



**Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo A. Podestá"**  
Repositorio Institucional

# **Introducción a la teoría moderna de la competitividad regional y el desarrollo económico**

---

Año  
2018

Autores

Díaz, Darío Ezequiel; Alvarez, Betina  
Mabel y Ojeda, Mirta Natalia

Este documento está disponible para su consulta y descarga en el portal on line de la Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo Alberto Podestá", en el Repositorio Institucional de la **Universidad Nacional de Villa María**.

#### CITA SUGERIDA

Díaz, D. E.; Alvarez, B. M. y Ojeda, M. N. (2018). *Introducción a la teoría moderna de la competitividad regional y el desarrollo económico*. 7mo Congreso de Administración del Centro de la República. 4to Encuentro Internacional de Administración del Centro de la República, 3er Congreso de Ciencias Económicas del Centro de la República. Villa María: Universidad Nacional de Villa María



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional



**VII CONGRESO DE ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA**

**IV ENCUENTRO INTERNACIONAL DE ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA**

**LA REPÚBLICA**

**III CONGRESO DE CIENCIAS ECONÓMICAS DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA**

**“COMPETITIVIDAD CON COMPROMISO SOCIAL”**

**VILLA MARÍA - ARGENTINA - 17, 18 y 19 DE OCTUBRE DE 2018**

**INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA MODERNA DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO**

**AUTORES**

**DÍAZ, DARÍO EZEQUIEL**

**ALVAREZ, BETINA MABEL**

**OJEDA, MIRTA NATALIA**

# **INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA MODERNA DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO**

## **PALABRAS CLAVE: COMPETITIVIDAD – DESARROLLO ECONÓMICO**

### **INTRODUCCION**

El campo del desarrollo regional está sujeto a un incremento significativo de modelos y teorías que intentan explicar los contextos regionales desiguales. En particular la geografía económica y espacial ha desarrollado herramientas teóricas, para abordar este tipo de análisis. Una herramienta conceptual que ha permanecido en los noventa es la competitividad regional. Su empleo en diferentes contextos ha generado debates respecto a la extensión a considerar en la competencia por recursos y mercados.

El objetivo del presente artículo consiste en presentar el estado del arte respecto de las teorías modernas y abordajes que permitan profundizar sobre las fuentes y los determinantes de la desigualdad a lo largo de las regiones.

En primer lugar, se introduce el concepto de competitividad regional y se discute acerca de la estrecha asociación entre la escuela de crecimiento endógeno y la teoría del desarrollo. Posteriormente se discute la potencialidad para medir la competitividad regional, prestando especial atención a las perspectivas económicas modernas respecto al desarrollo regional y al sistema de crecimiento regional. Por último, se introducen algunas teorías del comportamiento de desarrollo regional y aspectos culturales y psicológicos, complementando con conceptos de resiliencia regional y bienestar.

### **1. LA COMPETITIVIDAD EN LAS REGIONES**

La competitividad regional se relaciona con aquellas teorías que intentan comprender y determinar los medios por las cuales el desarrollo económico ocurre en las regiones. Generalmente 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. Por ello, la competitividad regional se entiende como la capacidad de una región en particular para atraer y mantener a las empresas con participaciones de mercados crecientes o estables de ciertas actividades económicas, manteniendo crecientes niveles de vida para aquellos que participan en éstas. En Malecky (2004, 2007), se considera que la competitividad es la mejor medida en término de los activos de un entorno regional de negocios. Las investigaciones en esta 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 and 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, junto con otras externalidades 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 en 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 and Lorenz, 1999; Garofoli, 2002).

Es necesario diferenciar “competencia” de “competitividad”. El concepto de competitividad se refiere a la presencia de condiciones que permitan a las empresas competir en los mercados locales, nacionales e internacionales. Las regiones compiten en intentar proporcionar los mejores programas para operar a altos niveles de productividad, pero muy diferente al concepto de competencia directa llevada a cabo por las empresas. 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 tal competencia de “bajo sendero”, 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.

Algunos estudios han sugerido que, aunque los responsables de las políticas de todo el mundo se apropian del término "competitividad regional", 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 Shumpeter (Beugelsdijk & Maseland, 2011), como las vinculadas con el crecimiento económico endógeno.

