

Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis

JAIME SOBRINO*

Abstract

The study of territorial competitiveness requires different methodologies compared to the one used in the analysis of business competitiveness. This is not only because of the different aims and tools of the competitive strategies, but also due to the possible impact of the economical performance of a territory on the well being of its population and to the different functions assumed by the central and local governments in the economical promotion. In this article, we describe and discuss the methodologies of analysis and the measurement of competitiveness for different territorial scales: city, region and country. We present a literature revision about the most relevant contributions to the study of spatial competitiveness, the indices most widely used and their application to the case of Mexico.

Keywords: competitiveness, territorial scales, competitive advantages, competitiveness indices.

Resumen

El estudio de la competitividad territorial requiere metodologías distintas respecto al análisis de la competitividad empresarial, no sólo por los distintos propósitos e instrumentos de la estrategia competitiva, sino también por el posible impacto del desempeño económico de un territorio en el bienestar de su población y por las funciones que asumen los gobiernos central y locales en el fomento y la promoción económica. En este documento se describen y discuten las metodologías de análisis y la medición de la competitividad para distintas escalas territoriales: ciudad, región y país. Se presenta una revisión bibliográfica sobre las aportaciones más relevantes para el estudio de la competitividad espacial, los indicadores más utilizados y su ejemplificación para el caso de México.

Palabras clave: competitividad, escalas territoriales, ventajas competitivas, indicadores de la competitividad.

* Profesor-investigador del Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México. Correo-e: jsobrino@colmex.mx.

Introducción

La palabra competitividad es cada vez más utilizada en la literatura económica y en la vida cotidiana; su concepto ha crecido significativamente para referirse no sólo al desempeño de las empresas, sino también al comportamiento económico de países, ciudades y regiones. Sin embargo, aún no es del todo claro el significado de competitividad de territorios, que tiene objetivos distintos de aquellos de las unidades productivas privadas, en las cuales la estructura de costos y la obtención de ganancias se constituyen en medidas comunes para la evaluación y seguimiento de su desempeño.

La competitividad de una empresa se define en función de su habilidad para obtener utilidades que se manifiestan en reinversión; lo anterior no significa solamente maximizar beneficios a través de la minimización de costos, sino la combinación de cinco elementos: *i*) dirección y gestión de la empresa; *ii*) introducción de innovaciones en el proceso productivo, en la mercancía o en la organización interna; *iii*) coordinación en las fases del proceso de producción; *iv*) organización de la industria en cuanto a competencia y cooperación al nivel interfirmas o extrafirmas, y *v*) aprovechamiento de una política industrial activa que coadyuve el uso creativo y formativo del mercado, el enfoque de producción opuesto al de distribución y la determinación de sectores estratégicos y prioritarios para maximizar el crecimiento industrial (Best, 1990: 11-21).

Estos elementos introducen un planteamiento alternativo al concepto estático de competencia entre empresas, incorporando un enfoque dinámico que considera empresas con distintos grados de desarrollo técnico, dispersión de las rentabilidades individuales en cada grupo industrial, tendencia a la igualación de la rentabilidad media en todo el sector industrial por el libre movimiento del capital y nuevos factores para la localización territorial (Guerrero, 1996: 402). La empresa en este contexto compete de manera permanente por maximizar sus utilidades a partir de ajustes en su función de producción, adopción de innovaciones tecnológicas, oferta de nuevos productos y búsqueda de nichos de mercado.

El concepto de competitividad empresarial es nítido puesto que su indicador de análisis, utilidades netas, es fácilmente medible y cuantificable. Asimismo, en el juego de la competitividad entre empresas, cualquiera se puede salir del partido, cerrando o

quebrando, y en última instancia puede ser un juego de suma cero, dependiendo de las condiciones del mercado y de la colocación del producto en éste (Millán, 1999: 34). Sin embargo, la competitividad territorial es menos clara y muy bien se ajusta al proverbio de un elefante, el cual sabemos perfectamente qué es cuando lo vemos, pero es difícil describirlo (Begg, 2002: 1). El estudio de la competitividad territorial requiere metodologías distintas respecto al de la competitividad de las empresas, no sólo por los distintos objetivos, sino además por el efecto del desempeño económico de un territorio en el bienestar de su población residente, y las responsabilidades y funciones que asume el sector público en el fomento y promoción del crecimiento económico.

