



UNIVERSIDAD DE JAÉN

Centro de Estudios de Postgrado

¿POR QUÉ UNAS REGIONES INNOVAN MÁS QUE OTRAS? LA INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES

Alumno/a: Carrillo Pulido, Cristina

Tutor/a: Prof. D. Juan Carlos Rodríguez Cohard

Dpto: Economía



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
OBJETIVOS DEL TRABAJO	14
MÉTODO Y ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN	15
CAPÍTULO 1. IMPORTANCIA DE LA INNOVACIÓN PARA EL DESARROLLO REGIONAL.....	17
CAPÍTULO 2: LA TEORÍA INSTITUCIONALISTA	27
CAPÍTULO 3. LAS INSTITUCIONES, PIEZAS FUNDAMENTALES DEL DESARROLLO ECONÓMICO .	33
CAPITULO 4. LA INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES SOBRE LA INNOVACIÓN	43
CAPÍTULO 5. LAS INSTITUCIONES FORMALES Y SU EFECTO SOBRE LA INNOVACIÓN	51
5.1. LAS INSTITUCIONES POLÍTICAS	51
5.2. LAS INSTITUCIONES ECONÓMICAS	54
CAPÍTULO 6. LAS INSTITUCIONES INFORMALES Y SU EFECTO SOBRE LA INNOVACIÓN	59
6.1. LAS ÉLITES.....	59
6.2. LAS NORMAS SOCIALES.....	62
6.3. CORRUPCIÓN.....	62
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES.....	65
REFERENCIAS.....	73



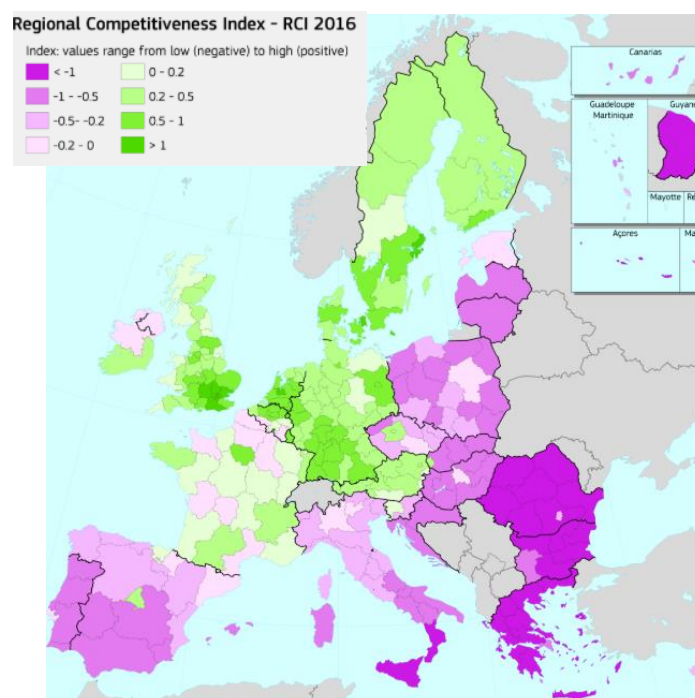
INTRODUCCIÓN

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Porter (1990) se cuestiona cómo es posible que, si en los mercados compiten empresas y no territorios, las empresas más competitivas se concentren en algunos países y que haya tan pocas empresas competitivas en otros. En sus estudios concluye que deben existir en estas concentraciones geográficas de empresas elementos diferenciadores que las hacen ser más competitivas.

Existen unos territorios más innovadores que otros al igual que hay unos países con un mayor índice de desarrollo que otros. La Comisión Europea, a través del *Regional Competitiveness Index* (RCI) o Índice de Competitividad Regional, proporciona información sobre los resultados de distintas variables que influyen en la competitividad de un total de 276 regiones europeas, permitiendo, de esta forma, valorar la evolución en el tiempo de las mismas y facilitando la comparabilidad entre territorios.

Ilustración 1. Índice de Competitividad Regional 2016.



Fuente: Comisión Europea, 2017



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Las áreas geográficas con un color púrpura más intenso son aquellas con un índice de competitividad inferior, mientras que a medida que el territorio va adoptando un tono verde, su posición en el Índice de Competitividad progresa.

El RCI está formado por un total de once pilares que juntos definen el concepto de competitividad regional. A través de ellos, se identifican las fortalezas y debilidades de cada región. Estos aspectos se agrupan en tres categorías: el grupo básico, el grupo de la eficiencia y el grupo de la innovación.

Para valorar la innovación, el RCI tiene en cuenta indicadores como las patentes, las publicaciones científicas, el personal que se dedica a ciencia y tecnología, entre otros.

Ilustración 2. Puntuación grupo innovación RCI 2016

Posición	País	Región	Puntuación innovación
1	Denmark	Hovedstaden	2,28
2	Sweden	Stockholm	2,27
3	United Kingdom	Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire	1,96
4	Germany	Oberbayern	1,91
5	Finland	Helsinki-Uusimaa	1,78
6	Sweden	Sydsverige	1,53
7	Germany	Karlsruhe	1,50
8	Belgium	Région de BruxellesCapitale / Brussels Hoofdstedelijk Gewest	1,39
9	Belgium	Prov. Vlaams-Brabant	1,39
10	Belgium	Prov. Brabant Wallon	1,39
11	Germany	Stuttgart	1,38
12	France	Île de France	1,34
13	Sweden	Östra Mellansverige	1,33
14	Germany	Tübingen	1,29
15	Germany	Mittelfranken	1,23
16	Germany	Braunschweig	1,18
17	Netherlands	Noord-Brabant	1,14
18	United Kingdom	East Anglia	1,13
19	Germany	Hamburg	1,12
20	Netherlands	Utrecht	1,12

Fuente: Comisión Europea, 2017



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Las veinte primeras posiciones del grupo de innovación del Índice de Competitividad Regional están lideradas por una región danesa y ocupadas, en su mayoría, por regiones alemanas, belgas, suecas y holandesas.

En el caso español, solamente 4 de las regiones están en la mitad superior de la tabla. La primera región española que aparece en la clasificación es la Comunidad de Madrid, en la posición 30. Para encontrar otro territorio español hay que descender al puesto 91, en el que se encuentra País Vasco.

Ilustración 3. Puntuación regiones españolas grupo innovación RCI 2016.

Posición	País	Región	Puntuación innovación
30	Spain	Comunidad de Madrid	0,88
91	Spain	País Vasco	0,22
114	Spain	Cataluña	0,07
130	Spain	Comunidad Foral de Navarra	-0,06
163	Spain	Aragón	-0,33
186	Spain	Principado de Asturias	-0,58
191	Spain	Cantabria	-0,60
197	Spain	Galicia	-0,68
202	Spain	La Rioja	-0,72
203	Spain	Comunidad Valenciana	-0,73
211	Spain	Castilla y León	-0,86
228	Spain	Andalucía	-1,00
236	Spain	Región de Murcia	-1,05
238	Spain	Castilla-La Mancha	-1,05
245	Spain	Illes Balears	-1,13
253	Spain	Extremadura	-1,28
255	Spain	Ciudad Autónoma de Melilla	-1,29
256	Spain	Canarias	-1,30
270	Spain	Ciudad Autónoma de Ceuta	-1,59

Fuente: Comisión Europea, 2017

La innovación y la inversión en I+D son uno de los principales motores del crecimiento económico y la creación de empleo de un país o región (Feldman, 1993; Malecki, 1991; Méndez, 1998). Es por esta razón que a lo largo de la historia de la Unión Europea se ha querido impulsar la inversión en innovación a través de distintos programas marco de aplicación en todos los países miembros.



Actualmente se encuentra vigente el VIII Programa Marco: Horizonte 2020, que la Unión Europea desarrolló y puso en marcha en 2014 y que estará activo hasta el año 2020. Este programa para el fomento de la investigación marcó como objetivo para los países miembros que su inversión en innovación alcanzara el 3% de su PIB. De ese 3% se indicaba como lo idóneo que un 2% proviniese de la inversión del sector privado y un 1% de la financiación pública.

Trascurridos 5 años desde el inicio del Programa Marco Horizonte 2020, y tras haberse implementado otros con anterioridad, desafortunadamente siguen existiendo diferencias acusadas en los niveles de inversión en innovación entre los diferentes países de la Unión Europea. Tal y como puede apreciarse en la Ilustración 4, únicamente cuatro países (Suecia, Austria, Dinamarca y Alemania) alcanzan el nivel del 3% del PIB de inversión marcado como objetivo por la Unión Europea. Sin alcanzar ese objetivo del 3% del PIB, pero todavía superando la media de la UE, se encuentran Finlandia y Bélgica.

De todos los países de la UE, más de la mitad no alcanzan el 1,5% del PIB en inversión en innovación y desarrollo. A la cola se encuentran Chipre, Malta, Letonia y Rumanía. España se encuentra en el puesto 16/28, invirtiendo en 2017 un 1,2% de nuestro PIB, por detrás de países como Hungría o nuestro vecino Portugal.

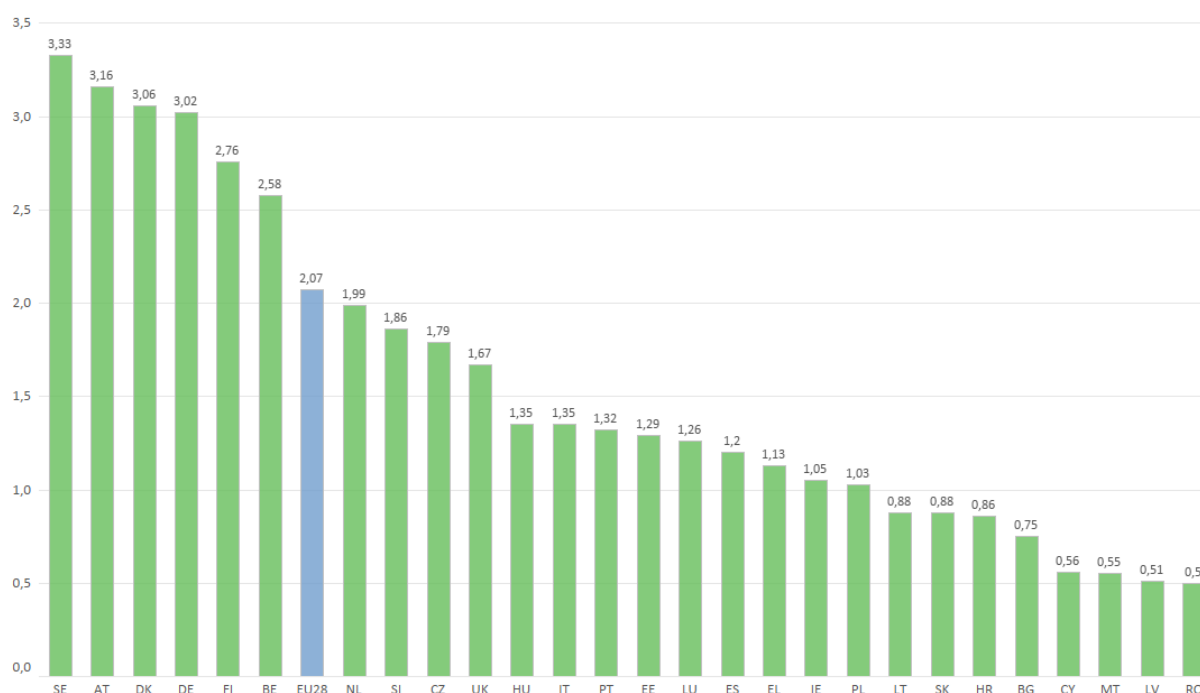


¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Ilustración 4. Gasto total nacional en Investigación y Desarrollo en % del PIB incluyendo sector público y privado (2017).



Fuente: Comisión Europea. 2018

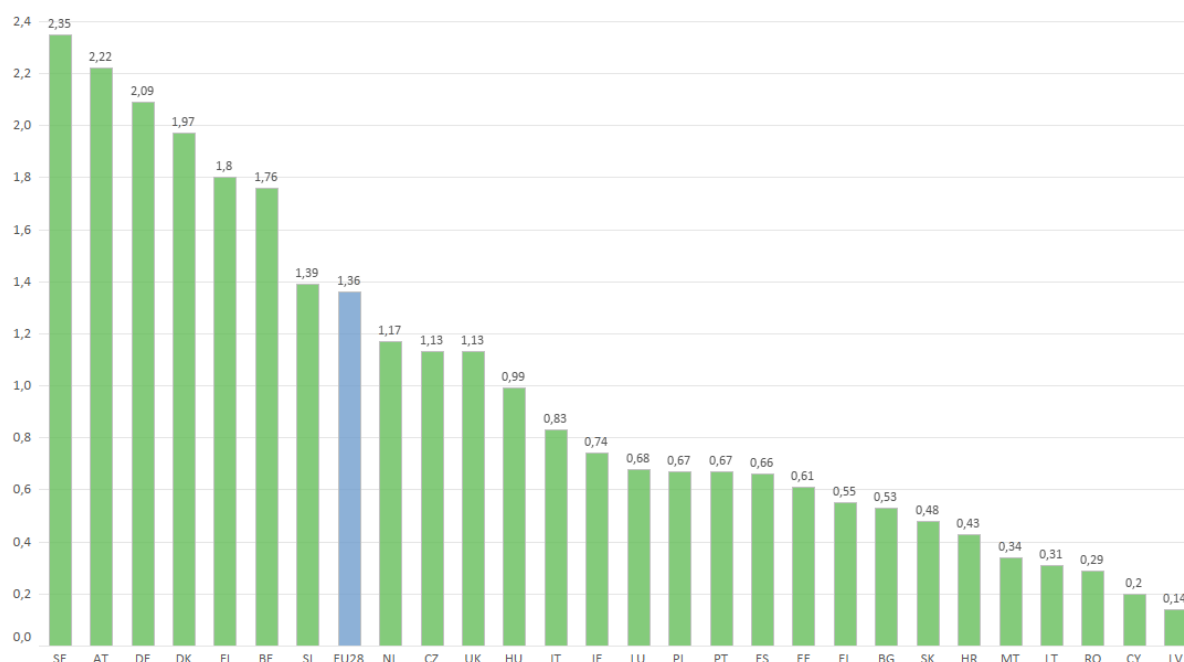
En cuanto a la inversión del sector privado (Ilustración 5), encontramos que las grandes diferencias entre los países miembros persisten, si bien se suavizan ligeramente. Mientras que la diferencia entre el país que más porcentaje de su PIB invierte y el que menos, teniendo en cuenta sector público y privado, es de 2,83 puntos porcentuales, esta distancia disminuye hasta los 2,21 puntos porcentuales cuando únicamente tenemos en cuenta la inversión proveniente del sector privado.

Sin embargo, aunque las distancias se reduzcan, el *ranking* de inversión en innovación lo siguen encabezando los mismos países, al igual que ocurre con los que se encontraban a la cola de la inversión total en inversión en innovación en la Unión Europea.

España baja un puesto en el *ranking*, colocándose en el puesto 17/28 de acuerdo a la inversión en innovación de su sector privado, arrojando niveles muy similares a Portugal y Polonia.



Ilustración 5. Gasto del sector privado nacional en Investigación y Desarrollo en % del PIB (2017).



Fuente: Comisión Europea, 2018

De los datos anteriores, podemos destacar cómo, generalmente, en aquellos países con menores niveles de inversión en I+D+I, son los gobiernos los que realizan un mayor esfuerzo económico, mientras que la inversión que realizan las empresas es menos representativa. Ejemplos contrapuestos de esta tendencia son España y Suecia. Mientras Suecia invierte un total del 3,33% de su PIB en investigación y desarrollo, 2,35 de esos puntos porcentuales provienen de la inversión privada. En el lado opuesto encontramos el caso de España, donde del 1,2% del PIB invertido, tan solo 0,66 puntos porcentuales tienen su origen en la inversión privada.

Con todo lo expuesto hasta ahora, podemos concluir que, además de que existen grandes brechas entre los países de la Unión Europea en los niveles de inversión en innovación y desarrollo, esta inversión está proviniendo en mayor parte de los gobiernos y organismos públicos, en lugar del sector privado, del cual deberían proceder dos tercios del total.



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

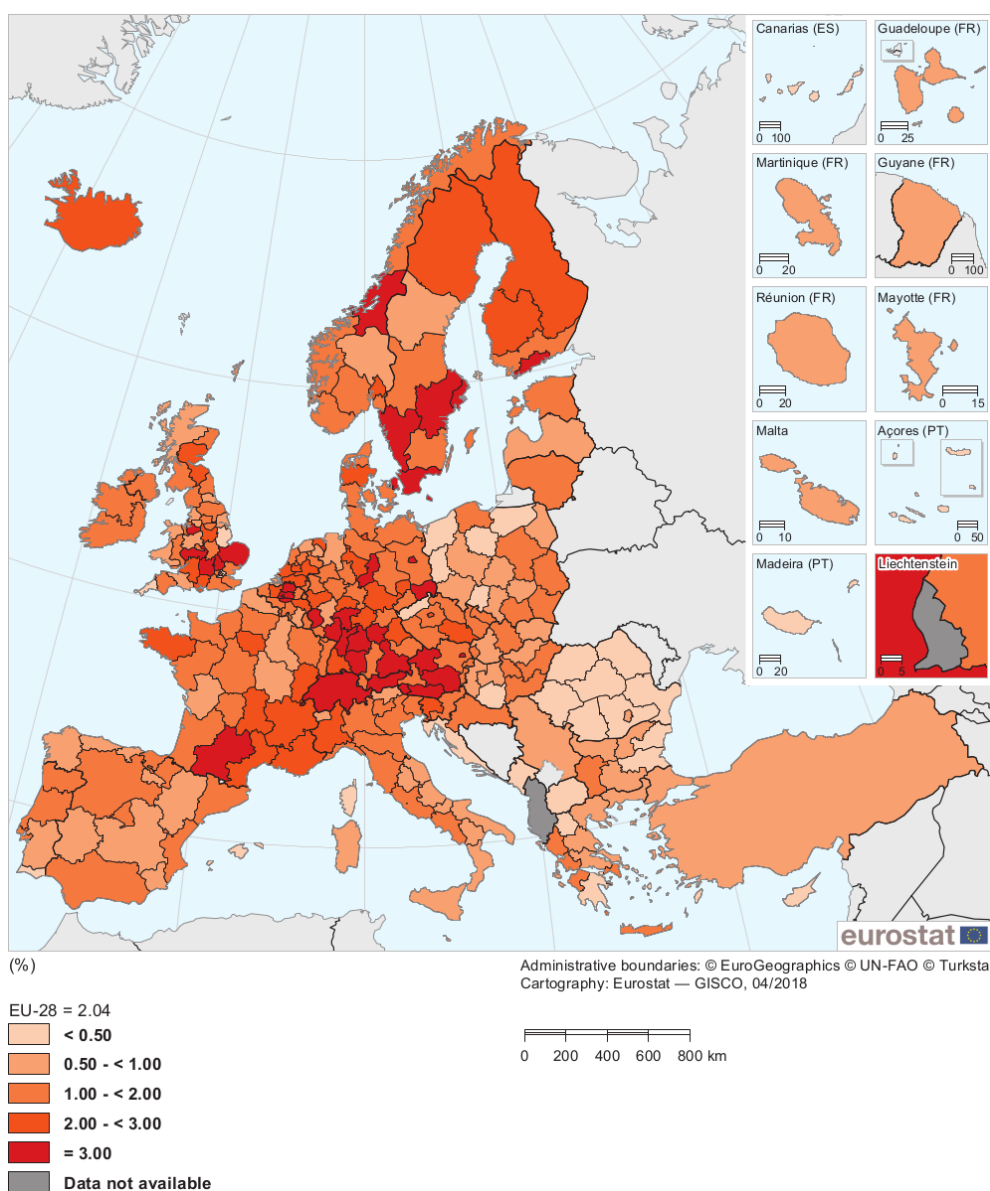
Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

A continuación, se muestra cómo esta brecha en la inversión no se manifiesta únicamente entre los países miembros de la Unión Europea, sino que también está presente entre las diferentes regiones que los conforman.