El enfoque en las regiones refleja el consenso cada vez mayor de que son las unidades espaciales primarias 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, contrapone 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, y los problemas que la rodean se vuelven 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, para 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 la capacidad de una nación para innovar. También consideró que las regiones dentro de las naciones se consideran cada vez más 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.

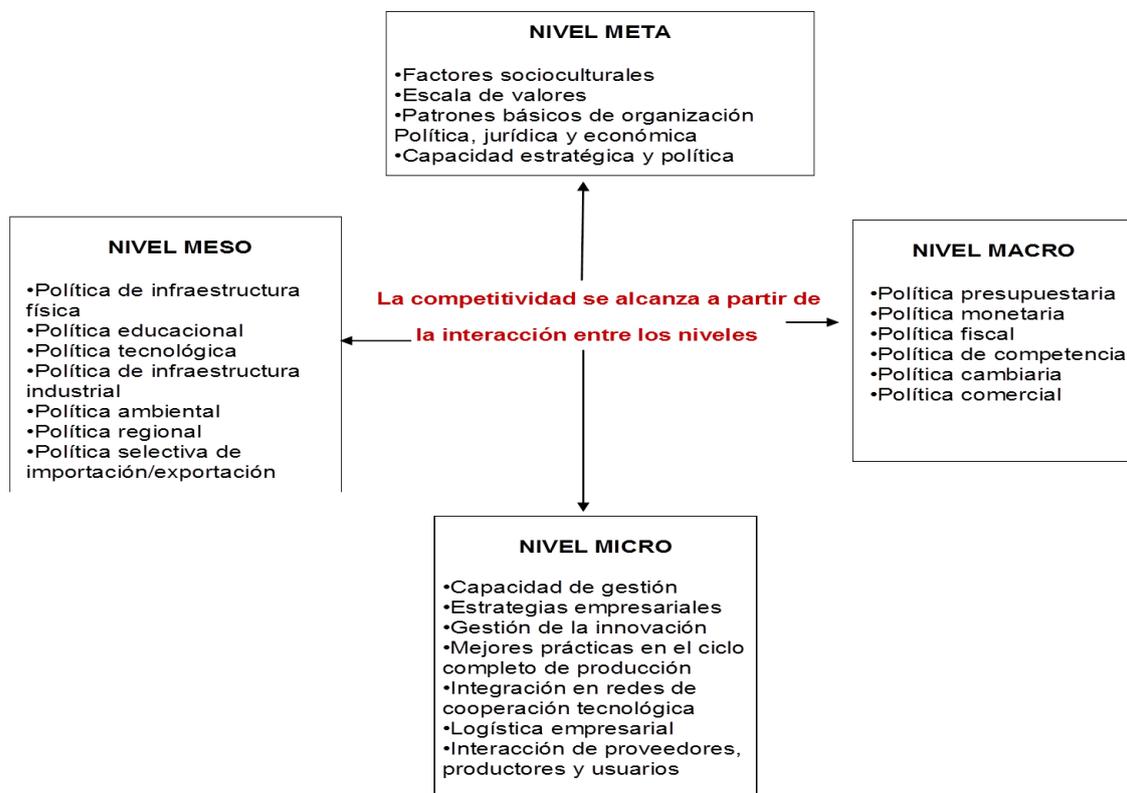
Enfocando el concepto de competitividad desde una visión amplia, podríamos afirmar que a nivel de empresa o microeconómica, existe una comprensión clara de la noción de competitividad basada en la capacidad de las empresas de competir, crecer y ser rentable. En este nivel, la competitividad reside en la capacidad de las empresas para producir de manera consistente y rentable productos que cumplan con los requisitos de un mercado abierto en términos de precio y calidad. Cualquier empresa debe cumplir estos requisitos si se desea permanecer en el mercado. Cuanto más competitiva con respecto a sus rivales sea, mayor será su capacidad para ganar participación de mercado. Y, a su vez, una empresa no competitiva verá disminuir su cuota de mercado y -a menos que sea provista por alguna protección "artificial"- dejará de operar.

En tanto, a nivel macroeconómico, el concepto de competitividad está menos claro. 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 ya que no constituye un juego de "suma cero", y c) la competitividad no sería más que 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 tornen insostenibles a "largo plazo".

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**

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.