El propósito del presente documento consiste en describir las metodologías de análisis y medición de la competitividad territorial para ámbitos espaciales distintos. En la primera sección se examina la noción de competitividad entre países, el concepto de ventajas competitivas, los ejercicios empíricos más relevantes que existen en el mundo y una descripción del comportamiento de las exportaciones de 20 países. La segunda sección se orienta hacia los elementos de la competitividad entre ciudades, los métodos de análisis que se han desarrollado para su estudio y un ejercicio para avanzar en el conocimiento sobre la competitividad de 39 ciudades de México. En la tercera sección se trata el asunto de la competitividad regional, incorporando elementos teóricos y un estudio de la contrastación competitiva en el crecimiento industrial por entidades federativas del país. La cuarta y última sección corresponde a las reflexiones finales.

1. Globalización y competitividad de las naciones

La globalización económica no es un proceso reciente, pero a partir de la década de los setenta del recién concluido siglo xx se ha concebido como un eslabón más de las etapas del desarrollo capitalista y se ha caracterizado por lo siguiente: *i*) los países que participan desenvuelven transacciones con el exterior que pueden ser más importantes que el comportamiento de la demanda interior; *ii*) existe una nueva división internacional del trabajo; *iii*) las actividades económicas se organizan jerárquicamente y las de mayor orden se concentran en grandes ciudades de los países centrales, configurándose como ciudades mundiales o globales; *iv*) la descentralización de la producción hacia nuevos puntos ocurre por la adopción de innovaciones tecnológicas, desa-

rollo de las telecomunicaciones, movilidad de los flujos financieros y flexibilidad del proceso productivo, y *v*) las funciones del Estado se transforman desde un Estado de bienestar hacia otro regulador y garante de la acumulación y ganancia de las grandes corporaciones (Arrighi, 1994; Budd, 1998).

La economía mundial es un sistema económico que trabaja como una unidad en el tiempo real a una escala planetaria y se caracteriza por una integración desigual a los procesos productivos, a las interrelaciones y a los mercados de capital. En este punto es necesario distinguir entre globalización e internacionalización: las relaciones internacionales son interterritoriales, en tanto que las relaciones globales son supraterritoriales; las relaciones internacionales representan interacciones o flujos tomando en cuenta el factor distancia, mientras que las relaciones globales significan interacciones sin apostar al factor distancia. Las relaciones internacionales están empotradas en un espacio territorial, y las globales trascienden dicha geografía. Las actividades globales incluyen: *i*) comunicaciones; *ii*) mercados; *iii*) procesos productivos; *iv*) flujos financieros; *v*) organizaciones; *vi*) ecología social, y *vii*) conciencia e ideología (Scholte, 2000: 41-61).

La desintegración vertical de los procesos productivos no significa el fin de la concentración corporativa, sino más bien su profundización. Durante un lapso, las compañías industriales y de servicios hacían cosas distintas por lo que rara vez entraban en competencia. Ahora, las corporaciones son tanto industriales como terciarias, por ejemplo General Electric, que en la actualidad obtiene alrededor de 40% de sus ingresos totales gracias a sus filiales de servicios.

El cambio en la organización del orden internacional y de las relaciones económicas y políticas entre naciones en un espacio supraterritorial incide en la realidad territorial a través de procesos antagónicos que se conjugan en el territorio; estos procesos tienen que ver con la desindustrialización de algunas zonas y la reo industrialización de otras, con lo que se impone una polarización como funcionamiento básico de la característica social y territorial que impone la globalización (Ramírez, 1992). En el contexto del nuevo orden internacional, las ciudades ocupan nuevamente un lugar como focos de innovación y propulsoras de fuerzas centrípetas y centrífugas para el resto del territorio.

