perspective", *Journal of Personality and Social Psychology*, 105 (1), 104-22.
- Obschonka, M., Stuetzer, M., Gosling, S.D., Rentfrow, P.J., Lamb, M.E., Potter, J. & Audretsch, D.B. (2015), "Entrepreneurial regions: do macro-psychological cultural characteristics of regions help solve the "knowledge paradox" of economics?", *PLoS ONE*, 10 (6), <http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0129332>.
- Peris-Ortiz, M. & Merigó-Lindah, J.M. (eds) (2014), *Entrepreneurship, Regional Development and Culture*, Heidelberg, Germany and New York, NY, USA: Springer.
- Pike, A., Rodríguez-Pose, A. & Tomaney, J. (2007), "What kind of local and regional development and for whom?", *Regional Studies*, 41 (9), 1253-69.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. *New York: The Free Press*.
- Porter, M. E. (1998), "On Competition", *New York, NY, USA: Free Pres.*
- Porter, M. E. (2000). *Locations, clusters, company strategy*. *En G. L. Clarke, M. Feldman, & M. S.*
- Power, A., Plöger, J. & Winkler, A. (2010), *Phoenix Cities: The Fall and Rise of Great Industrial Cities*, *Bristol, UK: Policy Press.*
- Putnam, R.D. (1993), *Making Democracy Work*, *Chichester, UK and Princeton, NJ, USA: Princeton University Press.*
- Rafiqi, P.S. (2009), "Evolving economic landscapes: why new institutional economics matters for economic geography", *Journal of Economic Geography*, 9 (3), 329-53;
- Rammstedt, B. & John, O.P. (2007), "Measuring personality in one minute or less: a 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German", *Journal of Research in Personality*, 41 (1), 203-12.
- Rodríguez-Pose, A. & Storper, M. (2006), "Better rules or stronger communities? On the social foundations of institutional change and its economic effects", *Economic Geography*, 82 (1), 1-25.
-

- Rodríguez-Pose, A. (2013), "Do institutions matter for regional development?", *Regional Studies*, 47 (7), 1034-47.
- Rodrik, D. (2000), "Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them", *Studies in Comparative International Development*, 35 (3), 3-31.
- Romer, P.M. (1986), "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002-37.
- Romer, P.M. (1990), "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, 98 (5), S71-102.
- Sachs, J. (2000), "Notes on a new sociology of economic development", in L.E. Harrison and S.P. Huntington (eds), *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, New York, NY, USA: Basic Books, pp. 29-43.
- Scott, A.J. & Storper, M. (1987), "High technology industry and regional development: a theoretical critique and reconstructions", *International Social Science Journal*, 112, 215-32.
- Scott, A.J. (1998), *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition and Political Order*, Oxford, UK and New York, NY, USA: Oxford University Press.
- Sen, A. (1999), *Development as Freedom*, Oxford, UK and New York, NY, USA: Oxford University Press.
- Shi, S., Huang, K., Ye, D. & Yu, L. (2014), "Culture and regional economic development: evidence from China", *Papers in Regional Science*, 93 (2), 281-99.
- Simmie, J. & Martin, R. (2010), "The economic resilience of regions: towards an evolutionary approach", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3 (1), 27-43.
- Simon, H. A. (1995), "A behavioral model of rational choice", *Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.
- Simon, H.A. (1982), *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Economic Reason*, London, UK and Cambridge, MA, USA: MIT Press.
- Soldz, S. & Vaillant, G.E. (1999), "The big five personality traits and the life course: a 45-year longitudinal study", *Journal of Research in Personality*, 33 (2), 208-32.
- Solow, R. (1957), "Technical change and the aggregate production function", *Review of Economics and Statistics*, 39 (3), 312-20.
- Solow, R.M. (1956), "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), 65-94.
- Soto-Oñate, D. (2016), "The historical origins of regional economic inequality in Spain: the cultural legacy of political institutions", in N. Schofield & G. Caballero (eds), *The Political Economy of Governance: Institutions, Political Performance and Elections*, Cham, Switzerland and New York, NY, USA: Springer, pp. 79-111.
- Stiglitz, J.E. (2013), *The Price of Inequality*, London: Penguin.
- Stimson, R., Stough, R.R. & Nijkamp, P. (eds) (2011), *Endogenous Regional Development: Perspectives, Measurement and Empirical Investigation*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.
- Storper, M. & Scott, A.J. (2009), "Rethinking human capital, creativity and urban growth", *Journal of Economic Geography*, 9 (2), 147-67.

- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press.
- Storper, M. (2005), "Society, community and economic development", *Studies in Comparative International Development*, 39 (4), 30-57.
- Storper, M. (2008), "Community and economics", in A. Amin & J. Roberts (eds), *Community, Economic Creativity and Organization*, Oxford, UK and New York, NY, USA: Oxford University Press, pp. 37-68.
- Storper, M. (2010), "Why does a city grow? Specialization, human capital or institutions?", *Urban Studies*, 47 (10), 2027-50.
- Storper, M. (2013), *Keys to the City: How Economics, Institutions, Social Interaction and Politics Shape Development*, Oxford, UK and Princeton, NJ, USA: Princeton University Press.
- Streeck, W. (1991), "On the institutional conditions of diversified quality production", in E. Metzner & W. Streeck (eds), *Beyond Keynesianism: Socio-Economics of Production and Full Employment*, Aldershot, UK and Brookfield, VT, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 21-61.
- Swan, T.W. (1956), "Economic growth and capital accumulation", *Economic Record*, 32 (2), 334-61.
- Tabellini, G. (2010), "Culture and institutions: economic development in the regions of Europe", *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677-716.
- Thomas V, Dailami M, Dhahreshwar A, López RE, Kaufmann D, Kishor N, Wang Y. (2000). "The quality of growth". Oxford University Press, New York.
- Thomas V, López R., Wang Y. (2008). "Fiscal policies for the quality of growth". IEG briefing 9, The World Bank, Washington, DC
- Thornton, P.H. (1999), "The sociology of entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, 25, 19-46.
- Thornton, P.H., Ribeiro-Soriano, D. & Urbano, D. (2011), "Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: an overview", *International Small Business Journal*, 29 (2), 105-18.
- Tomaney, J. (2014), "Region and place I: institutions", *Progress in Human Geography*, 38 (1), 131-40.
- Tubadji, A. & Nijkamp, P. (2014), "Altruism to strangers for our own sake: domestic effects from immigration", *International Journal of Manpower*, 35 (1-2), 11-32.
- Tubadji, A. & Nijkamp, P. (2015), "Cultural impact on regional development: application of a PLS-PM model to Greece", *Annals of Regional Science*, 54(3), 687-720.
- Tubadji, A. (2012), 'Culture-based development: empirical evidence for Germany', *International Journal of Social Economics*, 39 (9), 690-703.
- Tubadji, A. (2013), 'Culture-based development culture and institutions: economic development in the regions of Europe', *Society Systems Science*, 5 (4), 355-91.
- Tubadji, A., Kourtiti, K. & Nijkamp, P. (2014a), 'Social capital and local cultural milieu for successful migrant entrepreneurship', *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 27 (3), 301-22.
- Tubadji, A., Moeller, J. & Nijkamp, P. (2014b), 'Introduction to cultural research ap-

-
- proaches: applications to culture and labour analysis', *International Journal of Manpower*, 35 (1-2), 2-10.
- Ubfal, D. (2004). El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino. *Instituto de Investigaciones Económicas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires: Documento de Trabajo N° 15.*
- Veltz, P. (2004), "The rationale for a resurgence in the major cities of advanced economies", in *paper to the Levergulme International Symposium on the Resurgent City, April, London*
- Victor, P. A. & G. Rosbluth (2007), "Managing without growth", *Ecological Economics* 61 (2-3), 492-504
- Wennekers, S. & Thurik, R. (1999), "Linking entrepreneurship and economic growth", *Small Business Economics*, 13 (1), 27-56.
- Williamson, O.B. (2000), "The new institutional economics: taking stock, looking ahead", *Journal of Economic Literature*, 38 (3), 595-613.
-