### GRÁFICO N° 1 MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA



Fuente: Elaboración propia en base a (Messner, 1993)

En el nivel **micro**, la competitividad está presente en toda la cadena de producción. Se busca la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez en la innovación y adaptabilidad. También se fomenta la cooperación, las alianzas y redes entre empresas que incentivan el aprendizaje colectivo y la reducción de costos de transacción. Respecto al nivel **meso**, la competitividad se caracteriza por las políticas específicas y el ambiente institucional y organizacional, con el objetivo de generar un contexto pertinente para el liderazgo tecnológico empresarial. Con referencia al nivel **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 a la confianza, las normas y las redes, que según (Ubfal, 2004, pág. 27), *pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando la acción coordinada*. El cuarto y último nivel, es el **macro**. Según Ubfal, la estabilidad macroeconómica se considera una condición necesaria, pero no suficiente para el desarrollo de la competitividad. Particularmente, se hace énfasis en contar con un entorno estable orientado a la competencia. Según (Esser, Hillebrand, Messner, & Meyer-Stamer, 1994), la inestabilidad lesiona la eficiencia de los mercados. Como se señala en el trabajo de (Ubfal, 2004, pág. 29), *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*. Evitar la inestabilidad es clave para que los demás niveles de competitividad puedan actuar de manera virtuosa.

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 menor que la internacional.

Según la CEPAL, la forma de competitividad ha sido calificada como “espuria” en la medida que no avanza en la adquisición de ventajas comparativas y se sustenta en alguno o varios de los siguientes factores: tipos de cambio elevados; bajos salarios; procesamiento de recursos naturales sin preservar el medio ambiente; recesión en el mercado local; sobreprotección respecto a las importaciones a sectores con ineficiencias; elevados subsidios a las exportaciones, etc. Son ganancias de competitividad que se obtienen fácilmente, y de manera inmediata, no sostenibles en el mediano plazo, y además, son formas viciosas de competencia que derivan en frágiles éxitos individuales de las firmas pero incompatibles con beneficios de carácter social.

Contrapuesto a esto, la competitividad “genuina”, se alcanza a partir del incremento de la productividad laboral y en la utilización del capital y de los insumos eficientemente (ver gráfico N° 2).

**GRÁFICO N° 2**  
**Competitividad “genuina” y “espuria”**

<b>Espuria</b>	<b>Genuina</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ↑ Tipo de cambio nominal</li> <li>• <math>\pi</math> interna &lt; <math>\pi</math> internacional</li> <li>• ↓ Salarios</li> <li>• ↓ Remuneración del capital</li> <li>• ↓ Costo de insumos productivos</li> <li>• ↓ Precios de exportación</li> </ul> <p style="text-align: center;">↑  <b>Ajuste recesivo</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ↑ Productividad del trabajo</li> <li>• ↑ Productividad del capital</li> <li>• ↑ Productividad de insumos</li> </ul> <p>Por medio de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuevos productos</li> <li>• Productos diferenciados</li> <li>• Innovaciones de proceso</li> <li>• Innovaciones Organizacionales</li> </ul> <p style="text-align: center;">↑  <b>Ajuste estructural</b></p>

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

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). El éxito de las regiones estará relacionado con su capacidad para lograr el crecimiento económico, y comprender cómo y por qué dicho crecimiento se produce.

Los modelos de crecimiento endógeno fundamentan el mismo en el cambio tecnológico derivado de las decisiones de inversión de los agentes que

maximizan los beneficios, con el stock de capital humano y de investigación que determinan la tasa de crecimiento (Romer , 1990, Ha & Howitt, 2007).

A este respecto, los modelos de competitividad regional poseen muchas similitudes, con la diferencia puntual de 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 de 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. Esto se puede llamar conocimiento para la innovación o conocimiento innovador. Mientras que la innovación es un proceso, el conocimiento consiste en las recetas y los ingredientes a procesar. La relación entre los conceptos de conocimiento, innovación y competitividad está estrechamente relacionada y vinculada. 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 mismas ventajas de la concentración. Muchos de los factores que aumentan la productividad actual también estimularán la innovación dentro del clúster y, por lo tanto, aumentarán el crecimiento de la productividad de las empresas. Por ejemplo, el acceso a información especializada a través de relaciones personales proporcionará, con el tiempo, ventajas localizadas para que las empresas perciban nuevas oportunidades tecnológicas y las nuevas necesidades de los compradores. Por lo tanto, a medida que las formas

tradicionales de ventaja se anulan, las ventajas competitivas que se encuentran fuera de las empresas, es decir, en el entorno comercial en el que se encuentran, aumentan su importancia.