Una de las características del proceso de globalización es la flexibilidad en la localización de las actividades generadas por cambios en la organización y crecimiento de la economía orien-

tada a los servicios al productor. Existe también una flexibilización en la accesibilidad motivada por las innovaciones en el transporte y las comunicaciones. Ambas flexibilidades han contribuido, en parte, a la conformación de patrones de desconcentración espacial, dando como resultado la creación de regiones metropolitanas con una estructura multimodal, policéntrica y de amplia difusión espacial (*urban sprawl*) (Cadwallader, 1973: 39-55; Hiernaux, 1991), y megaciudades (Lo y Yeung, 1998; Marshall, 1994). Se debe tomar en cuenta, sin embargo, que estos fenómenos de expansión de las áreas urbanas no sólo obedecen a los efectos de la globalización, sino también a las leyes territoriales referidas en el ciclo del desarrollo urbano (véase Geyer y Kon-tuly, 1993).

Asimismo, la globalización ha propiciado cambios en la perspectiva y conformación regional, dejando de lado los conceptos tradicionales sobre la homogeneidad en las características socioeconómicas de unidades territoriales contiguas y continuas, y abarcando ahora regiones virtuales definidas por interrelaciones y funciones de dominio, competencia, cooperación y complementariedad en territorios no contiguos (Boisier, 1994; Kresl, 1998).

El grado de integración de los países al proceso de globalización ha estado en función de su nivel de desarrollo, la adopción de políticas explícitas para la integración comercial, los patrones cambiantes de localización de las actividades económicas y la existencia de un consolidado sistema nacional de ciudades (Gereffi, 1990; Kleinknecht y Poot, 1992; Taylor, 1997). Los indicadores que comúnmente se utilizan para medir el grado de integración comercial de un país son la participación en el comercio mundial, uso de internet, nivel de contactos personales y flujos de capital (Notimex, 2001).

Un concepto muy vinculado a la globalización es el de competitividad. Los países compiten por inversiones productivas, y la competitividad para un país es el grado en el cual, en condiciones libres y claras de mercado, puede producir bienes y servicios que aprueban el examen de los mercados internacionales, manteniendo y aumentando, simultáneamente, el ingreso real de sus habitantes a largo plazo; en otras palabras, la competitividad de un país consiste en sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, al tiempo de elevar la calidad de vida de su población (Fajnzylber, 1988: 13).

El concepto de competitividad constituye la columna vertebral de las teorías contemporáneas del comercio internacional, las cuales iniciaron con los postulados de Adam Smith sobre la noción de ventajas absolutas, y se fortalecieron con las ideas de David Ricardo sobre las ventajas comparativas (véase Guerrero, 1996). Dentro de estas teorías contemporáneas, Michael Porter enfatiza menos la ventaja comparativa como elemento estático que explica el intercambio, y más la ventaja competitiva que se relaciona con atributos específicos de los países, como son la dotación de factores y tecnología, la producción con rendimientos crecientes a escala, la diferenciación de productos y la homogeneización en los patrones internacionales de consumo (Porter, 1991: 38-40). Por otro lado, Paul Krugman se apega a la concepción neoclásica de David Ricardo y rescata el concepto de ventaja comparativa, pero ahora en función de la productividad relativa del trabajo, abandonando las diferencias en dotaciones de recursos naturales como factor del intercambio comercial (Krugman, 1991).

Para Porter y Krugman la productividad es el elemento fundamental de la competitividad de un país; según el primero, la competitividad no se hereda sino se crea y está en función, como primer elemento, de la capacidad de su sector industrial para adoptar innovaciones tecnológicas que se traducen en un incremento en la productividad (Porter, 1991: 29; Porter, 1997), mientras que el segundo argumenta que cuando se rompen las barreras al comercio internacional, en un primer momento la localización de las actividades económicas tenderá a concentrarse en el territorio central debido a consideraciones vinculadas con ventajas absolutas. Esta concentración de actividades se compensa en el tiempo por diferenciales en el precio de los factores entre el centro y la periferia, lográndose en el límite una cierta convergencia entre el centro y la periferia. Así, la competitividad entre países no es un proceso monótono, y los salarios reales y la productividad de la periferia pueden seguir una trayectoria con forma de "U" durante el proceso de integración, aunque no siempre se sabe en qué lado de la curva se está al inicio del proceso integrativo (Krugman, 1996; Krugman y Venables, 1990).