En el siguiente mapa (Ilustración 6) se encuentra representada la “Intensidad en I+D” en las regiones de la Unión Europea en 2018. La intensidad en I+D hace referencia a la cantidad total del PIB (proveniendo de organismos públicos y privados) de un país o región que se destina a la investigación y la innovación.

Ilustración 6. Intensidad en I+D en los NUTS de nivel 2 (2015)



Fuente: Eurostat, 2018



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

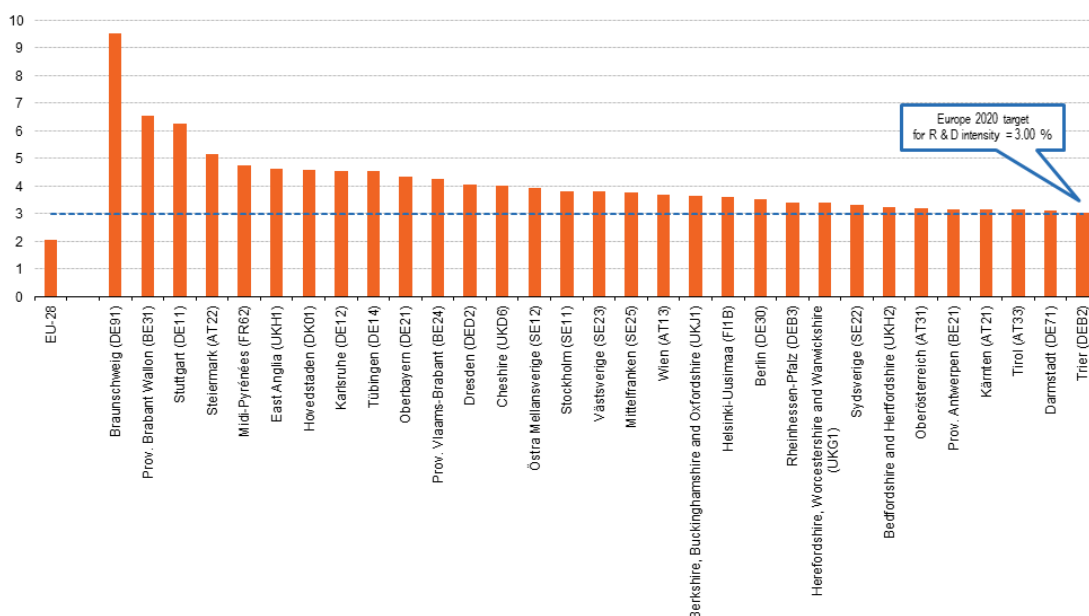
Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

En este mapa se aprecia cómo, incluso en aquellos países con mayor inversión global destinada a I+D, como Alemania, Suecia y Francia, existen regiones con una intensidad de I+D muy baja de entre 0.5% y 1%. En general, podemos decir que los mayores niveles de inversión se concentran en el centro y norte de la Unión Europea y los menores en los países de la periferia, aunque existan excepciones en cada uno de los países. Se manifiestan, así, las grandes brechas de inversión que quedan aún por salvar para conseguir el objetivo del VIII Programa Marco: Horizonte 2020.

Vemos cómo las regiones con mayor porcentaje de su PIB destinado a I+D pertenecen, en su mayoría, a aquellos países que se encuentran a la cabeza en inversión en innovación: Alemania, Bélgica, Austria y Francia. El nivel más alto de inversión en I+D se registró en la región alemana de Braunschweig, seguido por la región belga de Prov. Brabant Wallon y la también alemana Stuttgart.

Ilustración 7. Ranking de los NUTS 2 con mayor % de su PIB destinado a I+D (2015)



Fuente: Eurostat, 2018



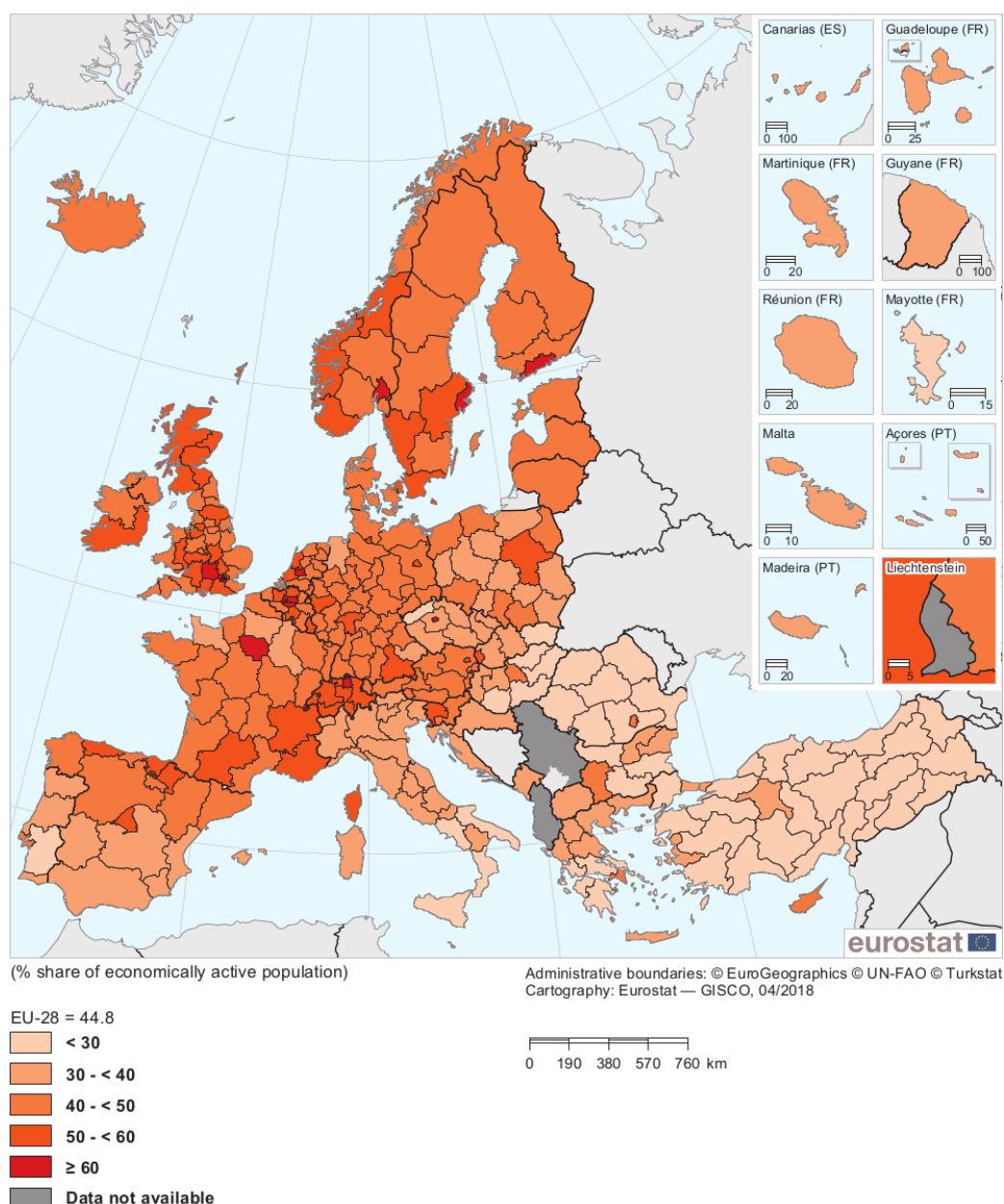
¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Estas diferencias en los niveles de inversión se ven reflejadas también en indicadores como el porcentaje de la población activa que desarrolla su trabajo en el sector de la ciencia y la tecnología. Tal y como aparece en la Ilustración 8, al igual que la inversión, las personas que trabajan en los sectores de la innovación y el desarrollo se encuentran distribuidos de manera desigual entre las distintas regiones europeas.

Ilustración 8. Recursos humanos en el sector de la ciencia y la tecnología en los NUTS 2 (2015).



Fuente: Eurostat, 2018



Como hemos visto, la desigualdad en la distribución de la inversión en innovación entre países y regiones de la Unión Europea se mide principalmente en la proporción del PIB destinada a este fin, así como con otros indicadores como el empleo.

Estos indicadores ponen de manifiesto las brechas en los niveles de inversión existentes actualmente y a pesar de los distintos Programas Marco que ya han sido desarrollados con anterioridad. Existen grandes diferencias entre los niveles de inversión en I+D de las zonas centro y norte de la Unión Europea y las zonas de la periferia, así como entre las regiones que forman cada país, habiendo territorios en Francia y Alemania con niveles de inversión baja inferior al 1% de su PIB.

La innovación se concentra, por tanto, en unas regiones concretas. ¿Qué factores afectan a la innovación en un territorio? ¿Qué limitaciones existen para que unos territorios sean más innovadores que otros? ¿Cuáles son los incentivos que reciben los actores de los territorios para desarrollar actividades innovadoras? ¿Es posible que las reglas del juego por el que se regulan las sociedades condicionen los procesos de innovación?

OBJETIVOS DEL TRABAJO

Este trabajo se centra en estudiar hasta qué punto las instituciones influyen en la innovación y cómo incentivan o desincentivan las mismas, abordando una revisión de la literatura que permita responder las siguientes cuestiones:

- ¿El territorio desempeña un papel activo en la dinámica innovadora regional?
- ¿Las instituciones condicionan los procesos de innovación de los territorios?

El propósito de este Trabajo Fin de Máster (TFM) es realizar un análisis del estado de la cuestión del tema de estudio, reflejando el conocimiento y las ideas que se han establecido.



MÉTODO Y ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN

Para llevar a cabo el estudio del estado de la cuestión se han seguido las siguientes etapas:

Etapas 1: Búsqueda bibliográfica

Para comenzar se han localizado y registrado aquellos de libros, tesis, artículos, informes oficiales, etc. que abordan el tema en cuestión.

Etapas 2: Análisis de la bibliografía

Tras la lectura de los trabajos identificados se ha llevado a cabo un análisis crítico de los mismos, seleccionando una serie de textos que ofrecen una variedad de perspectivas sobre la cuestión planteada.

Etapas 3: Estudio de las líneas de investigación

Se han descrito los conceptos clave, los autores de referencia y las diferentes líneas de investigación que existen sobre el tema a tratar.

Etapas 4: Redacción del TFM

Tras el estudio de los principales autores y artículos se ha llevado a cabo una síntesis analítica de sus líneas de investigación, las cuales se ven reflejadas en el presente documento siguiendo un hilo conductor.

En el primer capítulo se lleva a cabo una revisión de la literatura en la que se exponen los distintos enfoques teóricos que tratan de explicar los procesos de desarrollo económico y su influencia en la innovación.



En el segundo capítulo se desarrolla la teoría institucionalista, definiendo los tipos de instituciones, para en el tercer capítulo establecer las relaciones entre instituciones y desarrollo económico y, en el cuarto capítulo, entre instituciones e innovación.

Los capítulos quinto y sexto argumentan a favor de las interacciones entre las instituciones formales e informales, respectivamente, y los procesos de innovación, para concluir en el capítulo séptimo con las conclusiones que ponen de manifiesto la relación existente entre instituciones, innovación y desarrollo económico.



CAPÍTULO 1. IMPORTANCIA DE LA INNOVACIÓN PARA EL DESARROLLO REGIONAL

La innovación no es una causa de crecimiento económico, sino que es crecimiento per se (North y Thomas, 1973). El desarrollo económico de una región se entiende como el proceso de crecimiento en el que tanto los actores económicos como los sociales intercambian bienes, servicios y conocimientos, adoptan decisiones de inversión y realizan acuerdos y contratos, propiciando un cambio estructural (Vázquez Barquero, 2018).

El crecimiento económico ha tratado de ser explicado a través de diferentes modelos teóricos respaldados por argumentaciones de distintas corrientes de pensamiento. Desde sus orígenes, la teoría del crecimiento económico ha experimentado una notoria evolución. Los primeros autores que trataron el tema, los denominados clásicos, entre los que destacan A. Smith, T.R. Malthus y D. Ricardo trataron de analizar los factores determinantes y limitativos del crecimiento económico. Por su parte, Smith (1776) sostuvo que la variabilidad en la riqueza entre naciones dependía de la eficacia de la actividad productiva, entendida como la distribución que se lleva a cabo entre el factor trabajo dedicado a actividad productivas y aquel que se destina a actividades no productivas. El factor trabajo y el progreso tecnológico está influidos, según A. Smith, por otra serie de variables, tales como la división del trabajo y la acumulación de capital. Asimismo, Smith afirma que las oportunidades de inversión rentables se van agotando, y con ello el crecimiento económico, llegando a un punto estacionario. Ricardo (1817) también apoya esta situación estacionaria, afirmando que se conseguiría por los rendimientos marginales decrecientes en la agricultura, solamente salvables por la acumulación de capital y el progreso tecnológico. Sin embargo, para Malthus (1820) los factores limitativos del crecimiento económico son el incremento de la población, asociado a un exceso de ahorro, que va en perjuicio de la demanda de bienes de consumo.



En el siglo XX, Keynes (1936) argumenta contra la teoría de la mano invisible y de los mecanismos autorreguladores de la economía. En el modelo de crecimiento que Keynes presenta, la renta y el empleo se establecen partiendo de la demanda agregada. A su vez, incorpora al Estado como agente de la actividad económica, reconociendo el papel del gasto público como un complemento a la inversión privada como elemento multiplicador del empleo.

La historia económica concluye que los autores postkeynesianos pueden ser los precursores de las teorías modernas del crecimiento económico, con el trabajo de Harrod (1939) a la cabeza. El modelo de Harrod no es un esquema de equilibrio, sino la proyección a largo plazo de la doctrina de Keynes. El crecimiento económico es función del consumo o de la inversión, siendo la escasez de mano de obra y la infrautilización de los recursos los elementos limitadores del crecimiento.

La teoría neoclásica, plantea la hipótesis de la convergencia, afirmando que el libre juego de las fuerzas del mercado propicia la convergencia económica. Esta convergencia se entiende de forma relativa, ya que los países menos desarrollados crecen a una tasa per cápita más elevada que los países más desarrollados (Solow, 1956). El modelo de Harrod- Domar (Harrod, 1948; Domar, 1957) atribuye la distinta velocidad de crecimiento a factores como la tasa de crecimiento de trabajo, de capital, de tasa de ahorro e inversión, la productividad del trabajo y la productividad del capital.

Los autores neoclásicos introducen el concepto de cambio tecnológico, que surge como resultado de procedimientos científicos, por lo que es exógeno al mercado, cuantificándose únicamente de forma residual (Solow, 1957). La tecnología se entiende como sinónimo de información, la cual se puede aplicar de forma homogénea y se encuentra codificada por un conjunto de instrucciones cuya meta final es la maximización de beneficios empresariales.

Por otro lado, la corriente evolucionista nace en la década de los 80 como reacción a la corriente dominante neoclásica. Nelson y Winter (1982), abordan esta cuestión basándose en los planteamientos que generó el evolucionismo biológico. Según el modelo darwiniano, la evolución responde a un proceso de selección natural en el que



solamente sobrevivirán aquellos organismos que, como consecuencia de su herencia genética, consigan adaptarse al medio.

La corriente evolucionista reconoce la relevancia del cambio técnico, como punto de inflexión de los procesos de desarrollo. Asimismo, apoya el dinamismo en la economía entendiendo los agentes que participan en ella como elementos complejos que interactúan entre sí y que se ven influenciados por el marco socio-institucional en el que operan. Por ende, las instituciones son una parte esencial en la concepción de los mercados en la visión evolucionista. Autores como Frank Knight (1947) y sus estudios sobre la incertidumbre, la escuela austriaca con Friedrich Hayek (1982) e Israel Kirzner (2015) a la cabeza y su contribución a la investigación sobre la volatilidad del mercado han sido denominados por los propios autores evolucionistas como influencias claves para el enfoque.

No obstante, es preciso destacar la importancia de Schumpeter (1934) frente a todos los autores anteriormente mencionados como base teórica sobre la que se sustenta la economía evolucionista. La relevancia de este economista es tal que esta corriente se ha denominado como Neo-Schumpeteriana. Este autor niega que, tal y como afirmaban los economistas neoclásicos, exista un punto en el que la economía se encuentre en equilibrio. Esta ausencia de equilibrio en la actividad económica es atribuida a la presencia de fuerzas endógenas que propician cambios, tanto institucionales como tecnológicos.