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 causalidad circular y acumulativa (Hirschman, 1958; Myrdal, 1958; Kaldor, 1957) enfatizan la noción de los rendimientos crecientes de la inversión de capital (Storper y 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 del campo de la economía, 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 (Kirson et al., 2004). Esto hace que esta explicación del crecimiento se acerque a la perspectiva shumpeteriana que refuerza el papel del capital intelectual, principalmente en lo que respecta a la creación y acumulación de conocimiento como motor clave del 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 activos 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 reveló la competitividad en todos los sectores (Kitson et al., 2004).

Las consecuencias de los modelos neoclásicos en que con tasas de crecimiento poblacional y progreso tecnológico similares disminuyen los rendimientos de las inversiones en capital físico, lugares (naciones o regiones) convergerían en el mismo camino de crecimiento en estado estacionario (Barro y 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 y Malecki, 2004). Esto abre la puerta para investigar aquellos factores que han ayudado a los lugares a mantener su ventaja sobre los demás.

Como se dijo anteriormente, los trabajos de Myrdal (1957) y Hirshchman (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, conduciendo a círculos virtuosos de crecimiento para las regiones. Los mismos se dan porque 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.

En la Nueva Geografía Económica, las economías de escala son responsables de que las empresas y la mano de obra se concentren en el espacio. Esto está impulsado 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 aún mayor cuando el trabajo también es móvil, ya que migra a aquellas regiones que han desarrollado grupos para beneficiarse de los efectos del "mercado interno" existente, lo que lleva a procesos de causalidad acumulativa. Aquí el proceso de aglomeración se percibe como un accidente de la historia.

La Nueva Economía Urbana Neoclásica, por otro lado, considera las opciones de ubicación de empresas e individuos. Las ubicaciones se eligen para aumentar la productividad. Las personas siguen sus preferencias de ingresos, servicios pagados y no monetizados. Esto significa que el aumento de los ingresos puede compensarse con el aumento de los precios, en particular los relacionados con la vivienda. Esto significa que las regiones pueden divergir y converger a lo largo del tiempo (Cerina & Mureddy, 2014). Lo que ambos grupos de teorías le prestan menos atención son los casos en los que se producen grandes cambios debido a las innovaciones nuevas 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 y Frenken, 2006; Boschma & Martin, 2007). En cambio, se supone que tales diferencias desaparecerán en gran medida a medida que los resultados vuelvan a la media.

## 2. ¿CÓMO SE MIDE LA COMPETITIVIDAD?

Los primeros estudios que se concentraron en la medición de la competitividad a menudo se centraron en los resultados de exportación de las empresas (Anderton y Dunnet, 1987; Buckley et al., 1988). A nivel empresa, el enfoque inicial estuvo basado en los costos. Trabajos posteriores brindaron menos

importancia a los costos de los insumos, y destacar al incremento de la productividad para compensar el aumento de los costos.

En algunos casos, la productividad fue la única medida de competitividad considerada (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 más local o regional, debido a que 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).

Cuando se trata de medir la competitividad, existe cierto grado de confusión, ya que algunos estudios se centran en los insumos o competencias asociados con el logro de los objetivos establecidos anteriormente, mientras que otros se centran en los resultados para capturar el grado de competitividad presente o revelada. En 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 bien 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

$$\text{COMPETITIVIDAD} = W (Y, S, E)$$

donde:  $Y$  es el ingreso per cápita,  $S$  son los indicadores sociales y de distribución y  $E$  son los indicadores ecológicos. Aquí el producto bruto interno per cápita refleja la riqueza promedio para indicar el grado de éxito en el que la economía ha utilizado sus insumos (inputs) para incrementar el estándar de vida de sus residentes. Sin embargo, para capturar de manera más profunda los beneficios del bienestar de la población, se incluyen indicadores sociales y de distribución.