La competitividad es una medida relativa que compara el desempeño económico de alguna unidad de análisis con el resto de unidades que forman el universo de estudio. El comportamiento de las exportaciones y el balance en la cuenta corriente constituyen dos de los indicadores principales para el análisis de la com-

petitividad de un país (Malecki, 1997:15), pero existen otros más, como por ejemplo: *i*) tasa de cambio real basada en índices de precios al consumidor; *ii*) costo unitario de la mano de obra; *iii*) precios sombra de bienes y servicios para el consumo interno, y *iv*) participación de los sueldos y salarios en el valor agregado (Marsh y Tokarik, 1994). Para la economía mexicana, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) utiliza los siguientes indicadores de competitividad: *i*) tasas de interés; *ii*) costo unitario de la mano de obra; *iii*) productividad parcial del trabajo; *iv*) promedios arancelarios entre México y Estados Unidos, y *v*) penetración de las exportaciones mexicanas en los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea (INEGI, 1995).

Los indicadores de competitividad representan medidas cuantitativas del éxito competitivo de una unidad de análisis, pero no son variables explicativas de tal desempeño; las variables explicativas se denominan factores o determinantes de la competitividad o también ventajas competitivas.

Ventaja competitiva es un concepto más empresarial que económico y hace referencia a un instrumento activo o proceso dinámico de acumulación de factores internos y externos para la producción. No es absoluta ni permanente, por lo que se gana y se pierde con relación a las acciones o estrategias de juego de los competidores. Esto es congruente con lo establecido por Porter, quien sostiene que las ventajas competitivas de una unidad productiva se obtienen por un conjunto de elementos que se denominan primarios y de soporte; los primarios corresponden a la logística interna y externa del proceso productivo, mientras que los segundos incluyen infraestructura de la firma, manejo de recursos humanos y adopción de innovaciones tecnológicas (Porter, 1997: 4-11).

Las ventajas competitivas no son realizables en economías cerradas, altamente protegidas y oligopolizadas; cada unidad de análisis tiene que competir dentro de los mercados doméstico y foráneo, y el aprendizaje doméstico propicia el desarrollo de su competitividad internacional en un gran número de casos (Beristain, 1991:97-99).

En la literatura se distinguen por lo menos tres enfoques sobre las ventajas competitivas para un país. La primera se identifica con Porter, quien menciona que la ventaja competitiva se crea y mantiene mediante un proceso altamente localizado. Las ventajas competitivas adoptan un modelo de diamante de cuatro aristas que incluyen elementos microeconómicos, derivados de

las estrategias competitivas de las empresas, y macroeconómicos, que se establecen por el comportamiento del comercio internacional (véase Porter, 1993: 55-67). Las esquinas del diamante se definen por los siguientes determinantes competitivos: *i) condiciones de los factores*, que tienen que ver con la oferta de mano de obra especializada, o capital humano, infraestructura y creación y dotación de factores; *ii) condiciones de la demanda*, en función de la composición de la demanda interna y del comportamiento de la demanda exterior; *iii) condiciones de los sectores conexos y de apoyo*, en cuanto al acceso oportuno y eficaz a los principales insumos, unidades para coordinar o compartir actividades en la cadena productiva y conformación de *cluster* de actividades, y *iv) condiciones de estrategia, estructura y rivalidad de la empresa*, referentes a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías y la naturaleza de la rivalidad doméstica (Porter, 1991: 110-181).