Son, precisamente, estos cambios los que inician un proceso de *destrucción creativa*. Este término, que fue popularizado por Schumpeter (1942) hace referencia al proceso por el cual las empresas que son capaces de adoptar innovaciones son las que sobreviven en los mercados, eliminando a aquellas compañías que no se adaptan a los cambios tecnológicos. Sustituyen lo antiguo por lo nuevo. Nuevos sectores atraen recursos que anteriormente eran destinados a otros sectores y nuevas empresas capturan cuota de mercado a las compañías que ya estaban establecidas.

El conocimiento tecnológico, al conceptualizarse como un elemento externo a los procesos económicos, no ha sido considerado como un asunto relevante para el



desarrollo económico, tal y como afirmaba Freeman (1994, p. 463): *“Existe el consenso general de que la fuerza más importante de las economías capitalistas es el cambio técnico y, sin embargo, se niega su estudio”*.

Los autores evolucionistas (Nelson y Winter, 1977) no solo destacan la importancia de llevar a cabo análisis y estudios centrados en la innovación, sino que profundizan en los aspectos que influyen en la misma para tratar de identificar las relaciones que existen en los procesos de cambio tecnológico. No consideran la tecnología como mera fuente de información, sino como conocimiento (Lundvall y Johnson, 1994). La innovación tecnológica se basa en procesos colectivos de conocimiento como resultado de procesos acumulativos de aprendizaje. Estos procesos de aprendizaje colectivo estimulan la creatividad y, por tanto, la innovación regional, reduciendo simultáneamente la incertidumbre (Aydalot, 1986; Maillat, 1995).

Este modelo de acumulación de conocimiento necesita de la proximidad entre los actores debido a que, de lo contrario, no es posible la codificación del mismo (Becattini, 1979; Camagni, 1991; Dei Ottati, 2006). Esta proximidad puede ser geográfica, para facilitar el intercambio de información, pero no exclusivamente. Es preciso que se den, asimismo, otros tipos de proximidades, tales como la organizativa, cognitiva e institucional (Kirat y Lung, 1995; Gilly y Torre, 2000; Boschma, 2005).

El crecimiento económico es, por tanto, posible gracias a la acumulación de capital y a la adopción y difusión de las innovaciones y el conocimiento en los procesos productivos (Romer, 1986; Lucas, 1988). El conocimiento y la innovación generan externalidades positivas de carácter acumulativo que se difunden por la sociedad y son claves para explicar las diferencias de desarrollo entre países. Un territorio, por tanto, no necesita ser innovador, sino que tiene que tener la capacidad de acceder a las nuevas invenciones y que sus agentes económicos tengan la cualificación precisa para conseguir el progreso técnico a partir de ellas.

Camagni (1991) define el *milieu innovateur*, como todas aquellas relaciones sociales, principalmente informales, que se establecen en los límites de una zona geográfica determinada y que, con frecuencia, proyecta una imagen externa concreta basada en



una representación interna específica, cuyos miembros poseen un sentido de pertenencia, el cuál sirve de estímulo a la capacidad innovadora del territorio a través de los procesos de aprendizaje colectivos y sinérgicos.

El concepto de *milieu innovateur* hace referencia, por tanto, al entorno formado por un conjunto de reglas, normas y valores, conocimientos y un sistema de relaciones (Maillat, 1995).

Con la introducción de esta idea, la teoría evolucionista busca ampliar el concepto de distrito industrial (Becattini, 1979) definiéndolo como *“una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa tanto de una comunidad abierta de personas, como de un conjunto de pequeñas y medianas empresas manufactureras, en una zona natural e históricamente determinada, en la cual tanto comunidad como empresas tienden a fundirse”* (Becattini, 2005), entendiéndolo un sistema de interrelaciones entre los distintos agentes que operan en un territorio, los cuáles poseen capacidad para tomar decisiones que pueden condicionar los procesos de crecimiento en las economías locales.

Desde principios de los años ochenta surge otra visión de crecimiento complementaria a la teoría evolucionista denominada teoría del desarrollo endógeno. Esta teoría enfatiza el papel del territorio como un elemento de transformación en los procesos de crecimiento y cambio estructural (Vázquez-Barquero, 2002). Esta corriente argumenta que el territorio no es únicamente una ubicación geográfica en la que se localizan los recursos o las actividades productivas (Vázquez-Barquero, 1999) sino que se convierte en un contexto innovador activo, desempeñando un rol estratégico en la estimulación de la creatividad económica, social o empresarial. En este proceso, el territorio actúa como un agente que facilita la interacción entre los actores económicos y sociales, usando el potencial y los recursos locales para mejorar el nivel de vida de los habitantes (Vázquez- Barquero y Rodríguez Cohard, 2015).

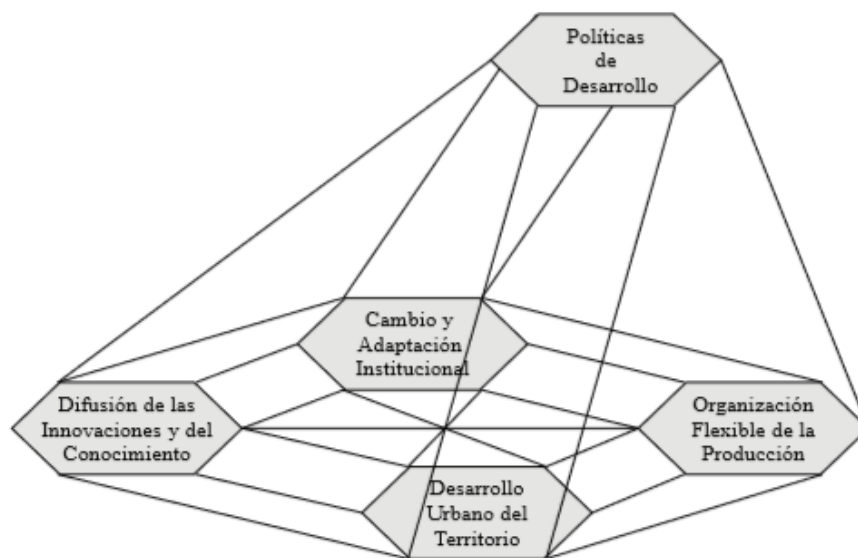


¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Ilustración 9. Políticas de desarrollo territorial



Fuente: Vázquez-Barquero (2002)

El desarrollo endógeno se sustenta en tres dimensiones concretas. En primer lugar, la dimensión económica, caracterizada por la existencia de sistemas productivos específicos que permiten a las empresas que usen los factores locales de forma eficiente, adoptar y adaptar innovaciones tecnológicas y la difusión de las mismas, alcanzando niveles de productividad lo suficientemente altos que les permitan competir en la economía globalizada. Por otro lado, la dimensión institucional refleja la forma en la que los distintos agentes económicos y sociales operan en un entorno en el que radican normas y reglas de juego formales e informales, originando una red de relaciones que proyecta los valores tanto sociales como culturales. En último lugar, la dimensión política estimula las iniciativas mediante las cuales la sociedad es capaz de alcanzar los objetivos propuestos (Vázquez- Barquero y Rodríguez Cohard, 2015).

La idea de que las características de las regiones pueden condicionar la capacidad de innovación de las personas y empresas situadas en ellas ha reforzado el interés por el estudio de la innovación a escala regional. La disparidad entre la actividad innovadora que se da entre distintas regiones es más que sustancial, tal y como se ha expuesto a través de los datos del *Regional Competitiveness Index*.



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

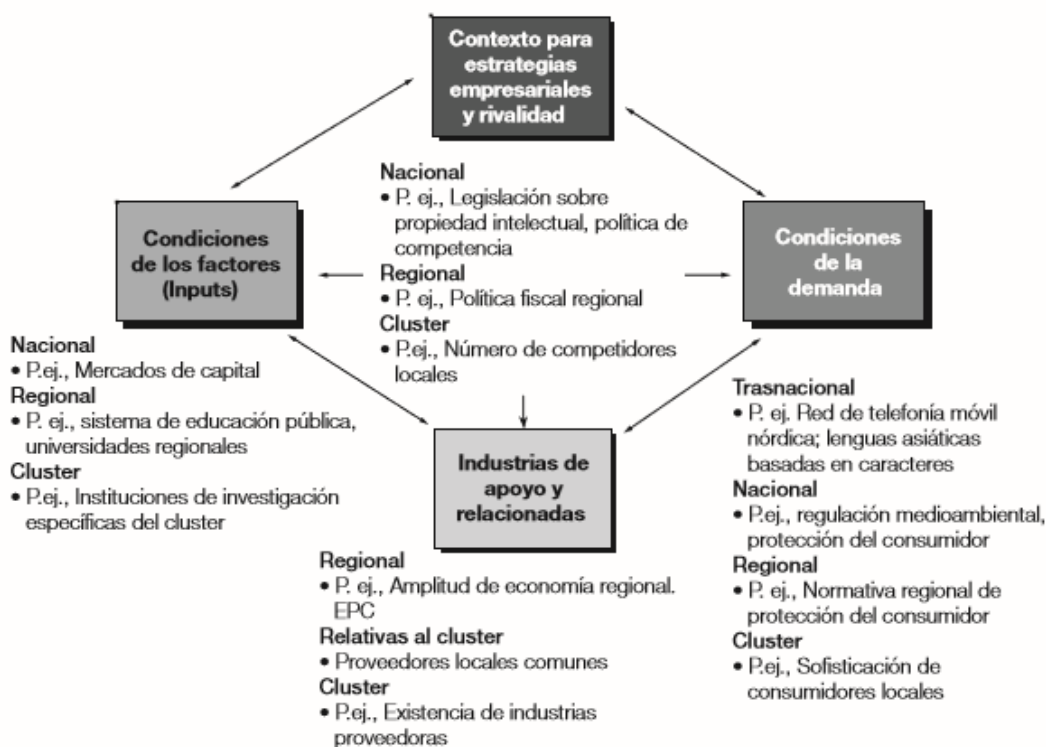
Universidad de Jaén

Identificar y analizar los principales factores que condicionan la aparición de actividades innovadoras puede ayudar a comprender los procesos de innovación.

Los territorios cuentan con factores productivos de carácter general, como infraestructuras de comunicaciones o mano de obra; y factores potenciales o en explotación intransferibles o de carácter específico (Colletis y Pecqueur, 2001). La relación que se establezca entre las ventajas competitivas que consigan las empresas y las ventajas estructurales de los territorios en los que operen determina, en gran medida, la capacidad competitiva e innovadora de las mismas (Porter, 1990).

El diamante competitivo de Porter que se muestra a continuación, ilustra los aspectos del entorno microeconómico que condicionan la actividad innovadora de las empresas.

Ilustración 10. Niveles de influencia en el diamante competitivo de Porter



Fuente: Porter (2007)



Las concentraciones de empresas e instituciones en un territorio las hace competitivas si se encuentran inmersas en un sistema de valor (Porter, 1990). Las interacciones de compañías interconectadas que compiten a la vez que cooperan (Porter, 1998) que se producen en esta concentración geográfica generan ventajas competitivas colectivas, lo que denomina *cluster*. La noción de red resulta, por tanto, fundamental en este concepto.

La idea de *cluster* ha evolucionado incorporando matices. Para el propósito del presente trabajo, es más interesante la definición de *cluster espacial*, un concepto que potencia el protagonismo del territorio, y que se caracteriza por una coherencia basada en prácticas de comportamiento común unidas a sus instituciones locales y a la cultura, la estructura industrial y la organización corporativa (Andersson *et al*, 2005).

El cambio tecnológico y las innovaciones aparecen en un territorio y están ligados al *know-how* de la región, la cualificación de los recursos humanos que en ella habitan, los centros que llevan a cabo actividades de investigación y desarrollo (Maillat, 1995) y, en definitiva, con el sistema local de innovación (Maskell *et al.*, 1998).

La existencia de, por ejemplo, organismos públicos de investigación locales, de grandes empresas que dinamizan la economía o de agentes que cooperan favorece la creación de un entorno propicio para la creación de empresas, e influye, por tanto, en los resultados de las regiones en cuanto a innovación. Todos los factores mencionados, además de las infraestructuras o los contactos con los proveedores, clientes, competidores o las instituciones públicas de investigación, estimulan la aparición de Sistemas Regionales de Innovación.

La relación entre innovación y desarrollo económico está fuertemente influida por los Sistemas de Innovación que permiten su adaptación al territorio (Muller *et al.*, 2008). En la actualidad, no existe una definición de Sistemas Regionales de Innovación plenamente aceptada. Haciendo un esfuerzo descriptivo, Cooke (1992; 2001) asocia unos conceptos clave a la concepción de Sistema Regional de Innovación.



El concepto de innovación es el primero en el que Cooke (2001) centra su definición de Sistema Regional de Innovación, basada en la noción promulgada por la Escuela Neo-Schumpeteriana, de la cual Freeman (1989) y Lundvall (2007) fueron los principales exponentes. Nelson y Rosenberg (1993) emplean la innovación de una forma muy acotada, limitando su estudio a las organizaciones y mecanismos en los que se basa la innovación tecnológica, ignorando cualquier otro tipo de innovación. Freeman (1989) incluye en su análisis, por primera vez, las innovaciones no tecnológicas. Y Lundvall (2007), por su parte, afirma que prefiere definir la innovación como un proceso que comprende, además de una nueva introducción en el mercado, la propia difusión y su uso. Es decir, considera que no es suficiente la simple introducción de nuevo conocimiento o innovación, sino que es imprescindible desarrollar la capacidad de aprender y transmitir esta innovación, hablando de la economía del aprendizaje, en lugar de economía del conocimiento.

Posteriormente, Cooke *et al.* (2004:3), va algo más allá en la caracterización del sistema y afirma que *“un Sistema Regional de Innovación consiste en subsistemas de generación y explotación de conocimiento que interactúan, ligados a otros sistemas regionales, nacionales y globales, para la comercialización de nuevo conocimiento”*. Estas relaciones quedan gráficamente explicadas y detalladas en la siguiente ilustración sobre la composición de un Sistema Regional de Innovación:

Ilustración 51. Composición de un Sistema Regional de Innovación



Fuente: Navarro (2007)

Además, la globalización aporta agentes suprarregionales a los procesos de desarrollo regional, poniendo en valor las políticas que favorezcan las relaciones entre los actores locales y estas organizaciones que no necesariamente pertenezcan al territorio.

El concepto “Sistema Regional de Innovación”, pretende enfatizar el protagonismo que los procesos de innovación y cambio tecnológico poseen en el desarrollo territorial, configurados como resultado de un sistema de retroalimentaciones entre los diferentes elementos que lo conforman y que tienen como aspectos clave el conocimiento y el aprendizaje.



CAPÍTULO 2: LA TEORÍA INSTITUCIONALISTA

La definición comúnmente aceptada de instituciones la ofrece North (1993, p. 13), quien las cataloga como *“las reglas del juego en una sociedad y, más formalmente, como las restricciones ideadas por las personas para dar forma a las interacciones humanas”*. Edquist y Johnson (1997), por su parte, señalan que las instituciones se pueden definir como un conjunto de hábitos comunes, rutinas, prácticas establecidas, reglas y leyes que regulan las relaciones que se establecen entre individuos o grupos de individuos.

Las instituciones definen y acotan las decisiones de los individuos y reducen la incertidumbre dado que constituyen una organización de las acciones humanas. Proporcionan una estructura para la vida diaria y están presentes en todas las decisiones que adoptamos. Influyen tanto en las decisiones que tomamos en nuestra vida privada, tales como las comidas que comemos, la forma de vestir o cómo llevamos a cabo nuestras celebraciones; como en las decisiones empresariales, ya que condicionan a los individuos en sus elecciones de fuentes de financiación, la contratación de personal e, incluso, el riesgo que se adopta.

Las instituciones no son tangibles, no se pueden tocar o sentir, ya que son construcciones de la mente humana. Sin embargo, sí se materializan, en muchas ocasiones, en entes físicos, tales como libros u organismos, que facilitan su comprensión y cumplimiento. De esta forma, facilita a las personas la integración en una sociedad en tanto que si se desconoce cómo realizar una actividad o cómo comportarse en una determinada situación se puede acudir a ellas y averiguarlo.

De la observación de las interacciones humanas podemos vislumbrar que las instituciones difieren entre países. Pero estas diferencias no son exclusivas de países, sino que se siguen observando en unidades territoriales inferiores, como son las regiones, en tanto que cada una de ellas realiza las mismas operaciones de una forma diferente.

Un resumen completo de las ideas expuestas hasta ahora lo aporta Gertler (2004, p. 7-8), que define las instituciones como: *“las regulaciones formales, legislación, el sistema*



económico y las normas sociales informales que regulan el comportamiento de los actores económicos: empresas, directivos, investigadores o trabajadores. Ellos manejan el funcionamiento de los mercados de trabajo, la educación, los regímenes de relaciones industriales, los gobiernos, los mercados de capital, la fuerza y la naturaleza de la competencia, el comportamiento asociativo, etc. Colectivamente, definen el sistema de reglas que dan forma a las actitudes, valores y expectativas de los actores económicos individuales”.

Así pues, se puede concluir que las limitaciones institucionales incluyen todas las condiciones y acotaciones al comportamiento de los individuos y que constituyen, por ende, el marco dentro del cual se dan todas las relaciones humanas, organizacionales y empresariales.

Estas “reglas del juego” pueden ser creadas, como son las leyes o los gobiernos, o bien, pueden evolucionar simplemente a lo largo del tiempo como consecuencia de la interacción humana. A las normas escritas y creadas, se las denomina *instituciones formales*, mientras que, a las normas y códigos de conducta no escritos o evolucionados, se les denomina *instituciones informales*.

La creciente complejidad de las sociedades ha dado lugar a que éstas, cada vez menos, se rijan por costumbres y normas no escritas para dar paso a la formalización de las limitaciones o, lo que es lo mismo, a la creación de estructuras legales que regulan la efectividad de las interacciones humanas.

Las reglas formales incluyen las reglas judiciales, políticas, económicas o todas aquellas que se estipulan mediante un contrato. Estas normas se crean para encuadrar y tipificar los comportamientos, facilitando los intercambios. Además, generalmente, se suelen idear considerando los costes de su incumplimiento, lo que significa que, simultáneamente a su creación, se definen métodos de control de cumplimiento de la norma.