El bienestar siempre debe estar incorporado en cualquier medida de competitividad, pero no es preciso qué medida utilizar para medirlo. Los más populares son el empleo y el ingreso (Delgado, et al., 2012). Esto se asocia a la distinción de (Malecki, 2004) entre “bajo sendero” y “alto sendero”. En el primero,

la competitividad se alcanza a través de la reducción de los costos y despidiendo personal, mientras que, en el segundo, la población de la región debería beneficiarse. Los indicadores ecológicos capturan los beneficios y costos no pecuniarios. Estudios como Aiginger & Vogel (2015), consideran 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 relaciona una función de producción que relaciona inputs con outputs (generalmente en términos de ingreso per cápita). Por lo que:

$$\text{COMPETITIVIDAD} = F(K, L, TFP, C, I, T)$$

donde:  $K$ , es el capital físico,  $L$  es el trabajo,  $TFP$  es la productividad total de factores, representando el progreso tecnológico,  $C$  son las capacidades,  $I$  son los efectos institucionales y  $T$  es la confianza. Se ha desarrollado una gran cantidad de medidas alternativas de competitividad, que a menudo 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. Las medidas varían de acuerdo con la disponibilidad de datos locales y la capacidad de actualizarlos (Huggins, 2003).

### 3. 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 las economías espaciales. 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 el capital empresarial (Audretsch y Keilbach, 2004 a, 2004b, 2008) y el “capital de redes” (Huggins y Thompson, 2014a,

2015a). La clave es el “crecimiento endógeno regional” (Johansson et al., 2001; Capello y Nijkamp, 2009; Capella, 2011; Stimson et al., 2001).

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). Por ejemplo, las preferencias y las decisiones de inversión pueden dar forma a las estructuras de incentivos y, por otra parte, a los arreglos organizacionales.

En dicho modelo, 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, que concierne al papel del capital humano y del capital de conocimiento e instituciones de innovación que restringen o incentivan la acumulación de estas formas de capital,
- (2) La dinámica de crecimiento entre empresas, las transacciones e interacciones de las mismas a través de los mercados y redes y las funciones de las instituciones de capital empresarial en los procesos de mercado, y el capital de redes e instituciones asociativas en la formación de las primeras, principalmente en relación con los flujos de conocimiento; y
- (3) La dinámica de crecimiento a nivel regional, que se relaciona con la gobernanza general de las economías políticas regionales (Huggins, 2016).

El enfoque adoptado aquí hace eco de la noción de regiones y ciudades como centros Schumpeterianos para recombinar capital con el fin de generar innovación (Veltz, 2004; Stoper, 2013).

Los “teóricos institucionales sostienen que las diferencias en el crecimiento y la prosperidad entre naciones, ciudades y regiones están más relacionadas con el

tipo, la fase de desarrollo y la eficiencia de las instituciones económicas y políticas que sustentan los sistemas económicos (Acemoglu y Robinson, 2012 y, 2014). Dentro de 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 las instituciones más eficientes facilitarían el desarrollo de las condiciones que permitan que surjan 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 estructura de las sociedades y sus aspectos económicos (North, 2005). Las instituciones, especialmente aquellas de naturaleza más formal, se pueden categorizar como: (1) instituciones económicas, como la propiedad individual, que se refieren al grado en que las reglas políticas democráticas subyacen a la naturaleza de la gobernanza territorial (Acemoglu et al., 2005). Las instituciones también se pueden categorizar según si son innatamente "extractivas" o "inclusivas". Las instituciones extractivas tienden a generar conductas de búsqueda de rentas (Acemoglu y Robinson, 2012). En los últimos años han surgido dos corrientes principales de literatura institucional: la asociada con la ciencia económica y política (North, 1990), y la basada en la sociología y la teoría organizacional (DiMaggio y Powell, 1983, 1991). Es probable que las regiones con instituciones propicias para el desarrollo económico aumenten su crecimiento al atraer inversiones, habilidades y talentos.

Existen claramente diferentes rutas para lograr el crecimiento y la prosperidad (Kitson et al., 2004; Malecki, 2007). Algunas de estas rutas son más atractivas para algunas regiones que otras. La escuela evolutiva de la geografía económica sugiere que es probable que el desarrollo regional y las instituciones asociadas estén determinadas, al menos hasta cierto punto, por historias pasadas (Boschma y Frenken, 2006; Boschma y Martin, 2010; Martin y 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 e Izushi, 2007; Martin y 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). La naturaleza evolutiva del desarrollo económico regional puede limitar aún más la capacidad de una región para alejarse de las industrias asociadas con una contribución baja al crecimiento.