Para Porter, el papel del gobierno en la ventaja competitiva nacional consiste en influir en los cuatro determinantes; su intervención es parcial y positiva –o negativa– porque carece de capacidad para crearlas por sí mismo (Porter, 1991: 180-185). Sin embargo, es más conveniente ubicar al gobierno como un determinante más dentro del diamante, ya que su influencia es directa, como en la construcción de condiciones generales de la producción, o indirecta, a través de la formulación de la política económica e industrial o en las acciones dirigidas a la regulación económica y la estabilidad política.

La segunda propuesta es encabezada por Krugman y enfatiza que los factores decisivos para la competitividad de una nación son internos a la empresa y no externos que puedan alterarse fácilmente y a corto plazo con una adecuada política económica. Esto significa que para este autor la competitividad de un país está sostenida, de manera casi exclusiva, por el desempeño económico de sus unidades productivas.

Según esta versión, en el comercio internacional operan *fuerzas de equilibrio* y *fuerzas más o menos automáticas* que aseguran que cualquier país se mantenga en condiciones de vender ciertos bienes en los mercados mundiales. La productividad de las unidades productivas es la fuerza de equilibrio fundamental para el desempeño competitivo de un país, y aquel que presenta menos productividad que sus socios comerciales en todos los sectores se verá obligado a competir con base en el tipo de cambio (menor salario relativo), quedando éste como una segunda fuerza de equilibrio.

Por su parte, las fuerzas más o menos automáticas se encargan de que un país goce de competitividad en industrias con ventajas comparativas; estas fuerzas le permiten tener una sólida presencia en el intercambio mundial y son resultado de 'economías externas' que coadyuvan a fortalecer la posición de la industria. Estas economías externas se manifiestan de dos maneras: *i*) tecnológicas, que implica la derrama de conocimientos entre empresas (o difusión de innovaciones), y *ii*) pecuniarias, que dependen del tamaño del mercado y la demanda ocupacional. De esta manera, la importancia de las fuerzas automáticas es evidente en la especialización interregional y las ventajas comparativas pueden generarse de manera no exógena, lo que representa un caso especial para la intervención del Estado (Krugman, 1992: 8-17).

El tercer enfoque se deriva de la posición de la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) y su punto de partida es convergente con el de Krugman en el sentido de sostener que la firma individual (su habilidad empresarial) es la que en última instancia genera el desempeño competitivo de un país. La agregación de las empresas conduce a la competitividad de la industria, de la región y del país en su conjunto. Los determinantes que influyen en el desempeño competitivo son: *mercado de factores, instituciones con las que se interactúa y estructura de incentivos*.

Las habilidades empresariales giran en torno a las acciones llevadas dentro de las empresas para incrementar su productividad y adoptar innovaciones tecnológicas (Unger, 1993: 183). El mercado de factores se relaciona con las habilidades de la fuerza de trabajo, acceso a innovaciones tecnológicas y existencia de *cluster* de proveedores. Las instituciones abarcan los servicios de educación, capacitación, soporte tecnológico y financieros. Finalmente, los incentivos se refieren a las políticas económica, comercial e industrial.

Desde esta perspectiva, y en contraposición a Porter, las políticas públicas se constituyen en pilares de la competitividad de un país al ofrecer estabilidad macroeconómica y promover la eficiencia microeconómica. En materia macroeconómica, las acciones se concretan hacia la promoción de la apertura comercial, estímulos al desarrollo tecnológico, desregulación económica y política industrial (Noyola, 1991: 25-28). Una política industrial que fomente la competitividad microeconómica se compone por tres elementos: *i*) acciones dirigidas a facilitar bajos

costos de producción, pero que no significa necesariamente toques salariales; *ii*) acciones para facilitar la transmisión de costos a precios, eliminando obstáculos y regulaciones, y *iii*) acciones concebidas para actuar sobre factores distintos a los costos de producción como las estrategias de mercadotecnia y diferenciación de productos (Guerrero, 1996: 405-407).