Sin embargo, aunque las instituciones formales ofrecen una fuente básica para comprender el desarrollo económico, solo nos permiten comprender una parte



pequeña, aunque importante, del mismo. Considerando únicamente las reglas formales tendremos una noción poco adecuada de la relación entre limitaciones y desarrollo.

Las reglas formales se ven influenciadas, condicionadas y, con frecuencia, superadas, por las normas, reglas y características informales. La importancia de las normas informales se ve retratada en la evidencia de que las mismas reglas formales impuestas a diferentes sociedades se traducen en resultados distintos.

Las instituciones proporcionan la estructura básica por medio de la cual la humanidad a lo largo de la historia ha creado orden, y de paso, ha procurado reducir la incertidumbre (North, 1990, p. 152). Desde la sociedad más antigua, existen unas normas no escritas que regulan las relaciones entre las personas. Pese a su antigüedad, las limitaciones informales siguen presentes en las sociedades modernas. *“Estas son reglas que nunca han sido ideadas conscientemente y que a todo el mundo le interesa observar”* (Sugden, 1986, p.54).

Dichas limitaciones informales provienen de la información que se transfiere como herencia y son parte de la cultura. Se entiende la cultura como la *“transmisión de una generación a la siguiente, por la enseñanza y la imitación, de conocimientos, valores y otros factores que influyen en la conducta”* (Boyd y Richerson, 1985, p.2). Por lo tanto, la cultura constituye por sí misma un marco en el que se desarrollan las interacciones personales.

La forma en la que cada persona recibe, procesa y utiliza la información no es solo la base sobre la que se sustenta la existencia de las instituciones informales, sino que es fundamental para comprender cómo estas influyen en las decisiones de los individuos y en la evolución de la economía. La cultura, a su vez, moldea las costumbres y las normas sociales no escritas por las que se regulan las interacciones humanas. Las creencias, los comportamientos o la identidad política juegan un papel fundamental en las preferencias de los individuos, dando forma a la sociedad y a las economías.

Las instituciones estructuran incentivos y desincentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico. Las instituciones formales e informales ayudan a los



territorios a adaptarse y a reaccionar al cambio y determinan la voluntad y capacidad de los agentes locales a adoptar nuevos conocimientos y a participar en las actividades creativas (North, 1990). Las instituciones, más que cualquier otro factor, determinan la capacidad de aprendizaje de cualquier región (Morgan, 2007).

Las instituciones son endógenas, y conectan el pasado con el presente a través de la historia, la cual se entiende como un relato de la evolución de las mismas, donde el desarrollo económico solamente puede comprenderse como parte de una historia secuencial. Es la *“cultura del territorio la que posee la llave del “path dependence”, término usado para describir esta poderosa influencia del pasado sobre el presente y el futuro. El aprendizaje continuo de una generación tiene lugar dentro del concepto de percepciones derivadas del aprendizaje colectivo”* (North, 1994).

Llegados a este punto, podemos afirmar que no hay duda de que las instituciones son fundamentales para el desarrollo de la economía y de que el desempeño diferencial de las economías a lo largo del tiempo está influido, fundamentalmente, por el modo en el que evolucionan las instituciones. Williamson (2000) diferencia distintas fases en el análisis institucional tal y como muestra la ilustración siguiente.

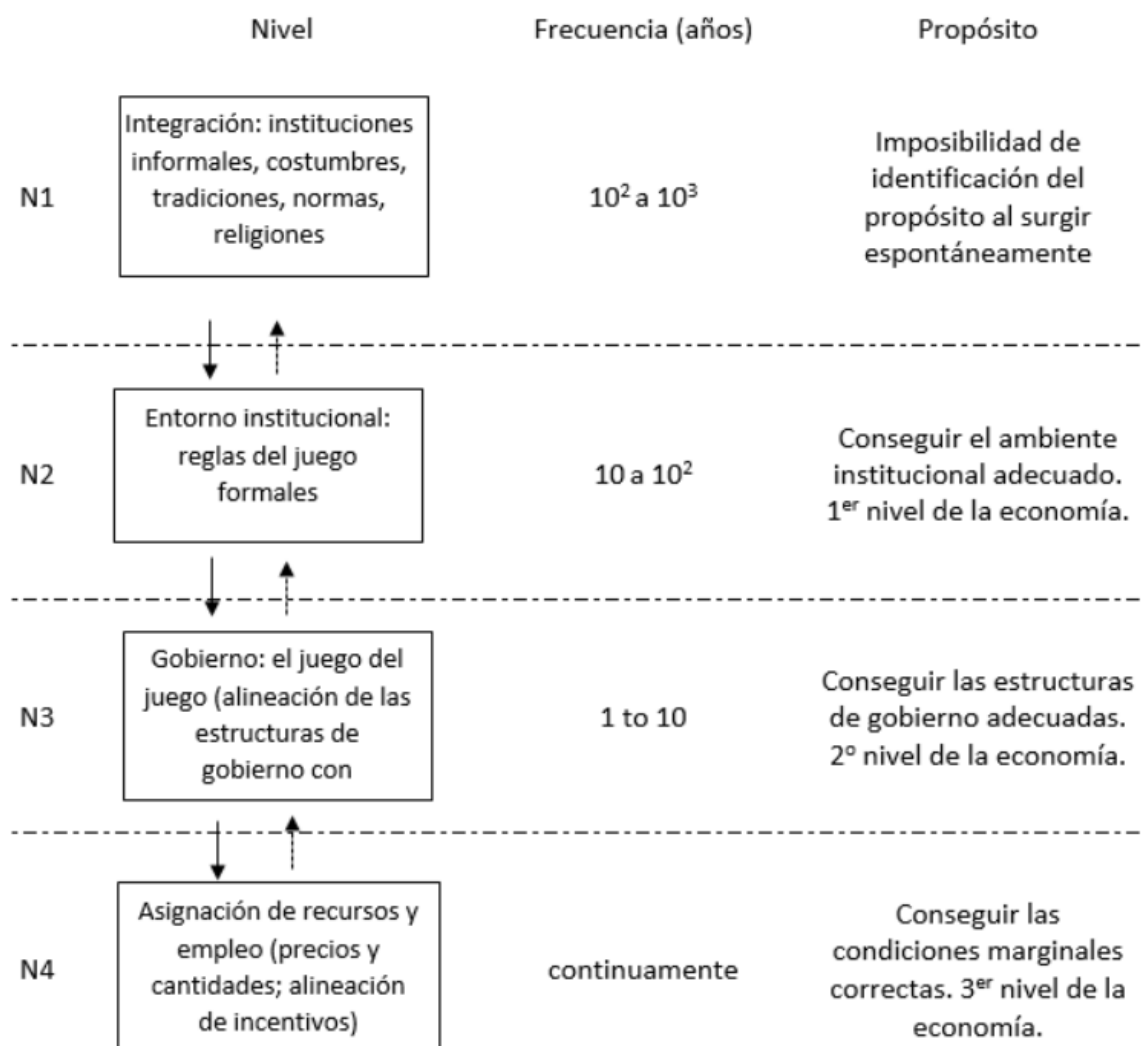


¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Ilustración 6. Fases en el análisis de la construcción institucional



Fuente: Williamson (2000). Traducción del autor.

El nivel superior es el de la integración social. En él es donde se ubican las normas, costumbres, tradiciones y religión. El segundo nivel es conocido como el entorno institucional. Las instituciones que aquí se recogen son resultado de procesos evolutivos pero, también, se plantean oportunidades de diseño. Aparecen las instituciones formales (constituciones o derechos de propiedad). Recogen las funciones legislativas, ejecutivas y judiciales.



Para Williamson, la base para la economía institucional, son las instituciones de gobierno, localizadas en el tercer nivel. Considera que se forman mediante un proceso racional, por lo que poseen una lógica compleja y no sufren variaciones a corto plazo. En el último nivel se halla la asignación de recursos, nivel en el que se encuentra el análisis neoclásico.

Asimismo, es preciso destacar el hecho de que las reglas de juego informales no evolucionan con la misma rapidez que las normas formales debido a que únicamente responden a cambios en las mentalidades de las sociedades. Como exponía Schumpeter (1934) todo hábito y conocimiento, una vez adquirido, se enraíza profundamente en nosotros. No requiere ser reproducido en forma consciente, sino que se hunde en el estrato de lo subconsciente. Se transmite normalmente por herencia, aprendizaje, educación, presión del medio, casi sin fricción.

Las instituciones informales emergen como patrones de comportamiento y cambian como resultado de factores históricos y sociales. Estos cambios se pueden deber, por un lado, a interpretaciones de los individuos sobre información del pasado o, por otro lado, tal y como defendían Acemoglu y Jackson (2015), como consecuencia de las acciones visibles de agentes destacados en la sociedad que influyen en las interacciones de las generaciones futuras, modificando estos patrones de comportamiento.

El cambio institucional es lento, pero es la clave, junto con el cambio tecnológico, de la evolución social y económica. Conjuntamente con la tecnología utilizada, fijan los costes de transacción y transformación y, por ende, la utilidad y viabilidad de participar en la actividad económica (North, 1990). Sin embargo, no es condición suficiente para el desarrollo territorial. Según Vázquez Barquero y Rodríguez Cohard (2016), para que se den procesos de desarrollo local, los individuos tienen que entender este cambio, y participar en él como un proyecto común. Éstos no pueden venir impuestos de forma unilateral, sino que tienen que ser el resultado de procesos de negociación entre los distintos actores.



CAPÍTULO 3. LAS INSTITUCIONES, PIEZAS FUNDAMENTALES DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Los procesos de desarrollo dependen de la cultura y las instituciones que han desarrollado a lo largo del tiempo, en función de la geografía y de los recursos naturales existentes en el territorio, así como del sistema de relaciones económicas y políticas con otros territorios (Sachs, 2012).

Para conocer la situación en cuanto al desarrollo de las economías existe una vasta diversidad de datos de los diferentes países del mundo. La columna vertebral del análisis macroeconómico actual son las cuentas nacionales, que ofrecen información agregada sobre producto, ingreso, ahorro, consumo e inversión. Los componentes de estas cuentas nacionales se utilizan para el cálculo de una de las medidas más relevantes de la actividad económica de un país, el Producto Interior Bruto (PIB).

En la ilustración que se muestra a continuación vemos diferencias notables en el Producto Interior Bruto per cápita de los diferentes países. Se observa cómo, mayormente, los países situados en el hemisferio norte poseen tonalidades más oscuras que los países del hemisferio sur, lo cual refleja unos valores en el PIB superiores. Si se enumeran los países con cantidades inferiores del PIB mundo casi la totalidad se encuentran en África subsahariana y en el sudeste asiático.

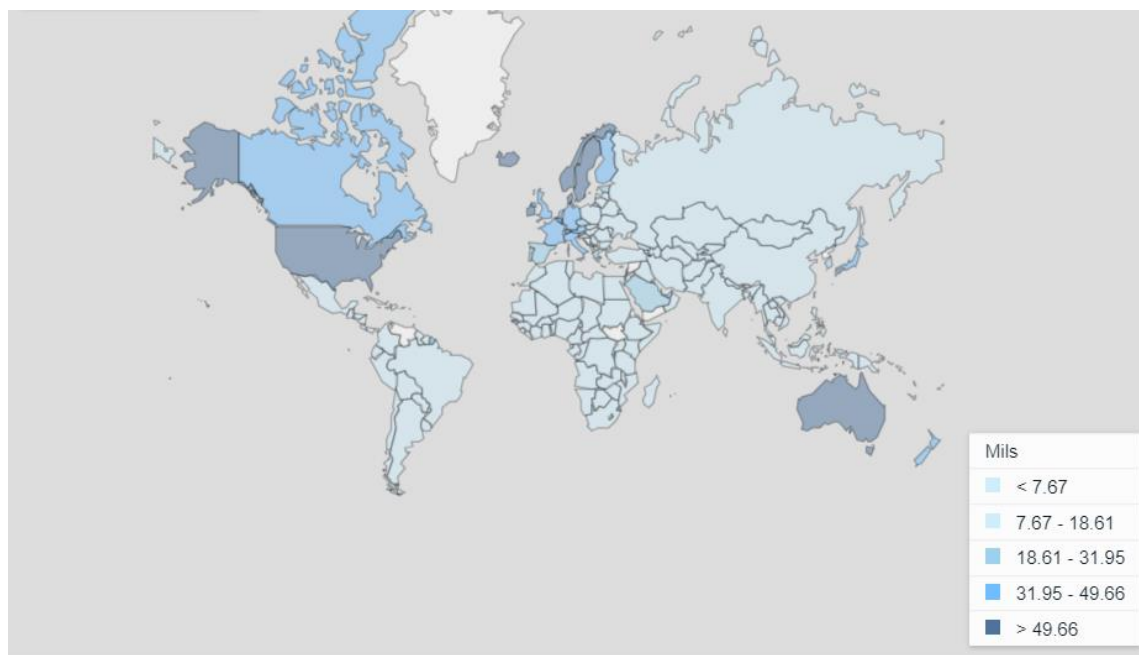


¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Ilustración 7. PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2010)



Fuente: Banco Mundial (2017)

Existen países, como los ubicados en Norteamérica o Europa, que históricamente han contado con índices de desarrollo superiores, con una alta renta per cápita, un elevado presupuesto para la ciencia y tecnología, alto desarrollo tecnológico y reducida mortalidad infantil (PNUD, 2015; PNUD, 2016).

La diferencia de desarrollo entre regiones ha sido tratada de ser explicada por diferentes modelos que, sin embargo, no han logrado aclarar convincentemente los orígenes de la pobreza y de la prosperidad.

Esta teoría se basa en la creencia de que los países localizados en los trópicos de Cáncer y Capricornio, como son muchos de los países de África, América Central y el sur de Asia son más pobres que los países que se encuentran en climas más templados.

Por un lado, los suelos tropicales suelen ser, a menudo, pobres y áridos, por lo que resulta poco productivo llevar a cabo actividades agrícolas en el mismo. Pero las razones que argumentan esta teoría no se quedan, solamente, en aspectos físicos del territorio, sino que también abarcan aquellos efectos que el clima tiene sobre las personas que lo



sufren. Entre estos efectos, se encuentran las enfermedades tropicales y sus consecuencias sobre la salud y, por ende, sobre la productividad en el trabajo.

Como sostienen Sachs y Warner (2001), el análisis de la dinámica de producción en las regiones en desarrollo podría basarse en factores geográficos y ecológicos tales como la agricultura, la salud o los recursos. Por lo tanto, el territorio no solo brinda apoyo a actividades productivas, sino que también dispone de una combinación de recursos (humanos, naturales y emprendedores) que definen su potencial de desarrollo y actúan como base para la respuesta de las empresas locales a los desafíos competitivos a los que se enfrentan en los mercados.

Este enfoque es rechazado por Acemoglu y Robinson (2012) argumentando con el ejemplo de algunas zonas al sur del trópico de Cáncer y al norte del trópico de Capricornio (México, América Central o Perú). Estos territorios fueron en los que se asentaron imperios como el azteca e inca. Estas civilizaciones eran sociedades complejas, con infraestructuras avanzadas e, incluso, había desarrollado elementos como la escritura en el caso de los aztecas. En contraposición, las sociedades coetáneas que habitaban lugares que actualmente se conocen como Estados Unidos o Canadá carecían de tecnologías sofisticadas y su cultura era menos desarrollada. Por tanto, en la época de este ejemplo, los trópicos de América estaban más desarrollados económica y socialmente que las zonas templadas.

Por otro lado, evidentemente las enfermedades tienen una repercusión negativa en el desarrollo humano y territorial. No obstante, la enfermedad se puede entender como causa, pero más claramente como consecuencia de la pobreza.

La desigualdad del mundo moderno llegó con la revolución industrial y es, en gran medida, el resultado del reparto y la adopción desigual de tecnologías, lo que se llama hoy día brecha tecnológica.

Por este motivo, la productividad de la tierra poco tiene que ver con la calidad de la tierra sino más bien con el acceso a la innovación que tengan los agricultores y las instituciones que se creen para ello.



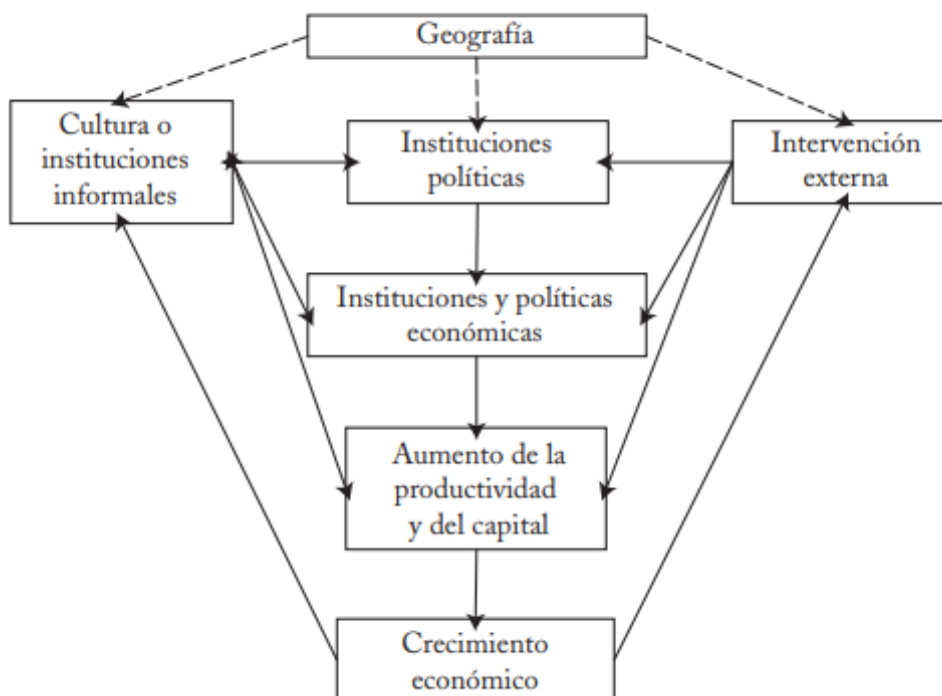
¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Rodrik (2004) ha insistido en el papel central de las instituciones frente a las investigaciones que enfatizan el rol de la geografía, afirmando que no existe una simple relación entre la ubicación geográfica y el desarrollo territorial. Es cierto que los factores geográficos y el acceso a recursos tanto naturales como humanos son factores relevantes para el desarrollo económico de los territorios, pero considerarlos como únicos elementos del mismo concede una visión sesgada. Estos elementos forman parte de una cadena causal tal y como se esquematiza en la ilustración siguiente.