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 y 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. En el proceso, 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, como reconocen los autores, 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 refuercen mutuamente (Farole et al., 2011). Las contribuciones de la nueva economía institucional han reconocido aún más 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 más 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 y Fink, 2011). Es probable que las instituciones que emergen de manera exógena de, por ejemplo, el gobierno nacional, sean menos rígidas, incluso menos en el caso de las instituciones y los cambios institucionales que surgen de los gobiernos supranacionales (Boettke y Fink, 2011). Esto enfatiza la necesidad de ir más allá de la noción de "espesor" institucional (Amin y Thrift, 1995) para considerar también la adherencia institucional (Boettke y Fink, 2011).

#### **4. 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 y Mueller, 2004, Gordon y McCann, 2005). La teoría de la geografía económica contemporánea, sin embargo, avanza hacia un giro para abordar el papel del comportamiento individual y colectivo en la determinación de los resultados del desarrollo regional (Davidsson y Wiklund, 1997; Francois y Zbojnik, 2005; Jokela, 2009; Obschonka et al., 2013). Varios conceptos relacionados con el comportamiento de individuos y grupos de personas han asumido un papel cada vez más central en la comprensión de por qué algunos lugares están en mejores condiciones de generar tasas más altas de desarrollo y crecimiento, y evitan las trayectorias de desarrollo de caminos lejanos y asociados las tasas más altas de desigualdad, se encuentran en las regiones más débiles (Streek, 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. Tales 'situaciones' se equiparan a los rasgos culturales dominantes incrustados dentro de 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 y Thaler, 2000, Camerer y

Loewenstein, 2004, Borghans y otros, 2008, Cartwright, 2014). Tales teorías han demostrado cada vez más 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).

Del mismo modo, el aumento de la importancia otorgada a los valores culturales en la teoría del desarrollo regional ha conducido al surgimiento de 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 y Nijkamp, 2014, 2015; Tubadji et al., 2014a, 2014b). En particular, el trabajo reciente sobre la cultura socio espacial 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 y Merigó-Lindahl, 2014). El hecho de que conceptos como "tolerancia" se

asocian 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: (1) apertura - la tendencia a estar abierto a nuevas experiencias estéticas, culturales o intelectuales; (2) escrupulosidad: la tendencia a ser organizado, responsable y trabajador; (3) extraversión - una orientación de los intereses y las energías de uno hacia el mundo exterior de las personas y las cosas en lugar del mundo interno de la experiencia subjetiva, caracterizado por afecto positivo y sociabilidad; (4) la amabilidad - la tendencia a actuar de una manera desinteresada cooperativa; y (5) neuroticismo (estabilidad emocional): 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 y McCrae, 1992; Goldberg, 1992; Soldz y Vaillant, 1999; Rammstedt y John, 2007; Credé et al., 2012).

## 5. BIENESTAR Y RESILIENCIA

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, pero las ciencias sociales han tendido a vincular el término más con la adaptabilidad y la economía evolutiva. 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 los shocks se recuperen (Simmie y 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 y Tan, 2001; Hudson, 2010; Thornton et al., 2011). Un desafío clave al examinar la resiliencia regional es que solo puede ponerse a prueba en períodos de dificultad. Así, el éxito económico futuro no puede basarse en el éxito actual, sino que se debe ser adaptable y flexible.

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 desigualdad económica y social (Stiglitz, 2013). Del mismo modo, los determinantes claves de la competitividad económica y el crecimiento, como la innovación, pueden no conducir necesariamente a mayores tasas de desarrollo. 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, en particular las concepciones del bien regional (Chang, 2013). La investigación sobre el desarrollo regional se ha concentrado en el crecimiento económico, con medidas como el valor agregado bruto (VAB) per cápita y las tasas de empleo (Armstrong y Taylor, 2000). Pero el valor de las medidas tradicionales de desarrollo económico puede cuestionarse cuando las regiones tienen niveles similares de ingresos, pero donde las poblaciones disfrutan 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. Estos objetivos pueden ser específicos del contexto, además de estar respaldados por los principios e ideales universales de la democracia (Pike et al., 2007, Victor y Rosbluth, 2007; Dolan et al., 2011). Los nuevos conceptos relacionados con el bienestar, o "felicidad", están surgiendo como constructos útiles para comprender mejor no solo la condición social de las comunidades sino también el bienestar social del desarrollo (Layard, 2011). La