Retomando los tres enfoques anteriores, entonces, la competitividad de un país está en función de la eficiencia microeconómica de sus empresas, de las políticas gubernamentales para promover el crecimiento económico y del desempeño de sus principales ciudades para atraer nuevas inversiones que generen empleos y coadyuvan al crecimiento económico local. La competitividad se evalúa con indicadores cuantitativos monetarios, pero dichos indicadores se deben contrastar con el cambio en las condiciones de vida de la población.

La información estadística disponible permite corroborar, pero también polemizar, sobre algunos puntos expuestos hasta ahora. Entre 1975 y 2002, las exportaciones mundiales se multiplicaron 7.2 veces al aumentar de 851 mil millones de dólares a 6.1 billones y con una tasa de crecimiento promedio anual de 7.6%. El periodo de mayor dinamismo correspondió a la década 1985-1995 con un ritmo de crecimiento de 10.5%, en tanto que en el último lustro del segundo milenio, 1995-2000, se atestiguó una disminución en el crecimiento de las exportaciones cuando la tasa cayó a 4.4% y observar un crecimiento negativo de -1.7% en el lapso 2000-2002 (véase el cuadro 1).

Durante estos años, 20 países seleccionados concentraron más de la mitad de las exportaciones mundiales y su aportación se incrementó de 53.6% en 1975 a 62.9% en 2002. Estos 20 países se dividen en diez desarrollados y diez en vías de desarrollo. En conjunto, la decena de países desarrollados mantuvo prácticamente su participación en las exportaciones mundiales en 1975 y 2002 –poco más de 46%–, por lo que se concluye que en esta época de auge y preludio contraccionista de la etapa de globalización, las economías con mayor grado de desarrollo experimentaron un ritmo de crecimiento en sus exportaciones similar al observado por el total mundial. En este conjunto resalta España por haber duplicado su participación exportadora, en tanto que Japón y Estados Unidos mostraron el mayor retroceso exportador en el bienio 2000-2002 (véase el cuadro 2).

Por lo que respecta a los países en desarrollo, la muestra aglutina muy probablemente a las economías con mayor inserción a

Cuadro 1
Exportaciones FOB en países seleccionados, 1975-2002
(en millones de dólares)

<i>País</i>	1975	1985	1995	1998	2000	2002
Total mundial	850 720	1 887 819	5 120 243	5 440 876	6 358 441	6 138 886
Países seleccionados	455 574	1 100 159	3 149 915	3 382 185	3 890 219	3 859 958
<i>Países desarrollados</i>	397 911	917 259	2 511 378	2 657 406	2 959 926	2 861 999
Estados Unidos	108 856	218 815	584 743	682 138	781 125	693 860
Alemania	90 176	183 933	523 802	543 397	550 150	612 598
Japón	55 819	177 164	443 116	387 927	479 249	416 726
Reino Unido	43 423	101 355	242 006	271 844	281 564	276 299
Canadá	34 074	90 950	192 197	214 327	276 635	252 394
Italia	34 988	76 717	233 998	245 700	239 886	253 922
España	7 690	24 247	91 046	109 228	113 325	123 507
Rusia	n.d.	n.d.	81 096	74 888	105 565	107 110
Suecia	17 383	30 461	79 801	84 994	86 954	81 081
Finlandia	5 502	13 617	39 573	42 963	45 473	44 502
<i>Países en desarrollo</i>	57 663	182 900	638 537	724 779	930 293	997 959
China	7 822	28 251	150 794	185 730	249 203	325 591
Corea del Sur	4 945	30 282	125 058	132 313	172 268	162 471
México	2 904	26 757	79 542	117 460	166 368	160 682

Cuadro 1 (continúa)

<i>País</i>	<i>1975</i>	<i>1985</i>	<i>1995</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>
Singapur	5 376	22 812	118 268	109 895	137 804	125 177
Brasil	8 670	25 639	46 506	51 120	55 086	60 362
India	4 355	9 140	30 630	33 437	42 379	49 251
Polonia	10 289	11 489	22 895	27 191	31 651	41 010
Sudáfrica	8 789	16 330	27 853	26 362	29 983	29 723
Argentina	2 961	8 396	20 967	26 441	26 341	25 352
Chile	1 552	3 804	16 024	14 830	19 210	18 340

Fuente: IMF (2003), *International Financial Statistics Yearbook*.