Ilustración 8. Marco conceptual de las causas del desarrollo económico



Fuente: Bandeira (2009)

Otra teoría ampliamente aceptada para explicar la diferencia de desarrollo entre territorios es la hipótesis de la cultura. Muchos expertos comulgan con esta teoría que se remonta al sociólogo Max Weber (1984), quien defendía que la religión protestante y su ética desempeñaron un papel fundamental en la implantación de la sociedad industrial en la Europa occidental.



La hipótesis de la cultura no se basa únicamente en la propia religión, sino que abarca otros tipos de creencias y valores. Famosa es la cultura china del trabajo y del esfuerzo como motor de crecimiento en la propia China, Hong Kong y Singapur.

Las religiones no explican las diferencias de desarrollo entre regiones, como muestra Oriente Próximo (Acemoglu y Robinson, 2012). Los territorios que pertenecen al Oriente Próximo, mayormente islámicos, se dan unas de las brechas de desigualdad más grandes: los países productores de petróleo son muy prósperos mientras que los que carecen del mismo son muy pobres. Pese a predominar la religión musulmana, Egipto y Arabia Saudí distan mucho en cuanto a desarrollo (PNUD, 2016).

Sin embargo, las normas sociales relacionadas con la cultura son relevantes para el desarrollo regional en tanto que apoyan, en ocasiones, instituciones, a través de los incentivos, que pueden reducir o ahondar la desigualdad de un país.

Por tanto, lo mismo que ocurre con la hipótesis geográfica ocurre con la hipótesis de la cultura: no ayuda a explicar las razones de la desigualdad actual. Es evidente que se dan diferencias en cuanto a creencias o valores en territorios colindantes, como España y Marruecos o Estados Unidos y Centroamérica, pero estas divergencias responden a diferencias entre un conjunto de instituciones e historias institucionales más que a la cultura entendida como una institución aislada o con una influencia predominante.

Por otro lado, se encuentra la hipótesis de la ignorancia, que afirma que las desigualdades existen porque los ciudadanos y los gobernantes no conocen cuáles son las razones por las que un país no alcanza los niveles de desarrollo deseados y, por tanto, no saben cómo trabajar para revertir dicha situación.

Esta teoría es la más aceptada por la mayor parte de los economistas que coinciden con la definición de Lionel Robbins (1935, p. 15) que afirmó que *“la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos”*.



La hipótesis de la ignorancia concluye que los territorios en vías de desarrollo se encuentran en esta situación porque tienen una gran cantidad de fallos de mercado y porque los economistas y las personas que diseñan las políticas no saben cómo eliminarlos. Por consiguiente, los países desarrollados lo son porque han conseguido eliminar los fallos y han aplicado políticas más ventajosas.

Si esta teoría fuera cierta, bastaría con formar e informar a los gobernantes y a las personas que diseñan las políticas sobre aquellas que “funcionan” para salir del socavón que es la desigualdad. Se debería ser capaz de conseguir la prosperidad simplemente con el asesoramiento experto adecuado. Sin embargo, la experiencia demuestra que el principal inconveniente para la adopción de estrategias que reduzcan los fallos de mercado y fomenten el crecimiento económico no es la ausencia de conocimiento de los dirigentes, sino los incentivos y los límites a los que tienen que enfrentarse las instituciones políticas y económicas, que a menudo ven como se anteponen los intereses de los grupos de poder a los de la sociedad en su conjunto (Acemoglu y Robinson, 2012).

Por tanto, se puede afirmar que existen una serie de elementos físicos y culturales que influyen en la construcción de las instituciones, pero no son estos, per se, los que determinan el nivel de desarrollo económico de una región.

Ni las teorías basadas en la geografía, ni en la cultura ni en la ignorancia facilitan la comprensión de los motivos por los que existen los patrones de desigualdad actuales. Para entender las diferencias en cuanto a desarrollo económico entre los territorios es preciso comprender por qué algunos países adoptan instituciones eficientes y consiguen la prosperidad y otros, por el contrario, están organizados de una forma muy ineficiente.

Para explicar la desigualdad es necesario entender qué hace diferente a cada territorio en cuanto a acuerdos sociales que afectan a los incentivos y a los comportamientos económicos, y de ahí la importancia de las instituciones para el desarrollo económico.

Este enfoque institucional complementa las otras líneas de estudio comentadas anteriormente, asignando una mayor importancia a lo local. Bianchi y Miller (1994)



exponen que la clave de las dificultades a la aparición de procesos de desarrollo endógeno no está vinculada a las dificultades técnicas ligadas a la innovación, sino a aquellas dificultades sociales y políticas que se manifiestan en la forma en que un grupo concreto de individuos reacciona al cambio. Además, afirman que las normas sociales, íntimamente ligadas a las instituciones locales y nacionales, condicionan la conducta de los agentes de los territorios.

Según Ostrom (2009 y 2010), el diseño de políticas de desarrollo que permite adaptar las reglas y las normas a entornos sociales y territoriales concretos estimula la cooperación entre usuarios y organizaciones en el desarrollo de las actividades económicas, lo que se traduce en el aumento y la mejora del bienestar de la ciudadanía.

Las instituciones no están ausentes de la teoría económica estándar pero, a menudo, se encuentran implícitas (Acemoglu, Gallego y Robinson, 2014). Por ejemplo, el enfoque de Arrow y Debreu para el equilibrio general (Debreu, 1960) presume un conjunto de instituciones muy específicas que regulan la propiedad inicial de los activos en la sociedad, cómo se hacen cumplir los derechos de propiedad privada sobre los factores de producción y las acciones de los individuos para mantener los contratos e impedir la monopolización de los mercados.

Además, Schumpeter en 1934 y Lewis en 1955 afirman que los procesos de desarrollo económico tienen profundas raíces institucionales y culturales, ya que las empresas toman las decisiones de inversión e innovación en un entorno institucional.

La mayor parte de la literatura de los economistas evolutivos ha centrado su atención en las tecnologías “físicas”, pero también en las rutinas. El concepto de rutina se puede asociar sin gran dificultad a la utilización que hacen del término los economistas institucionalistas si se entiende como la representación de pautas estandarizadas de interacción entre los actores económicos. De esta forma, se definen las instituciones como tecnologías “sociales”, por lo que es fácilmente incorporable a la teoría evolutiva del crecimiento económico (Nelson, 2003).



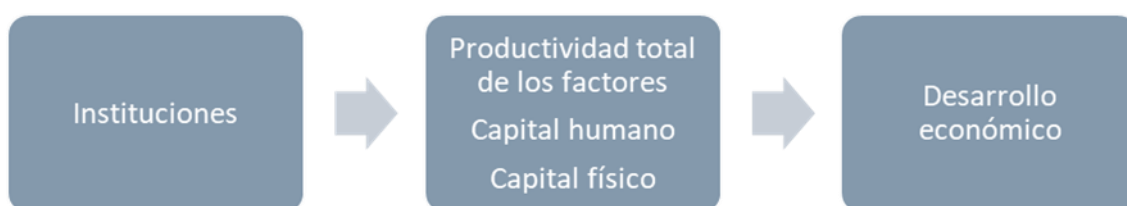
¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

Por otro lado, la teoría institucionalista considera, además de los factores de la teoría evolucionista, las reglas del juego por las que se rigen las sociedades. North y Thomas (1973) argumentan que, aunque es cierto que los países más desarrollados tienen claramente mayores niveles de productividad total de los factores, más trabajadores cualificados (capital humano) y más herramientas, maquinaria y fábricas (capital físico) esto no es una explicación del origen de las diferencias en cuanto a prosperidad de los países, sino que más bien describe lo que significa ser un país próspero.

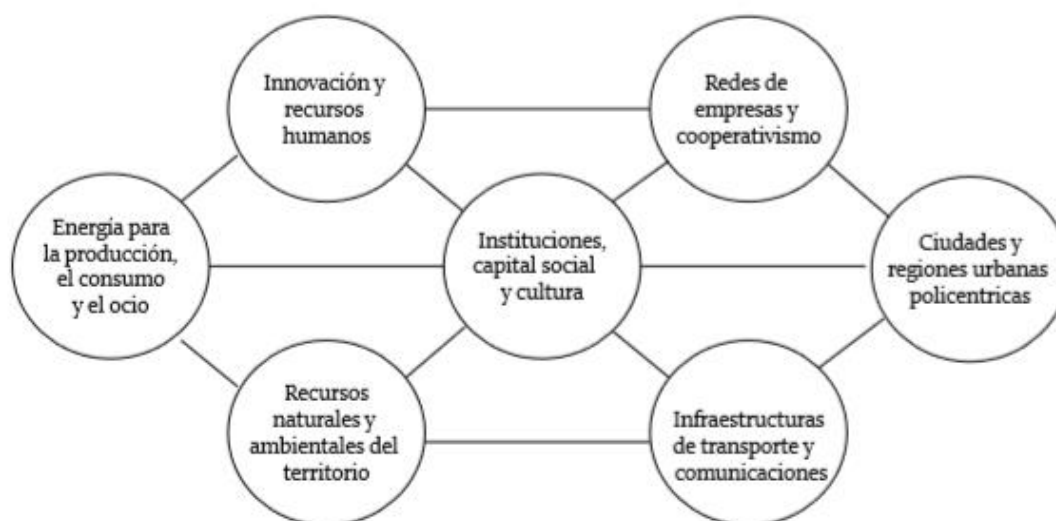
Ilustración 9. Enfoque teórico de North y Thomas



Fuente: Elaboración propia

Tanto los factores productivos como los económicos afectan a los procesos de acumulación de capital, no obstante, no lo hacen de forma individual, sino que es la actuación combinada entre ellos lo que provoca efectos sobre el desarrollo del territorio (Vázquez-Barquero, 2018).

Ilustración 10. Dinámica institucional y desarrollo



Fuente: Vázquez-Barquero, 2018.



Por tanto, los procesos de acumulación de capital precisan de la interrelación de los mecanismos de desarrollo y, concretamente, de aquellos impulsados por las instituciones (Vázquez-Barquero, 2018). Las instituciones que condicionan las relaciones entre las empresas deben propiciar que se den situaciones de confianza entre los distintos agentes económicos, a través del cumplimiento de los acuerdos entre los mismos (Rodríguez-Pose, 2013), de esta forma las redes de empresas funcionarán, dinamizando la producción a medida que evoluciona la economía (Hakanson y Johanson, 1993).

Los autores defensores del papel de las instituciones en la economía afirman que son el punto de inflexión para el desarrollo económico, ya que son clave para entender las relaciones existentes entre los agentes económicos y la sociedad. El progreso económico y social está influido por la relación entre las instituciones y por el modo de coevolución de ellas en cada periodo histórico (Caballero y Gallo, 2008). El resultado de esta interrelación entre los individuos tiene como consecuencia la actividad económica y, por tanto, un cambio en las instituciones tiene como consecuencia el crecimiento, estancamiento o decrecimiento económico.

En un mundo caracterizado por la globalización y la integración, es preciso considerar que los territorios se relacionan con el sistema económico internacional de distintas maneras y, por lo tanto, son estas relaciones económicas, políticas e institucionales las que influyen en el desarrollo (Vázquez-Barquero y Rodríguez-Cohard, 2015). La manera en la que las instituciones condicionan las conductas de los agentes y estructuran los incentivos en la vida real es la que realmente fragua el éxito o el fracaso de los territorios.

Las instituciones pueden propiciar oportunidades para el desarrollo económico, pero también terminan creando círculos viciosos de desarrollo subóptimo que se llevan a cabo en presencia de instituciones rígidas que ni pueden (ni muchas veces quieren) responder a los cambios en los mercados económicos (Unruh, 2000).

Las instituciones locales y regionales son más que simples normas reguladoras de las actividades económicas, pues crean el necesario “orgware” del desarrollo económico



(Vázquez-Barquero, 1999), es decir, la estructura necesaria para que se den las condiciones óptimas para la inversión y el comercio, favoreciendo, asimismo, la reducción del riesgo y la inestabilidad (Jütting, 2003).

La mayor parte de la literatura fija la atención de la relación entre las instituciones y el desarrollo económico en las instituciones formales, tales como el cumplimiento de los derechos humanos o el respeto a la propiedad privada (Rodríguez-Pose, 2013) obviando la influencia de las instituciones informales sobre los resultados económicos de un territorio.



CAPITULO 4. LA INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES SOBRE LA INNOVACIÓN

Desde la óptica de la teoría evolutiva, el crecimiento económico se entiende como el resultado de la introducción de nuevas tecnologías, asociadas con niveles cada vez más altos de productividad laboral y con la capacidad de producir bienes y servicios nuevos y mejores. Dentro de esta formulación, las instituciones y las tecnologías sociales entran a escena como cambios en las formas de interacción (nuevas formas de organizar el trabajo, nuevos tipos de mercados, nuevas leyes, nuevas formas de acción colectiva) demandados cuando las nuevas tecnologías se insertan en la actividad económica (Nelson, 2004).

Las instituciones, asimismo, facilitan la introducción de innovaciones para la diversificación de las actividades productivas, la competitividad de las empresas y el acceso a los mercados (Vázquez Barquero y Rodríguez Cohard, 2016). El tejido institucional propicia el correcto funcionamiento de los Sistemas Regionales de Innovación favoreciendo la creación de redes de empresas, de las organizaciones dedicadas a la investigación y a la difusión del conocimiento, de las oficinas e institutos gubernamentales, de los sindicatos y las organizaciones empresariales (Pérez, 1986; Nelson, 1993). El contexto institucional se puede definir como un sistema administrativo y legal que propicia un entorno social y cultural proclive a la innovación, y a un sistema de patentes que regula los derechos de propiedad intelectual (Vázquez, 2018).

El “espesor institucional” (Amin y Thrift, 1993), o su término estrechamente relacionado “capital institucional” (Healey, 1998), determina en gran medida la integración local de los procesos de innovación. El “espesor institucional” hace referencia no exclusivamente a las interacciones que las instituciones formales son capaces de generar entre sí, sino también a las representaciones colectivas, al respaldo de los actores en un proyecto común y a la asimilación de su comportamiento en un conjunto de normas y reglas sociales compartidas (Kirat y Lung, 1999).



El espesor institucional de un territorio se puede definir como *“la combinación de factores, incluida su interacción y sinergia interinstitucional, una representación colectiva de muchos organismos, un propósito industrial común y unas normas y valores culturales compartidos”* (Amin y Thrift, 1993: 417).

Al reducir la incertidumbre y los costes de información, las instituciones propician el proceso de aprendizaje, así como la transferencia de innovación dentro de la región y entre las regiones, por lo que mejoran las condiciones para el desarrollo de actividad económica (North, 1990, 1995; Vázquez- Barquero, 2002). Si el tejido institucional no es capaz de favorecer la interacción entre los agentes, el aprendizaje colectivo, la cooperación, la creación y difusión de las innovaciones, las empresas encontrarán obstáculos para minimizar los costes de producción, reduciendo su posicionamiento en los mercados (Freeman y Soete, 1997).

Como expone Rodríguez-Pose (2013), las instituciones formales e informales ayudan a los territorios a adaptarse y a reaccionar ante el cambio, generando un grado de “eficiencia adaptativa”. Esto pone de manifiesto tanto la voluntad como la capacidad de los agentes locales de adoptar nuevos conocimientos y participar en la innovación. Las actividades creativas y las instituciones creativas (North, 1990) determinan, más que cualquier otro elemento, la capacidad de aprendizaje de cualquier región (Morgan, 2007).

Los institucionalistas creen que cuanto mayor es la densidad de combinaciones de “capital intelectual”, es decir, recursos de conocimiento; el “capital social”, entendido como la confianza, reciprocidad, espíritu de cooperación y otras relaciones, y el “capital político”, definido como la capacidad de acción (Rodríguez-Pose, 2010) mayor es el potencial de desarrollo económico. El desarrollo económico es el resultado de la interacción de las fuerzas de desarrollo: difusión de la innovación y el conocimiento, redes de infraestructura de transporte y comunicaciones, organización flexible de la producción, evolución de las instituciones y el capital social (Vázquez-Barquero, 2002).



Como se ha visto anteriormente, la economía no es estática y tiende al equilibrio, sino que evoluciona, es dinámica, y se basa en procesos acumulativos de conocimiento (Johnson y Lundvall, 1993). La innovación tecnológica surge de procesos de resolución de problemas que requieren un uso intensivo del conocimiento.

Una gran cantidad de académicos ha estudiado el papel de varias formas de aprendizaje dentro de dinámicas innovadoras: los impactos de aprender haciendo o “learning by doing” (Arrow, 1962), de aprender usando o “learning by using” (Rosenberg, 1982; Von Hippel, 1994), de aprender por difusión o “learning by diffusion” (Sahal, 1981) y de aprender por la interacción o “learning by interacting” (Lundvall, 2006). A pesar de su diversidad, todas estas formas de aprendizaje comparten la característica común de que la creación de nuevos conocimientos o de nuevas técnicas surge de manera endógena y es inherente a los procesos de producción y/o propagación de la innovación. Los recientes análisis institucionales han demostrado que la aptitud para la innovación de una región o de un país, está relacionada con la capacidad de introducir nuevos elementos de conocimiento o combinaciones originales de conocimiento existentes. Por tanto, la capacidad de innovación depende, en gran medida, de aquellos procesos que facilitan el aprendizaje y que permitan la acumulación del conocimiento.

Dosi (1984) afirma que las empresas pueden ser descritas como una entidad condicionada por un conjunto de instituciones que opera en un espacio de aprendizaje. La actividad de la empresa se cimenta en la interrelación de tres funciones: la función tradicionalmente conocida de coordinar acciones sobre la base de un conjunto de reglas básicas; la implementación de un sistema de incentivos; y la capacidad para resolver problemas. No obstante, el marco de referencia para este modelo podría extenderse más allá de las fronteras de la empresa y aplicarse de igual forma a contextos organizacionales como territoriales (Malmberg y Maskell, 1997).