felicidad o el bienestar proporciona otras medidas de resultados, con los aspectos no financieros del bienestar asociados a factores como mayor salud física y mental (Huggins y Thompson, 2012, 2014b). El desarrollo basado en el lugar a nivel regional, por lo tanto, debe abarcar nociones más amplias sobre cómo los lugares mejoran y mejoran en relación con una variedad socioeconómica de elementos (Pike et al., 2007). No siempre es evidente que la formulación de políticas relacionadas con el logro de mejoras en la competitividad considera completamente el alcance de los resultados relacionados con cuestiones de bienestar.

## CONCLUSIÓN

La investigación emergente en la teoría de la competitividad está examinando 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 y Thompson, 2012). Las regiones con competitividad relativamente baja también tienen más probabilidades de sufrir externalidades negativas. Esto significa que cuando se trata de maximizar el bienestar de la población de una región, las medidas de competitividad son una guía razonable del éxito. En general, las características del bienestar 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, aspiraciones, motivaciones y desarrollo de oportunidades. Sin embargo, es menos claro si estas relaciones son necesariamente sostenibles en un sentido evolutivo (Huggins y Thompson, 2012). Desde la perspectiva de la formulación de políticas, es crucial que las formulaciones 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 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 desarrollo comunitario. Sin embargo, hay poca investigación de política subyacente que busque integrar estos aspectos para proporcionar un marco cohesivo para 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 el gobierno 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 el bienestar de los lugares y los aspectos de bienestar social de la intervención de políticas.

Para una determinada región es importante que la competitividad conduzca a incrementar la participación en el mercado de una industria en particular y aumente el estándar de vida de la población. Esto debería constituir el objetivo de las políticas económicas que impulsan e instrumentan la competitividad (Díaz, 2017).

La mayoría de los trabajos sobre la medición de la competitividad regional comparten elementos en común. La infraestructura y accesibilidad, los recursos humanos y un ambiente productivo, todos bloques que agrupan a los indicadores importantes para la competitividad de las regiones.

Dentro del primer bloque de la infraestructura y la accesibilidad, se podría considerar la infraestructura básica (camino, aeropuertos, rieles, puentes, etc.); la infraestructura tecnológica (internet, telecomunicaciones, tecnologías de la información); la infraestructura del conocimiento (instalaciones educacionales y académicas); la calidad del lugar/espacio físico (alojamiento, entorno natural, servicios culturales, seguridad).

Dentro del segundo bloque de los recursos humanos, se podría incluir a las tendencias demográficas (flujo de migraciones de trabajadores calificados; y la diversidad de talento) y a la fuerza laboral altamente calificada (habilidades y conocimiento intensivo).

Por último, el tercer bloque de entorno productivo, podría agrupar indicadores relacionados con la cultura empresarial; concentraciones sectoriales; internacionalización; innovación; gobernanza y capacidad institucional; disponibilidad de capital; especialización y naturaleza de la competencia.

La competitividad es multidimensional, polifacética, multisectorial, holística y dinámica. Se precisa 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 el conocimiento, y en el bienestar de la población en general (salud, justicia, seguridad, ambiente, etc.).

Como lo señala (Ubfal, 2004), 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.

También se podría añadir algunos de los elementos a tener en cuenta según (Plan Fenix, 2001): la existencia de mercados de capitales financieros al servicio de la producción y el comercio; la limitación al endeudamiento externo a la capacidad de generación de divisas e inversiones privadas directas en actividades transables; y la soberanía monetaria, cambiaria y fiscal, dentro del contexto de la economía internacional.

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, la



incorporación del cambio tecnológico en todo el sistema económico y social, y al cambio cultural en lo que respecta a contar con un capital social que conduzca a la cooperación entre grupos, y 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.