Cuadro 2
Exportaciones FOB en países seleccionados, 1975-2002
(porcentajes verticales)

<i>País</i>	1975	1985	1995	1998	2000	2002
Total mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países seleccionados	53.6	58.3	61.5	62.2	61.2	62.9
<i>Países desarrollados</i>	46.8	48.6	49.0	48.8	46.6	46.6
Estados Unidos	12.8	11.6	11.4	12.5	12.3	11.3
Alemania	10.6	9.7	10.2	10.0	8.7	10.0
Japón	6.6	9.4	8.7	7.1	7.5	6.8
Reino Unido	5.1	5.4	4.7	5.0	4.4	4.5
Canadá	4.0	4.8	3.8	3.9	4.4	4.1
Italia	4.1	4.1	4.6	4.5	3.8	4.1
España	0.9	1.3	1.8	2.0	1.8	2.0
Rusia			1.6	1.4	1.7	1.7
Suecia	2.0	1.6	1.6	1.6	1.4	1.3
Finlandia	0.6	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7
<i>Países en desarrollo</i>	6.8	9.7	12.5	13.3	14.6	16.3
China	0.9	1.5	2.9	3.4	3.9	5.3
Corea del Sur	0.6	1.6	2.4	2.4	2.7	2.6

Cuadro 2 (continúa)

<i>Pais</i>	<i>1975</i>	<i>1985</i>	<i>1995</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>
México	0.3	1.4	1.6	2.2	2.6	2.6
Singapur	0.6	1.2	2.3	2.0	2.2	2.0
Brasil	1.0	1.4	0.9	0.9	0.9	1.0
India	0.5	0.5	0.6	0.6	0.7	0.8
Polonia	1.2	0.6	0.4	0.5	0.5	0.7
Sudáfrica	1.0	0.9	0.5	0.5	0.5	0.5
Argentina	0.3	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4
Chile	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3

Fuente: cuadro 1.

la etapa globalizadora, es decir, las protagonistas de la nueva división internacional del trabajo, por lo que su aportación en las exportaciones mundiales aumentó significativamente de 6.8% en 1975 a 16.3% en 2002. En términos absolutos, el mayor crecimiento de las exportaciones ocurrió en la República Popular China, seguida por México y Corea del Sur, en tanto que el mayor ritmo de crecimiento exportador lo registró México, seguido por Corea del Sur, China y Singapur. Es interesante mencionar que Argentina, Chile y Brasil mostraron una tasa de crecimiento exportador ligeramente superior al total mundial, en tanto que Polonia y Sudáfrica encontraron obstáculos para su inserción en los mercados internacionales (véanse los cuadros 1 y 2). Si bien en conjunto esta muestra de países en desarrollo aumentó su participación en los mercados internacionales, dicha posición fue más bien resultado de la exitosa inserción de un puñado de naciones.

Como corolario, el resto del mundo, más de 200 países, disminuyeron su participación en el comercio mundial de 46.4% en 1975 a 37.1% en 2002. Entonces la globalización no ha permeado de igual manera a las economías nacionales del mundo: las naciones desarrolladas, en general, han mantenido, salvo en el último lustro del siglo xx y primeros años del XXI, un monto y ritmo de crecimiento exportador que comanda y define el perfil internacional, amén de concentrar también buena parte de las corporaciones que gestionan procesos productivos orientados a la exportación en los países en desarrollo; la presencia exportadora de los países en vías de desarrollo más bien se ilustra por el éxito de unas pocas naciones, y el resto del territorio mundial se mantiene al margen de la nueva fase del desarrollo capitalista.