Dicha extensión constituye un punto focal en la superposición entre la economía regional y la economía industrial (Rallet y Torre, 1995), en la medida en que relaciona la dinámica innovadora de ciertos territorios con su capacidad para provocar el surgimiento de procesos de aprendizaje colectivo y la aptitud de resolución de problemas.

Los procesos de aprendizaje colectivo se nutren de la capacidad de comunicación entre los agentes y de la repetición del mismo en un entorno que se modifica constantemente (Kirat y Lung, 1999). Además, los contextos institucionales que ejercen influencia sobre las acciones de las personas llevan a cabo una función cognitiva, actuando sobre las representaciones de los agentes y permitiendo la acumulación de conocimiento, bien sea formal o tácita o imposible de codificar (Johnson y Lundvall, 1993).

Para el despliegue de estos procesos de aprendizaje es necesario analizar el papel de los distintos tipos de proximidad, considerando especialmente el contexto institucional de la innovación tecnológica. La innovación tecnológica es un proceso que se basa en relaciones de proximidad, cuyas formas, modos y combinaciones pueden ser muy variados (Kirat y Lung, 1999).

Se han atribuido dos significados a las asociaciones que se hacen con las disciplinas de la economía regional y la economía industrial. En primer lugar, la proximidad puede concebirse independientemente de los procesos de aprendizaje colectivo al considerar una configuración dada de las relaciones económicas existentes entre los agentes. Este concepto se refiere a la **proximidad geográfica**, que indica el posicionamiento de los agentes dentro de un marco espacial determinado.

Este tipo de proximidad es una construcción social formada tanto por la instalación y el desarrollo de las infraestructuras de transporte y comunicación como por los aspectos arquitectónicos, por lo que difiere del concepto de proximidad física que representaría el resultado de limitaciones "naturales".

Una segunda perspectiva, la de la economía industrial, se refiere a la asociación con el conjunto de interdependencias entre las diversas actividades dentro del alcance de las



"relaciones de producción". Estas relaciones de **proximidad tecnológica o industrial** (Torre y Rallet, 2005) pueden entenderse como *interdependencias verticales* (vinculadas a las complementariedades existentes en las relaciones de I+D+i) o *interdependencias horizontales* (vinculadas a las similitudes existentes en la producción). Mediante las relaciones entre agentes económicos o actores, y al identificar el origen de estas interrelaciones a través de procesos de aprendizaje colectivo, se puede evaluar tanto la naturaleza como la aplicabilidad de las proximidades organizativas e institucionales. En otras palabras, las organizaciones constituyen un espacio para definir las prácticas y estrategias de los agentes dentro de un grupo de reglas conformadas por la matriz institucional dentro de la cual están ubicadas estas organizaciones.

La **proximidad institucional**, por su parte, indica la reunión de agentes como partes de un espacio común compuesto por modelos y reglas que se aplican al pensamiento y la acción. Esta forma de proximidad está fuertemente ligada a las interacciones que ocurren entre agentes, que pueden influir la aparición de un proceso de aprendizaje colectivo en un territorio. Además, este proceso de aprendizaje colectivo podría implicar una cierta proximidad geográfica entre los agentes, en la medida en que tal proximidad es de hecho un requisito previo para establecer relaciones sostenibles, un intercambio de conocimiento no codificado imposible de ser transportado espacialmente por medios técnicos. En este último caso, sería apropiado citar la existencia de sistemas regionales de innovación definidos anteriormente.

La proximidad geográfica se puede considerar como una condición previa necesaria, pero no suficiente, para la existencia de un Sistema Regional de Innovación (Kirat y Lung, 1999). Una proximidad que es solamente de naturaleza geográfica puede proporcionar la base para la existencia de una aglomeración de empresas, pero no necesariamente para la presencia de un sistema regional de innovación. El potencial de dicho sistema depende esencialmente y, sobre todo, de dos factores: la proximidad geográfica y la proximidad tecnológica.

Además, la transformación de estas dos formas de proximidad en un sistema regional de innovación presupone que estén organizadas y estructuradas institucionalmente.



Requeriría, por tanto, que la cohesión de un sistema regional de innovación localizado sea proporcionada por una lógica de acción colectiva, así como por reglas compartidas; en otras palabras, de una proximidad institucional.

En algunos casos, como los distritos industriales o los milieux innovateurs, esta cohesión cae dentro del espectro de las instituciones informales, es decir, del conjunto de reglas y normas que prevalecen a nivel local que actúan para estabilizar el entorno, junto con las expectativas de comportamiento entre agentes. En otros casos, la institucionalización territorial da lugar a la creación de instituciones formales cuya función es incitar a la configuración de redes de innovación.

En cualquier caso, son los propios elementos que posee el territorio los que, gestionados de una forma adecuada, son fuente de innovación y desarrollo. Es fundamental, para ello, conocer las habilidades locales, tanto humanas y materiales, como ambientales y económicas, para identificar aquellos dominios en los que una región pueda esperar destacar (Foray, David y Hall, 2009).

El concepto de Smart Specialisation está basado en esta idea. La “*Smart Specialisation*” consiste en potenciar los aspectos innovadores de cada territorio y trabajar en ellos para diferenciar a la región aprovechando las capacidades y competencias locales, convirtiéndolas en ventajas competitivas integrándose en las cadenas de valor globales.

Al hacerlo, las regiones se convierten en parte de un entorno competitivo realista y sostenible, definiendo un área de actuación en la que los actores están dotados simétricamente, pudiendo crear barreras de entrada a otros competidores basándose en las propias características del territorio (Foray, David y Hall, 2009).

En la *Smart Specialization* las regiones deben de “particularizarse”, es decir, identificar y construir activos internos, sin excluir los activos externos, a través de la cooperación extrarregional (Foray, 2013). Es decir, se busca la obtención de ventajas competitivas a



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

través de las capacidades propias del territorio que sea capaz de competir en las cadenas de valor globales. El marco institucional en el concepto “Smart specialisation” es de especial importancia debido a que se basa en una acción innovadora colectiva a nivel territorial y confía en normas comunes de comportamiento como estimulantes de la innovación.



CAPÍTULO 5. LAS INSTITUCIONES FORMALES Y SU EFECTO SOBRE LA INNOVACIÓN

Las sociedades basan su funcionamiento en una serie de reglas políticas y económicas diseñadas e impuestas por el Estado, por los ciudadanos o mediante el consenso entre ambos entes (Acemoglu y Robinson, 2012).

Los distintos niveles de desarrollo económico entre los países son producto de las diferencias entre sus instituciones, las reglas del juego que definen el funcionamiento de la economía y los incentivos que estimulan a las personas (Engerman y Sokoloff, 1997). Las instituciones, por tanto, pueden ejercer una influencia positiva o negativa en los territorios, favoreciendo el éxito o el fracaso de los países.

A continuación, se explica la influencia de las instituciones formales en el desarrollo económico y en la innovación, cuáles de ellas actúan como estimuladoras y cuales frenan el desarrollo territorial.

5.1. LAS INSTITUCIONES POLÍTICAS

Se entiende por política todos los procesos y actividades que se llevan a cabo para que una sociedad pueda escoger las reglas que la gobernarán. Estas reglas determinan los incentivos en política y establecen cómo se escoge a las personas que van a gobernar (Glaeser *et al.*, 2004).

Las instituciones políticas son, por tanto, una de las piezas clave del proceso que desemboca en el desarrollo económico y en la innovación, en tanto que determinan la calidad de las instituciones (Easterly y Levine, 2003).

Las instituciones políticas deciden a qué grupo de interés le dan el poder de hacer según qué actividades y la envergadura de esta actividad. Una de la clasificación de las instituciones políticas se puede llevar a cabo atendiendo a quién tiene el poder en un territorio y para qué fines puede utilizarse (Acemoglu y Robinson, 2012).



Las **instituciones políticas inclusivas** son aquellas que son pluralistas, centralizadas. En ellas, el poder político nace del consenso y reside en la coalición o está repartido ampliamente. Siempre que falle alguna de las premisas anteriores, estaremos hablando de **instituciones políticas extractivas**. Las instituciones políticas extractivas concentran un poder poco limitado en las manos de un grupo reducido, denominado élite.

En los países con instituciones políticas inclusivas, quienes controlan el poder político se encuentran con fuertes barreras para introducir instituciones económicas extractivas para beneficio propio, lo que les obliga a trabajar para crear un reparto equitativo de los recursos. Sin embargo, en los países con instituciones políticas extractivas ocurre todo lo contrario, dándose situaciones poco deseables en democracias en las que los grupos de poder no trabajan por el país, sino que lo hacen para conseguir sus propios objetivos.

Son las instituciones políticas de un territorio las que fijan la capacidad de los ciudadanos de controlar a los políticos e influir en sus comportamientos (Colomer, 2001). A su vez, esto establece el grado en el que los ciudadanos confían en sus representantes políticos y los consideran agentes de desarrollo regional o no.

Los representantes políticos brindan a los territorios los servicios que demandan los ciudadanos y, además, son los que crean incentivos para que las personas que deseen emprender e innovar puedan hacerlo con éxito. Deben garantizar la estabilidad ya que la situación contraria tiene consecuencias negativas evidentes tanto para los incentivos para innovar como para las instituciones económicas.

Que los habitantes de un territorio puedan votar a través de un sistema justo y transparente a sus representantes del gobierno y sustituirlos si entienden que no se han comportado correctamente repercute directamente en la confianza de la ciudadanía al considerar al gobierno como un agente que apoya y trabaja por sus intereses.

La diferencia entre instituciones inclusivas y exclusivas se puede ver comparando dos territorios colindantes totalmente distintos. La localidad marroquí de Fnideq (Castillejos) y su vecina española Ceuta. En Fnideq la actividad industrial y agrícola es muy reducida siendo el comercio la principal actividad económica de la ciudad. Éste se



centra, básicamente, en la compraventa de productos de importación provenientes de Ceuta y en el contrabando, siendo un problema emergente la presencia de grupos terroristas (Javier Casqueiro, 2014).

En Marruecos, el sistema político es una monarquía constitucional. No obstante, la Constitución marroquí contiene elementos de carácter extractivo, entre los que destaca la estructuración del poder ejecutivo de la monarquía, la presencia de la religión en el Estado o la existencia de una normativa electoral que favorece la participación de los partidos afines al poder. El proceso de democratización en cualquier territorio marroquí, por tanto, aún se encuentra con inconvenientes institucionales que dificultan su consolidación.

La Constitución, en el caso español, establece el marco jurídico en el cuál las fuerzas productivas se apoyan para promover los procesos de desarrollo, ya que alberga las instituciones que estimulan las interrelaciones entre los actores sociales, políticos, económicos y el propio Estado (Dorn, 1987; Brennan y Buchanan, 2008). Además, desempeña un papel fundamental en la dinámica de los sistemas económicos y productivos ya que contiene el conjunto de normas formales que regulan una sociedad (Bassols Coma, 1985; Carpio García, 2003).

La realidad económica y social de un territorio condiciona la Constitución y, ésta, al mismo tiempo, junto con las instituciones, son elementos fundamentales de la dinámica económica y social (Vázquez Barquero, 2018).

El Estado es la institución con mayor capacidad coercitiva que impone el orden, determina que se cumplan las leyes y garantiza la libertad e igualdad. Es, por tanto, la sociedad, a través del proceso político, la que determina las instituciones económicas que regularán la sociedad, por lo que son las instituciones políticas las que establecen el funcionamiento de las económicas.



5.2. LAS INSTITUCIONES ECONÓMICAS

La actividad económica está sumergida en un conjunto de normas sociales y culturales y sistemas políticos, que pueden beneficiar u obstaculizar la dinámica económica (Granovetter, 1985). Las instituciones económicas dan forma a los incentivos económicos, es decir, aquellas motivaciones que reciben las personas para decidir emplear su tiempo en recibir educación, escoger entre ahorrar e invertir o, entre otros, innovar y adoptar nuevas tecnologías (Acemoglu y Robinson, 2012).

Las instituciones económicas se pueden dividir en dos grandes grupos: las instituciones extractivas y las instituciones inclusivas.

Las **instituciones económicas inclusivas** posibilitan y estimulan que las personas que forman parte del país participen en las actividades económicas del territorio, es decir, potencian el desarrollo del talento y de las habilidades individuales basándose en la libertad de elección del individuo. Dependen inherentemente de las instituciones políticas inclusivas para garantizar su supervivencia y éxito.

Para ser inclusivas, las instituciones económicas deben ofrecer seguridad en la propiedad privada (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002), un sistema jurídico independiente e imparcial y servicios públicos que proporcionen y garanticen un trato igualitario en el que las personas puedan llevar a cabo intercambios y firmar contratos, además de permitir la entrada de nuevas empresas y dejar que cada individuo elija la profesión a la desea dedicarse.

Estas instituciones económicas crean mercados inclusivos, ya que no solo dan a las personas libertad para que accedan al mercado de trabajo con las habilidades que más se adecuan a su talento, sino que también garantizan igualdad de condiciones a las oportunidades.



Sirven de base y se retroalimentan, asimismo, de dos de los motores del desarrollo: las mejoras tecnológicas y la educación. La sostenibilidad va ligada a la tecnología que favorece que las personas, la tierra y el capital incrementen su productividad. La ciencia se aplica para incrementar la rentabilidad de los negocios y este proceso de innovación se lleva a cabo porque existen instituciones económicas inclusivas que lo estimulan, por lo que no es de extrañar que las empresas tecnológicas e innovadoras como Samsung, Hyundai, Apple o Google escojan para sus sedes físicas territorios con estos tipos de instituciones.

Estrechamente relacionada con la tecnología está la educación. La tecnología sirve de poco si no se sabe usar. Son los conocimientos y las competencias que adquieren los individuos lo que genera el conocimiento científico sobre el que construimos el crecimiento y el progreso económico.

Es, por ello, fundamental que las instituciones económicas creen herramientas para garantizar la igualdad de acceso a una educación de calidad, con los recursos necesarios para adquirir las destrezas que les permitan desarrollar su talento.

El talento individual, y como la sociedad es capaz de gestionarlo a través de un marco institucional que favorezca su prosperidad, se puede catalogar como una fuerza positiva para el desarrollo económico y la innovación.

Para ello, tiene que existir un sistema escolar en el que todos los ciudadanos adquieran unos conocimientos y unas habilidades con las que completar y potenciar sus destrezas innatas. Una vez superada la etapa escolar, las instituciones económicas han de permitir que estas personas creen empresas con facilidad con una burocracia limitada y un fácil acceso a financiación.



Cuando los habitantes pueden llevar a cabo sus actividades cotidianas sin temer por el alimento o por su seguridad, es decir, cuando no tienen que preocuparse por su supervivencia, y, además de eso, tienen acceso a servicios que les hacen la vida más cómoda, tales como electricidad, alcantarillado, infraestructuras de transporte, educación y sanidad, pueden ocupar su mente con inquietudes más elevadas tales como la innovación.

Los territorios, y sus instituciones económicas, tienen que ofrecer a las personas y a las empresas confianza: confianza en que pueden poner en práctica sus proyectos, garantizándoles la propiedad privada y permitiéndoles progresar.

Se denominan **instituciones económicas extractivas** aquellas que actúan de forma totalmente opuesta a las instituciones económicas inclusivas. Su objetivo prioritario es extraer las rentas y riquezas de una parte de la población para beneficiar a otra parte diferente.

Ejemplo ilustrativo de la diferencia entre territorios colindantes e instituciones económicas inclusivas y exclusivas son Corea del Norte y Corea del Sur (Acemoglu y Robinson, 2012).

Desde el año 1910, la península de Corea había estado ocupada por el Imperio de Japón. Al término de la II Guerra Mundial, en 1945, tras la rendición de Japón, Estados Unidos dividió la península por el Paralelo 38. El territorio al norte de dicha frontera política quedó ocupado por tropas de la URSS y el sur por tropas estadounidenses.

En la actualidad, Corea del Norte o la República Popular Democrática de Corea (RPDC) es un estado que se autodefine como socialista autosuficiente, pero al que fuera de sus fronteras se le considera como una dictadura totalitaria con un Producto Interior Bruto (PIB) per cápita en julio de 2015 (último dato conocido) de 1.700 US\$ por habitante.

En contraposición, su país vecino, Corea del Sur o República de Corea es un país totalmente desarrollado, una de las economías más grandes del mundo que destaca por



sus infraestructuras e industria naval. El PIB per cápita supera de forma abismal al dato de Corea del Norte alcanzando los 39.400 US\$ por habitante en julio de 2017.

Rara vez se dan combinaciones entre instituciones inclusivas y extractivas ya que las instituciones económicas inclusivas ni apoyarán ni serán apoyadas por instituciones políticas extractivas. Lo más probable es que acaben convirtiéndose en extractivas en beneficio de quien controla la política. El reparto del poder y la capacidad para ejercerlo hundirán las bases de la prosperidad económica sobre la que se sustenta la innovación, a no ser que las instituciones pasen de extractivas a inclusivas. No obstante, pueden puede haber instituciones económicas (o políticas) inclusivas que se encuentren con limitaciones a esta inclusión, como pueden ser el coste de la educación o la selección de centros escolares.

Las instituciones económicas que crean incentivos para el desarrollo económico y la innovación lo hacen buscando la igualdad de todos los individuos a través de la distribución de renta y poder político, por lo que son contrarias a regímenes autoritarios o dictatoriales.

Las instituciones económicas inclusivas incentivan, en conclusión, a los mercados para que inviertan en las personas y favorecen que estas desarrollen sus habilidades y talentos en condiciones de igualdad de oportunidades, por lo que estimulan la innovación y el desarrollo económico de las regiones.



CAPÍTULO 6. LAS INSTITUCIONES INFORMALES Y SU EFECTO SOBRE LA INNOVACIÓN

Los territorios fracasan desde el punto de vista de la innovación debido a las instituciones extractivas y su aversión a la destrucción creativa (Acemoglu y Robinson, 2012). Éstas abocan a la pobreza a los territorios y les dificultan el camino hacia la prosperidad y el crecimiento económico.