## BIBLIOGRAFIA

Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson (2005). "Institutions as the fundamental cause of long run growth", in P. Aghion and S. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Amsterdam, the Netherlands and San Diego, CA, USA: North-Holland, pp. 385-472.

Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson (2012). "Why Nations Fail? The Origins of Power, Prosperity and Poverty". London, UK and New York, NY, USA: Profile Books and Crown

Audretsch, D.B and M. Keilbach (2004a), "Entrepreneurship capital and economic performance", Regional Studies, 38 (8), 949-59

Audretsch, D.B and M. Keilbach (2004b), "Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation", Journal of Evolutionary Economics, 14 (5), 605-16

Audretsch, D.B and M. Keilbach (2008), "Resolving the knowledge paradox\_ knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth", Research Policy, 37 (10), 1697-705

Armstrong, H. and J. Taylor (2000). "Regional Economics and Policy", Oxford, UK and Malden, MA, USA: Blackwell.

Aoyama, Y. (2009), "Entrepreneurship and regional culture: the case of Hamamatsu and Kyoto, Japan". Regional Studies.

Barro, R. J and X. Sala-i-Martin (1995), "Economic Growth", New York, NY, USA: mc Graw-Hill.

Békes, G. (2015). *Measuring regional competitiveness: A survey of approaches, measurement and data*. Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences Budapest.

Beugelsdijk, S. and R. Maseland (2011), "Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications", Cambridge, UK and New York, NY, USA.

Boettke, P.J., C.J. Coyne and P. T. Leeson (2008), "Institutional stickiness and the new development economics". American Journal of Economics Sociology, 67 (2). 331-58

Begley, T.M and W-L Tan (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., M.B. Donnellan, W. Fleeson, R.C. Fraley, S. D. Gosling, L. A King, R. W Robins and D. C. Funder (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

Capello (1994), "Spatial Economic Analysis of Telecommunications Network Externalities", Aldershot, UK, Avebury.

Camagni R., (2009), "Territorial capital and regional development: sound or misleading?", *Urban Studies* 39 (13) 2395-411

Camagni, R. and Capello (2013), "Regional competitiveness and territorial capital: a conceptual approach and empirical evidence from the European Union", *Regional Studies*, 47 (9), 1383-402.

Coriat, B. (1997). *Los desafíos de la competitividad*. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC-UBA.

DiMaggio, P. j. and W. W. Powell (1983), "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, 48 (2), 147-60

DiMaggio, P. j. and W. W. Powell (1991), "Introduction", in W. W. Powell and p. j DiMaggio (EDS), "The New Institutionalism in Organizational Analysis", London, UK and Chicago, IL, USA: University of Chicago Press, PP-1-38

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1994). *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo.

Fajnzylber, F. (Diciembre de 1988). *Competitividad Internacional. Evolución y lecciones*. *Revista Cepal*(36).

Huggins, R. (2003). Creating a UK competitiveness index: regional and local benchmarking. *Regional Studies*, 37(1), 89-96.

- 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.
- Kitson, M., & Ron Martin, P. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, 38(9), 991-999.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(22), 28-44.
- Lawson, C. and E. Lorenz (1999), "Collective learning, tacit knowledge and regional innovative capacity", *Regional Studies*, 33, 305-17
- 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.
- Martin, R. (2005). *Thinking about regional competitiveness: critical issues*. Cambridge: East Midlands Development Agency. 14
- Messner, D. (1993). *El desafío de la competitividad sistémica. La industria Maderera de Chile*. Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo (IAD).
- Nielsen, K. (2000). *Social Capital and Systemic Competitiveness*. Institut for Samfundsvidenskab og Erhvervsøkonomi, Roskilde Universitetscenter.
- North, D. C. (1990), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge, UK and New York, NY, USA: Cambridge University Press
- Gertler, *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (1998), "On Competition", New York, NY, USA: Free Press.
- Porter. (2000). Locations, clusters, company strategy. En G. L. Clarke, M. Feldman, & M. S.

- Rafiqui, P.S. (2009), "Evolving economic landscapes: why new institutional economics matters for economic geography", *Journal of Economic Geography*, 9 (3), 329-53;
- 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. and G. Rosbluth (2007), "Managing without growth", *Ecological Economics* 61 (2-3), 492-504
- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press.
- 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: Doc. de Trabajo N° 15.