No obstante, los motivos por los que estas instituciones extractivas perduran en la sociedad están relacionadas con la naturaleza de éstas y sus detalles, que no se pueden explicar sin las instituciones informales.

6.1. LAS ÉLITES

Si la sociedad desea que su país sea próspero y los gobernantes también buscan vivir en un país lo más rico posible, ¿cómo es posible que existan territorios que fracasen en este sentido? Por la existencia de élites extractivas.

Además de las instituciones políticas y las económicas, es preciso explicar más ampliamente aquellos elementos que determinan cómo se reparte el poder político en una sociedad, enfocándonos en la capacidad de los diferentes grupos de presionar para conseguir alcanzar sus propios objetivos o impedir que otros consigan los propios.

La concentración de poder en unas pocas manos o en un grupo homogéneo de individuos que buscan sus propios beneficios en lugar de los del territorio, que gobiernan y organizan los recursos de la sociedad de forma egoísta, a costa de la ciudadanía, frenan el desarrollo en tanto que la prosperidad de la región no es su meta principal (Mills, 2005).

Las élites que actúan de esta manera son, por tanto, el resultado de unas instituciones políticas y económicas extractivas, y se alimentan de ellas. Las instituciones políticas extractivas permiten que las élites dominen el gobierno y definan sin apenas oposición las instituciones económicas.



Por otro lado, la existencia de instituciones económicas inclusivas se inclina por disminuir los beneficios de los que se aprovechan las élites, ya que sus actuaciones quedan limitadas a la legalidad y al funcionamiento de los mercados de libre competencia.

El principal problema al que se enfrentan los territorios se centra en las consecuencias de la implementación de instituciones extractivas o inclusivas. Como ya se ha mencionado anteriormente, cada una tiene un efecto contrario en el desarrollo económico, la innovación, cómo se distribuye la riqueza o quién y en qué medida tiene poder.

Las élites extractivas suelen ser reacias al cambio y a la prosperidad colectiva. El crecimiento económico no solamente se traduce en mayor tecnología o más personas mejor cualificadas, sino que también es un concepto que está asociado a la destrucción creativa. En esta destrucción, hay personas y empresas que se quedan atrás y se ven superadas por nuevas tecnologías, es por eso que las élites podrían bloquear el cambio: pueden perder sus privilegios económicos además de ver mermado su poder político.

Los conflictos que se dan por la escasez de recursos repercuten directamente en las instituciones económicas, condicionando las actividades económicas. De estos conflictos saldrán ganadores y perdedores, ya que no es viable emitir un fallo salomónico. Los individuos o grupos vencedores de este conflicto son fundamentales para las actividades económicas de un territorio.

Además, la existencia de unas élites extractivas consolidadas en una sociedad dificulta el progreso. Sus objetivos son a largo plazo y, generalmente, no benefician al conjunto de la sociedad, debido a la existencia de incentivos para mantener las instituciones extractivas (Olson, 1965).

Los agentes que participan en la creación de las instituciones políticas condicionan las normas que sirven de base para las actuaciones de los actores económicos y, en concreto, del Estado (Bassols Coma, 1985; García de Enterría, 1982). La lógica de por qué estas élites no apuestan por establecer unas instituciones económicas que



favorezcan el éxito económico para todos los ciudadanos se puede extrapolar a la elección de instituciones políticas. En un régimen de concentración de poder las élites pueden ejercer su influencia para establecer las instituciones económicas que deseen, pero también pueden influir en las instituciones políticas. ¿Querrían estas élites cambiar las instituciones políticas para que sean más pluralistas, inclusivas e igualitarias? Según Acemoglu y Robinson (2012), en general, no. El motivo es sencillo: el pluralismo reduce su poder político y les dificultaría estructurar instituciones económicas para su propio beneficio.

Por tanto, las personas que viven bajo instituciones económicas extractivas no pueden esperar a que sus gobernantes modifiquen de forma voluntaria las instituciones políticas para favorecer la redistribución del poder entre la sociedad. La única opción que tienen los ciudadanos de estos países es obligar a las élites a que creen instituciones más pluralistas.

Del mismo modo que no hay ningún motivo por el que las instituciones políticas tengan que ser pluralistas sin la presión de la ciudadanía, tampoco existe ninguna tendencia natural hacia la centralización política. El obstáculo principal para la centralización vuelve a ser la aversión al cambio: si la sociedad trata de centralizar el poder en el Estado también lo estará centralizando en sus propias manos y esto significa que habrá grupos de poder que tendrán que hacer concesiones y perder derechos políticos. Es de esperar que las élites que salgan mal paradas de esta situación bloqueen la transición hacia la centralización con todos sus medios. Por tanto, la centralización solamente se dará cuando no exista un reparto equitativo de poder, cuando un grupo sea lo suficientemente poderoso como para imponer su voluntad sobre otro.

Las personas poderosas y el resto de la sociedad, con bastante frecuencia, están en desacuerdo sobre qué instituciones deben de permanecer y cuáles se deben modificar o eliminar. Por ello, para que exista desarrollo económico e innovación es necesario que un Estado adopte las instituciones que son mejores para el desarrollo económico de la región o para el bienestar de las personas que habitan en ella, obviando las instituciones



que pueden ser mejores para las personas que controlan las esferas y las instituciones políticas

6.2. LAS NORMAS SOCIALES

Las normas sociales regulan muchas áreas de las interacciones humanas y crean patrones de comportamiento estables. Éstas surgen como resultado de factores sociales e históricos y se ven influenciadas, con bastante frecuencia, por el liderazgo de individuos carismáticos.

Los ciudadanos interpretan la información que reciben del pasado y, junto con las actuaciones de los agentes coetáneos destacados, definen su patrón de comportamiento. Por tanto, las actuaciones de las generaciones anteriores afectan a la constitución de instituciones futuras.

La historia compartida, el conocimiento común y los eventos pasados definen las normas sociales.

6.3. CORRUPCIÓN

Consideremos el ejemplo de la alta corrupción dentro del sistema judicial. Si existe la norma social de que un grupo es corrupto, cualquier acción, aunque sea honesta, será malinterpretada (influencia endógena). Por tanto, las normas sociales condicionan las creencias, comportamientos y opiniones, impidiendo que se perciba la realidad tal y como es. Esta norma social es fracturada por la acción de los “agentes destacados” que provocan el replanteamiento de la misma (influencia exógena). Por tanto, las normas sociales pueden cambiar endógenamente en respuesta a individuos carismáticos que impulsan el cambio (Acemoglu y Jackson, 2015).

En la últimas dos décadas han aparecido una gran cantidad de estudios que vinculan las variables económicas con los indicadores de corrupción. El problema de la corrupción está estrechamente relacionado con el funcionamiento del sector público y con la calidad de las instituciones y es percibido como especialmente preocupante en los territorios menos desarrollados (Salinas y Salinas, 2007). Sin embargo, tal y como señala



Kaufman (2000), el problema de la corrupción supone un desafío no únicamente para los países en vías de desarrollo, sino también para muchos de los países considerados desarrollados.

Entre los elementos que se posicionan como determinantes de la corrupción se encuentran: el desarrollo de un sistema democrático (Paldam, 2002); la efectividad del sistema legal y las costumbres o tradiciones culturales (La Porta *et al.*, 1999; Treisman, 2000); la influencia de la religión (Treisman, 2000); o las libertades civiles y de prensa (Lederman, Loayza y Soares, 2005)

Parece existir una relación inversa entre corrupción y desarrollo económico: una mayor corrupción se relaciona, en término medio, con un menor PIB y también con un inferior ritmo de crecimiento del mismo (Salinas y Salinas, 2007).

“Los efectos de la corrupción sobre los resultados económicos no se limitan a su impacto sobre la eficiencia, sino que se extienden a distintas variables condicionantes del crecimiento económico” (Salinas y Salinas, 2006, p. 3). La corrupción influye negativamente en los procesos de innovación en tanto que el diseño y desarrollo de productos novedosos está ligado, con bastante frecuencia, a la protección de esta innovación a través de patentes, las cuales pueden sufrir los efectos de las actividades corruptas.

Por su parte, Aidt *et al.* (2006) afirman que la corrupción afecta de forma negativa reduciendo la productividad, reduciendo el alcance de los efectos externos del learning-by-doing, lo que acota las posibilidades de explotar la tecnología desarrollada previamente por otras economías.

La corrupción, asimismo, puede influir en la adecuada asignación de recursos humanos, creando incentivos para que la población más cualificada se dedique a actividades de búsquedas de rentas en lugar de a actividades de innovación, lo que condicionaría negativamente los procesos de desarrollo económico de la región en cuestión (Baumol, 1996).



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

La corrupción, por tanto, distorsiona tanto los incentivos que perciben los agentes privados como el correcto funcionamiento de la administración pública, traducándose en una mayor desigualdad de acceso a oportunidades y de distribución de renta y riqueza y limitando la adopción de innovaciones (Vázquez- Barquero, 2018).



CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES

Existen grandes brechas de desarrollo entre regiones: unos países son prósperos mientras que otros no consiguen alcanzar niveles similares. Para tratar de responder a estas diferencias la teoría institucionalista y la de desarrollo endógeno definen unos factores ligados al territorio que crean, incentivan y frenan la prosperidad y la innovación.

El crecimiento económico tiene profundas raíces culturales e institucionales, ya que los actores de un territorio llevan a cabo inversiones y desarrollan innovaciones en un espesor institucional concreto. Las instituciones son construcciones de la mente humana y definen y acotan las interacciones entre los distintos agentes de una región. Dado que los individuos adoptan las decisiones de inversión en el contexto de cada territorio, el progreso de las instituciones afecta a los procesos de desarrollo del mismo.

El territorio, por tanto, juega un papel protagonista en el desarrollo local, posicionándose como un agente activo del proceso emprendedor e innovador. No obstante, para que su incidencia en la dinámica económica local sea positiva, es preciso que éste supere distintos retos institucionales. La acción recíproca entre instituciones y demás fuerzas del desarrollo económico estimula la evolución mutua y, por ende, la transformación paulatina de las instituciones a medida que las economías de los territorios progresan.

Se ha evidenciado, asimismo, la relación directa entre los factores de proximidad (geográfica, tecnológica, organizacional e institucional) y la cooperación con los patrones de desarrollo regional. El contexto institucional facilita las redes de empresas y la difusión del conocimiento. Los posicionamientos de los autores citados en este documento muestran cómo el desarrollo económico sostenido exige la presencia de innovación, y ésta está íntimamente ligada con la destrucción creativa.

A menudo, esta destrucción creativa precisa de un cambio institucional económico, político o social, que será requisito fundamental para que cambien las interacciones entre las instituciones existentes y se produzca un cambio económico.



No obstante, los cambios institucionales son lentos. Por un lado, los procesos de desarrollo económico modifican las relaciones preestablecidas entre los agentes de un territorio, requiriendo ajustes institucionales que precisan tiempo. Además, el cambio de las normas formales e informales obliga a una modificación en sus sistemas de aplicación, por lo que es necesario que nuevas reglas y convenciones sean adoptadas tanto por la sociedad como por las organizaciones.

Se habla, por tanto, de la economía del aprendizaje, en la que no basta con introducir un cambio y esperar que se propague y acepte, si no es que imprescindible que la sociedad sita en el territorio tenga la capacidad de transmitir esta novedad y aprenderla.

Para que se den procesos de desarrollo local todos los individuos del territorio tienen que comprender este cambio y participar en él entendiéndolo como un proyecto común. El caso de los luditas escenifica claramente esta resistencia al cambio, la cual se tradujo en actuaciones violentas que pretendían mermar las intenciones innovadoras de los agentes económicos que las implementaban, obligando al gobierno a intervenir.¹

La imposición autoritaria de los cambios por parte de uno de los agentes provoca, por tanto, reacciones negativas a los mismos, traduciéndose en efectos contrarios a los deseados.

No hay duda, por tanto, de que el crecimiento económico y el cambio estructural son considerados como procesos territoriales donde las instituciones condicionan el proceso de acumulación de conocimiento y de capital.

La literatura expone cómo la concentración y especialización regional, asentada en unas capacidades de carácter acumulativo, localizadas y difícilmente imitables, suponen una ventaja competitiva para el territorio. Esta definición, complementada con otros aspectos como la infraestructura o un sistema de interrelaciones, entre otros, se corresponde con los Sistemas Regionales de Innovación.

¹ Este movimiento social ejerció una fuerte oposición a la industrialización del proceso productivo durante las primeras etapas, llevando a cabo acciones de destrucción de maquinaria y contra los propietarios de las mismas.



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

El potencial de un territorio para que exista un SRI exitoso se basa en la existencia de una serie de condiciones, que coinciden con las instituciones formales e informales, definidas por Cooke (2001) y resumidas en la siguiente ilustración:

Ilustración 11. Condiciones para un Sistema Regional de Innovación

MAYOR POTENCIAL SRI		MENOR POTENCIAL SRI	
Nivel infraestructural			
➤ Autonomía en impuestos y gastos ➤ Organismos de financiamiento privado regionales ➤ Influencia política en infraestructuras ➤ Estrategia regional de Universidad-tejido empresarial		➤ Gasto centralizado ➤ Organización financiera nacional ➤ Influencia limitada en infraestructuras ➤ Proyectos fragmentados de innovación	

(Continúa en la página siguiente)



¿Por qué unas regiones innovan más que otras? La influencia de las instituciones

Máster Interuniversitario en Economía y Desarrollo Territorial

Universidad de Jaén

(Continuación de la Ilustración 17)

Nivel supraestructural	
Dimensión institucional ➤ Cooperativismo ➤ Aprendizaje interactivo ➤ Asociacionismo ➤ Búsqueda de consensos Dimensión organizacional (empresas) ➤ Relaciones laborales armoniosas ➤ Inversión en la formación de los trabajadores ➤ Externalización ➤ Innovación interactiva Dimensión organizacional (política) ➤ Inclusiva ➤ Proactiva ➤ Democrática ➤ Trabajo en red	Dimensión institucional ➤ Cultura competitiva ➤ Individualismo ➤ Desacuerdo institucional Dimensión organizacional (empresas) ➤ Relaciones laborales antagonistas ➤ Habilidades autoadquiridas ➤ Internalización ➤ Innovaciones independientes Dimensión organizacional (política) ➤ Exclusiva ➤ Reactiva ➤ Autoritaria ➤ Jerárquica

Fuente: Cooke (2001). Traducción del autor.

El papel de las instituciones formales es fundamental para movilizar el potencial de innovación local. Para que los gobiernos locales puedan fomentar las interacciones entre los agentes y, así, construir capacidades innovadoras, deben tener competencias para administrar los impuestos que se recaudan y determinar sus prioridades de gasto en función de las necesidades concretas del territorio para potenciar los aspectos innovadores y trabajar en la diferenciación del mismo.



La inversión en infraestructuras es un asunto de especial relevancia para el desarrollo local y en el que deben de tener competencias las autoridades regionales. La correlación entre las variables que favorecen desarrollo regional con infraestructuras de transporte, telecomunicaciones, parques científicos y tecnológicos, centros de transferencia de conocimiento, etc. es evidente.

Los distintos estudios revelan la relación entre las infraestructuras de conocimiento y la aparición y el desarrollo de aglomeraciones económicas locales innovadoras. La educación es, con frecuencia, mencionada como el factor fundamental que subyace tras el desarrollo económico. En general, la comunidad educativa, a través de los centros universitarios y de formación académica superior, no ejerce su mayor impacto actuando como una “fábrica de conocimiento” generando directamente tecnología comercializable, sino que la influencia sobre el desarrollo regional se logra a través de su función básica de producción de una fuerza laboral capacitada, forjando un comportamiento crítico, capaz de cuestionar su entorno.

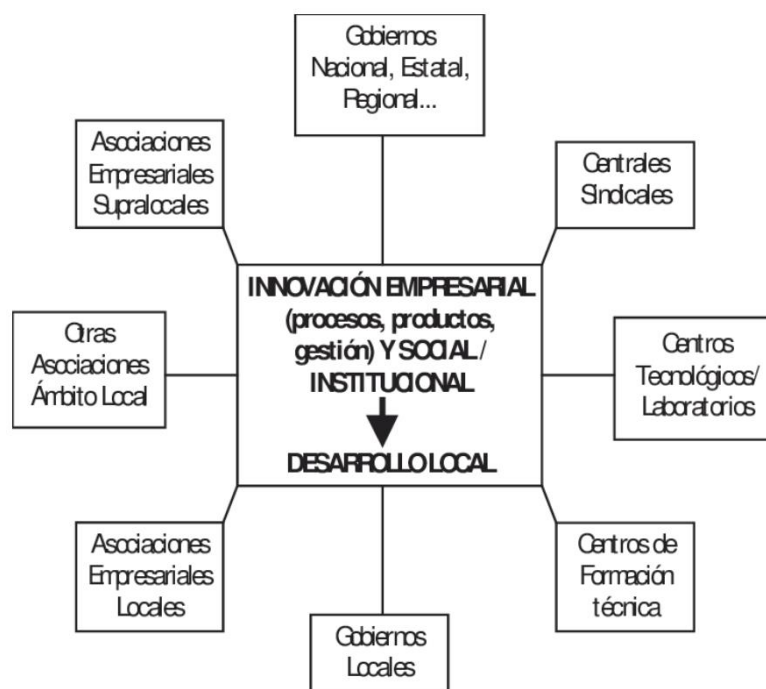
Además, la existencia de estructuras y estrategias que permitan que el conocimiento fluya bidireccionalmente a través de la frontera entre el tejido empresarial y la Universidad se traduce en sinergias entre los distintos agentes. Este flujo de cooperación educativa produce una transferencia efectiva de conocimiento, permitiendo forjar un capital humano con una cualificación más precisa atendiendo a las necesidades del territorio, permitiendo a las empresas locales beneficiarse de los conocimientos de las investigaciones del personal universitario para solucionar problemas en su producción o en su productividad.



La innovación surge a través de procesos colectivos de conocimiento. Estos procesos precisan de compatibilidad y coherencia entre la estructuración de la sociedad a través de las normas formales (contratos, normativas, etc.) y la cultura de la cooperación y la búsqueda del consenso (instituciones informales), proporcionando un marco cognitivo común. La existencia de una cultura de la cooperación, basada en motivaciones que no siempre tienen que ser económicas (culturales, políticas, sindicales, religiosas, etc.), junto a la presencia de algún tipo de asociacionismo, son condiciones que favorecen el establecimiento de relaciones donde la confianza mutua es requisito importante, frente al individualismo (Méndez, 2016).

Los agentes de la Ilustración 18 han sido detectados e identificados en aquellos territorios cuya dinámica innovadora está consolidada y coinciden, en su mayoría, con los factores de máximo potencial de un SRI de la Ilustración 17.

Ilustración 128. Principales agentes promotores de la innovación y redes institucionales de cooperación.



Fuente: Méndez (2016)



El asociacionismo o la cooperación, también, se deben de extrapolar a la dimensión política. Cuando una sociedad está regulada por normas y reglas que colocan el poder al alcance de la ciudadanía, evitan el uso arbitrario de la ley y estimulan la participación de la sociedad civil, las instituciones económicas facilitan el crecimiento y el cambio estructural. Las instituciones democráticas favorecen la aparición de nuevos actores económicos y políticos que participan en el proceso de toma de decisiones que afectan a la economía y la sociedad. Esto favorece la adopción y difusión de innovaciones y, por tanto, la productividad y la competitividad (Vázquez- Barquero y Rodríguez Cohard, 2015).

La revisión de la literatura refleja, en definitiva, cómo las instituciones inclusivas logran que las regiones se sumen a los procesos innovadores y de desarrollo. Por otro lado, todas aquellas instituciones que actúan de forma extractiva desincentivan el éxito en estos propósitos.

Sin embargo, y a pesar de los estudios publicados, aún no se ha consensuado una teoría que sofoque los debates académicos sobre los problemas de la desigualdad económica e innovadora territorial.

Este Trabajo Fin de Máster supone un punto de partida para un reto académico de mayor nivel en el que se pretende estudiar, de forma específica, la influencia en el desarrollo económico de las distintas instituciones. Tomando como elementos de entrada las instituciones que Cooke (2001) establece como fundamentales para el desarrollo se llevará a cabo, en una Tesis Doctoral, un análisis empírico de la relevancia en el desarrollo diferencial de distintos territorios de las instituciones formales e informales para tratar de esclarecer las cuestiones planteadas.



REFERENCIAS

Acemoglu, D., Gallego, F. A., & Robinson, J. A. (2014). Institutions, human capital and development. *Annual Reviews of Economics*, 6, 875–912.

Acemoglu, D., & Jackson, M. O. (2015). History, expectations, and leadership in the evolution of social norms. *Review of Economic Studies*, 82(1), 1-34.

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231-1294.

Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). Why nations fail: The origins of power. Prosperity, and Poverty. New York, NY: Crown.

Aidt, T. S., Dutta, J., & Sena, V. (2006). Growth, Governance and Corruption in the Presence of Threshold Effects: Theory and Evidence. <https://doi.org/10.17863/CAM.5060>

Amin, A., & Thrift, N. J. (1993). Globalization, institutional thickness and local prospects. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 405-430.

Andersson, R., Quigley, J. M., & Wilhelmsson, M. (2005). Agglomeration and the spatial distribution of creativity. *Papers in Regional Science LXXXIV* (3): 455-464.

Arrow, K. J. (1962). The economic implications of learning by doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3), 155-173.

Aydalot, P. (1986): Milieux innovateurs en Europe. Paris, France: GREMI.

Banco Mundial (2017). PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2010). *Recuperado de* <http://datos.bancomundial.org>.

Bandeira, P. (2009). Instituciones y desarrollo económico. Un marco conceptual. *Revista De Economía Institucional*, 11(20), 355-373.

Bassols Coma, M. (1985). Constitución y sistema económico. Madrid, España: Tecnos.

Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22.

Becattini, G. (1979). Scienza economica e trasformazioni sociali. Firenze: La Nuova Italia.



Becattini, G. (2005). La oruga y la mariposa: un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los Distritos Industriales: Prato (1954-1993). *Valladolid, España: Secretariado de Publicaciones e Intercambio Editorial*.

Bianchi, P., & Miller, L. (1994). Innovation, collective action and endogenous growth: An essay on institutions and structural change. *Milan, Italy: IDSE*.

Boschma, R. (2005). Proximity and innovation: A critical assessment. *Regional Studies*, 39(1), 61-74.

Boyd, R., & Richerson, P. J. (1988). Culture and the evolutionary process. Chicago, IL: *University of Chicago Press*.

Brennan, G., & Buchanan, J. M. (2008). The reason of rules: Constitutional political economy. *Cambridge, UK: Cambridge University Press*.

Caballero Miguez, G. (2008). El cambio institucional de la economía española del franquismo a la democracia: Un análisis histórico institucional. *Política y Gobierno*, 15(2), 353-401.

Camagni, R. (1991). Innovation networks: spatial perspectives. *London, UK: Belhaven-Pinter*.

Carpio García, M. (2003). La unidad del orden económico y los principios de unidad de mercado y de unidad de política económica. *Barcelona, España: Editorial Bosch*.

Casqueiro, J. (5 de octubre de 2014). Castillejos, cuna de yihadistas. *El País*. Recuperado de https://elpais.com/politica/2014/10/05/actualidad/1412536327_680451.html

Colletis-Wahl, K., & Pecqueur, B. (2001). Territories, development and specific resources: What analytical framework? *Regional Studies*, 35(5), 449-459.

Colomer, J. M. (2001). Instituciones políticas. *Barcelona, España: Ariel*.

Cooke, P. (1992). Regional innovation systems: Competitive regulation in the new Europe. *Geoforum*, 23(3), 365-382.

Cooke, P. (2001). Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. *Industrial and Corporate Change*, 10(4): 945-974.

Cooke, P. (2004). The role of research in regional innovation systems: new models meeting knowledge economy demands. *International Journal of Technology Management*, 28(3-6), 507-533.

Comisión Europea (2017). Índice de Competitividad Regional 2016. *Bruselas*. Recuperado de http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-333_es.htm



Comisión Europea (2018). Intramural R&D expenditure (GERD) by sectors of performance and source of funds 2017. *Bruselas, Bélgica*.

García De Enterría, E. (1982). La Constitución como norma y el Tribunal Constitucional. *Madrid, España: Civitas*.

Debreu, G. (1960). Topological methods in cardinal utility theory. In K. J. Arrow, S. Karlin, & P. Suppes (Eds. 1959), *Mathematical methods in the social sciences* (pp. 16-26). *Stanford, UK: Stanford University Press*.

Dei Ottati, G. (2006). El 'efecto distrito': algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas. *Economía industrial*, 359, 73-79.

Domar, E. D. (1957). *Essays in the Theory of Growth*. *London, UK: Oxford University Press*.

Dorn, J. A. (1987). Introduction: Government, the Economy, and the Constitution. *Cato Journal*, 7(2), 283-303.

Dosi, G. (1984). Technical change and industrial transformation: the theory and an application to the semiconductor industry. *London, UK: Mcmillan and New York, NY: St Martin Press*.

Easterly, W., & Levine, R. (2003). Tropics, germs, and crops: How endowments influence economic development. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 3-39.

Edquist, C., & Johnson, B. (1997). Institutions and organizations in systems of innovation. In: Edquist, C. (ed.) *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations* (pp. 41-63). *London, UK: Printer*.

Engerman, S.L., & Sokoloff, K.L. (1997), Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies. *Stanford, CA: Stanford*.

University Press, 1997 Eurostat, Statistical Office of the European Communities (2018). Research and innovation statistics at regional level. *Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php>*.

Feldman, M. P. (1993). An examination of the geography of innovation. *Industrial and Corporate Change*, 2(3), 451-470.

Foray, D., David, P. A., & Hall, B. (2009). Smart specialisation—the concept. *Knowledge economists policy brief*, 9(85), 100.

Foray, D., and Goenaga, X. (2013) The goals of smart specialisation, JRC Scientific and Policy Report, S3 Policy Brief Series No. 01/2013. *Seville, Spain: European Commission*.



Freeman, C. (1989). Technology policy and economic performance. *London, UK: Pinter Publishers.*

Freeman, C. (1994). The economics of technical change. *Cambridge Journal of Economics*, 1, 463-514.

Freeman, C., & Soete, L. (1997). The Economics of Industrial Innovation. *Cambridge, MA: MIT Press.*

Gertler, M. S. (2004). Manufacturing culture: The institutional geography of industrial practice. *Oxford, UK: University Press.*

Gilly J. Y Torre, A. (2000). "Proximidad y dinámicas territoriales", en: *Boscherini, F. y Poma L., Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas (pp.259-294), Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila Editores.*

Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do institutions cause growth? *Journal of economic Growth*, 9(3), 271-303.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.

Håkansson, H., & Johanson, J. (1993). Networks as a governance structure. *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks. London, UK: Routledge.*

Harrod, R. F. (1939). An essay in dynamic theory. *The Economic Journal*, 49(193), 14-33.

Harrod, R. F. (1948). Towards a Dynamic Economics: Some recent developments of economic theory and their application to policy. *London, UK: MacMillan and Company.*

Hayek, F. A. (1982). Los principios de un orden social liberal. *Estudios públicos*, 6, 179-202.

Healey P (1998) Institutional theory, social exclusion and governance, in Madanipour A, Cars G and Allen. *Social exclusion in European cities.*, London, UK: Jessica Kingsley.

Salinas Jimenez, M., & Salinas Jimenez, J. (2006). Efectos de la corrupción sobre la productividad: Un estudio empírico para los países de la OCDE. *Instituto de Estudios Fiscales.*

Johnson, B. and Lundvall, B.A. (1993) 'Catching-up and Institutional Learning under Post-Socialism', in J. Hausner, B. Jessop and K. Nielsen (eds) *Institutional Frameworks of Market Economies*, pp. 68–86. Aldershot, UK: Avebury.

Jütting, J. (2003). Institutions and development: a critical review (Working Paper No. 210). *Paris, France: OECD Development Centre.*



Kaufmann, D. (2000). Corrupción y reforma institucional: el poder de la evidencia empírica. *EUA, Washington, DC.: Instituto del Banco Mundial.*

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money.* London, UK: *Macmillan.*

Kirat, T., & Lung, Y. (1995). Innovations et proximités: Le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage. *Coordination Économique Et Apprentissage Des Firmes, pp. 206-227. Paris, France: Economica.*

Kirat, T., & Lung, Y. (1999). Innovation and proximity: Territories as loci of collective learning process. *European Urban and Regional Studies, 6(1), 27-38.*

Kirzner, I. M. (2015). *Competition and entrepreneurship. Chicago, IL and London, UK: University of Chicago Press.*

Knight, F. H. (1947). Riesgo, incertidumbre y beneficio. *Madrid, España: Aguilar.*

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The quality of government. *The Journal of Law, Economics, and Organization, 15(1), 222-279.*

Lederman, D., Loayza, N. V., & Soares, R. R. (2005). Accountability and corruption: Political institutions matter. *Economics & Politics, 17(1), 1-35.*

Lewis, W. A. (1955). *Theory of Economic Growth.* London, UK: *George Allen & Unwin.*

Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics, 22(1), 3-42.*

Lundvall, B. (2006). Interactive learning, social capital and economic performance, Foray, D. and Kahin, D. (eds.). *Advancing Knowledge and the Knowledge Economy. Cambridge, MA: Harvard University Press.*

Lundvall, B. (2007). National innovation systems—analytical concept and development tool. *Industry and Innovation, 14(1), 95-119.*

Lundvall, B., & Johnson, B. (1994). The learning economy. *Journal of Industry Studies, 1(2), 23-42.*

Maillat, D. (1995). Desarrollo territorial, milieu y política regional. *Desarrollo económico local en Europa, 7 (2), 37-51.*

Malecki, E. J., & Malecki, E. J. (1997). Technology and economic development: the dynamics of local, regional, and national change. *New York, NY: Longman Scientific & Technical.*



Malmberg, A., & Maskell, P. (1997). Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration. *European planning studies*, 5(1), 25-41.

Malthus, T. R. (1820). Principles of political economy considered with a view to their practical application. *London, UK: John Murray*.

Maskell, P., Eskelinen, H., Hannibalsson, I., Malmberg, A., & Vatne, E. (1998). Competitiveness, localised learning and regional development: Specialisation and prosperity in small open economies. *London, UK and New York, NY: Routledge*.

Méndez, R. (1998). Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: Una propuesta metodológica. *EURE (Santiago)*, 24(73), 31-54.

Méndez, R. (2016). Innovación y redes de cooperación para el desarrollo local. *Interações (Campo Grande)*, 2(3).

Mills, C. W. (2005). The power elite. *Critical Management Studies: A reader*. *Oxford, UK: Oxford University Press*.

Morgan, K. (2007). The learning region: Institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 41(S1), S147-S159.

Muller, E., Doloreux, D., Heraud, J. A., Jappe, A. y Zenker, A. (2008). *Regional innovation capacities in new member states: A typology*. *European Integration*, 30(5), pp. 653-669.

Navarro Arancegui, M. (2007). Los sistemas regionales de innovación en Europa. Una literatura con claroscuros. *Documentos de trabajo del Instituto de Análisis Industrial y Financiero*, (59), 1-51.

Nelson, R. R. (2003). Insertar las instituciones en la teoría evolutiva del crecimiento. *Análisis Económico*, 18(38), 123-138.

Nelson, R. R. (2004). The market economy, and the scientific commons. *Research Policy*, 33(3), 455-471.

Nelson, R. R. and Rosenberg, N. (1993). Technical innovation and national systems. In: *Nelson, R. (ed). National innovation systems: a comparative analysis*. *Oxford, NY: Oxford University*

Nelson, R. R., & Winter, S. G., (1977). In Search of Useful Theory of Innovation. *Research Policy*, 6 (1), 36-76.

Nelson, R., & Winter, S. (1982). An evolutionary theory of economic change. *Cambridge, MA: Harvard University Press*.



North, D. C. (1993). Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149 (1): 11–23.

North, D. C. 1990, Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). The rise of the western world. A new economic history. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

North, D. C. (1994). Economic Performance through Time, *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.

Olson, M.L. (1965). The Logic of Collective Action. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ostrom, E. (2009). Understanding institutional diversity. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Ostrom, E. (2010). Beyond markets and states: Polycentric governance of complex economic systems. *American Economic Review*, 100(3), 641-672.

Paldam, M. (2002). The cross-country pattern of corruption: Economics, culture and the seesaw dynamics. *European Journal of Political Economy*, 18(2), 215-240.

Pérez, C. (1986). Las nuevas tecnologías: Una visión de conjunto. *Estudios Internacionales*, 19(76), 420-459.

PNUD (2015). Informe sobre desarrollo humano. O.N.U

PNUD (2016). Informe sobre desarrollo humano. O.N.U

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. New York, NY: Free Press, MacMillan.

Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Porter, M.E. (2007). La ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review*, 85(11), 69-95.

Rallet, A., & Torre, A. (1995). Economie industrielle et économie spatiale: Un état des lieux. Rallet A. Et Torre A. (Eds) *Economie Industrielle Et Économie Spatiale*. Paris, France: Economica.

Ricardo, D. (1817). The principles of political economy and taxation. London: J.M. Dent and Sons, reprinted in 1948.



Robbins, L. (1935). *An essay on the scope and nature of economic science*. London, UK: *McMillan*.

Rodríguez-Pose, A. (2010). Economic geographers and the limelight: institutions and policy in the World Development Report 2009. *Economic Geography*, 86(4), 361-370.

Rodríguez-Pose A. (2013). Do institutions matter for regional development? *Regional Studies* 47(7), 1034–1047.

Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165.

Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.

Rosenberg, N. (1982). Learning by using, in N.Rosenberg, *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge, MA: *Cambridge University Press*.

Sachs, J. D., & Warner, A. M. (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review*, 45(4-6), 827-838.

Sachs, J. D. (2012). From millennium development goals to sustainable development goals. *The Lancet*, 379(9832), 2206-2211.

Sahal, D. (1981). *Patterns of technological innovation*. London, UK: *Addison-Wesley*.

Salinas Jimenez, M., & Salinas Jimenez, J. (2007). Corrupción y actividad económica: una visión panorámica. *Hacienda Pública Española*, 180(1): 109–137.

Schumpeter, J. A. (1934). *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge, MA: *Harvard University Press*.

Smith, A. (1976). *The Theory of Moral Sentiments*. Ed. Raphael, D. D. and Macfie, A. L.. Oxford, UK: *Clarendon*.

Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.

Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.

Sugden, R. (1986). Commodities and Capabilities, *The Economic Journal*, 96.

Torre, A., & Rallet, A. (2005). Proximity and localization. *Regional Studies* 39(1), 47-59.



Treisman, D. (2000). The causes of corruption: A cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76(3), 399-457.

Unruh, G. C. (2000). Understanding carbon lock-in. *Energy Policy* 28(12), 817-830.

Vázquez Barquero, A. (1999). La política de desarrollo económico local en Europa. En Rodríguez Gutiérrez, F. (Ed.) *Manual De Desarrollo Local* (pp. 42-60). Gijón, España: Ediciones TREA.

Vázquez Barquero, A. (2002): ¿Crecimiento endógeno o desarrollo endógeno? En G. Becattini, M. Costa y J. Trullén (Coords.), *Desarrollo local: teorías y estrategias* (pp. 83-106). Madrid: Civitas Ediciones.

Vázquez Barquero, A. (2018). Reflexiones teóricas sobre la relación entre desarrollo endógeno y economía social. *Revista Iberoamericana de Economía Solidaria e Innovación Socioecológica: RIESISE*, (1), 11-22.

Vázquez Barquero, A. (2018). Constitución, desarrollo endógeno y dinámica de las instituciones. *Revista de Economía Mundial*, 8, 201-220.

Vázquez Barquero, A. & Rodríguez Cohard, J. C. (2015). La política de desarrollo local: Los desafíos de los territorios de desarrollo tardío. *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales* (186), 625-638.

Vázquez Barquero, A. & Rodríguez Cohard, J. C. (2016). Endogenous development and institutions: Challenges for local development initiatives. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 34(6), 1135-1153.

Von Hippel, E. (1994). "Sticky information" and the locus of problem solving: Implications for innovation. *Management Science*, 40(4), 429-439.

Weber, M. (2012). La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid, España: Península.

Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.