Existen varios ejercicios empíricos para evaluar la competitividad de las naciones, utilizando indicadores de la misma o adoptando uno o más enfoques de ventajas competitivas. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) formuló un indicador denominado CAN (siglas en inglés de Análisis de Competitividad de las Naciones) empleando como variable de análisis las exportaciones de un país por tipo de bien y amparado en el concepto de ventajas comparativas reveladas, el cual compara en un punto del tiempo la participación de una mercancía específica en el mercado mundial y la participación de un país en las exportaciones mundiales de dicha mercancía (Casar, 1994: 347). La ventaja comparativa revelada indica los grupos en los que se especializan las exportaciones de un país, por lo que el éxito de la apertura comercial depende no sólo del volumen de los bienes

exportados, sino también del tipo de especialización logrado (Guzmán, 1997: 189).

Con base en lo anterior, el estudio de la CEPAL supone que la competitividad de un país en el comercio internacional es producto de dos elementos: *i) posicionamiento*, que se refiere al dinamismo de un bien o grupo de actividad en las importaciones mundiales, y *ii) eficiencia*, respecto a la participación de un país en las exportaciones de ese bien o grupo de actividad. A partir del comportamiento de estos dos elementos, se construye una matriz de competitividad que distingue cuatro situaciones: *i)* estrellas ascendentes (posicionamiento y eficiencia positivas); *ii)* estrellas menguantes (posicionamiento negativo y eficiencia positiva); *iii)* oportunidades perdidas (posicionamiento positivo y eficiencia negativa), y *iv)* retroceso (posicionamiento y eficiencia negativas) (CEPAL, 1995).

Una aplicación del método CAN para países que exportaron entre 1980 y 1993 a naciones pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) mostró que México, China, Japón y Taiwán fueron los principales países ganadores, concentrando México 86% de sus exportaciones en bienes ascendentes, 8% con oportunidades perdidas, 4% en estrellas menguantes o situación vulnerable y sólo 2% en bienes en retroceso (Sección Internacional, 1995: 624-626). Otro estudio encontró que entre 1986 y 1994 el 49% de las exportaciones de México se ubicaron en el rango de estrellas ascendentes, 25% menguantes, 11% con oportunidades perdidas y 15% en retroceso; los bienes que dominaron las dos primeras situaciones corresponden a la división de maquinaria y productos eléctricos y electrónicos, en tanto las oportunidades perdidas se debieron en mayor grado al petróleo y combustibles. Los resultados concluyen que el país ha ido especializando su estructura productiva y exportadora de acuerdo con las tendencias internacionales (Mattar, 1996: 193-202).

Por su parte, el International Institute for Management Development (IMD) publica desde 1997 un anuario mundial de competitividad que autodenomina el estudio más renombrado en el contexto internacional sobre la competitividad de las naciones. Parte del supuesto de que la competitividad de un país y de una empresa son conceptos interdependientes, por lo que el estudio mide y compara las condiciones que un país proporciona a sus empresas y la eficiencia de éstas. En su estudio de 2002 se presenta la posición competitiva de 49 naciones: las 30 pertenecien-

tes a la OCDE y 19 denominadas economías de industrialización reciente o emergentes. La metodología consiste en utilizar 314 criterios cuantitativos que se ponderan, estandarizan y ordenan jerárquicamente, agrupados en cuatro factores principales y cinco subfactores en cada uno: *i) desempeño económico* (economía doméstica, mercado internacional, inversión extranjera, empleo y precios); *ii) eficiencia gubernamental* (finanzas públicas, política fiscal, marco institucional, legislación para las unidades económicas y provisión de servicios educativos); *iii) eficiencia empresarial* (productividad, mercado de trabajo, mercado financiero, prácticas gerenciales e impacto de la globalización), y *iv) infraestructura* (básica, tecnológica, científica, de salud y ambiental y sistema de valores) (IMD, 2002).

Los resultados muestran que desde el inicio de la publicación Estados Unidos ocupa el primer puesto, en tanto que para 2002 el segundo fue Finlandia, el tercero Luxemburgo, en cuarto Holanda y quinto Singapur. México se ubicó en la posición 41, mostrando una pérdida en su desempeño competitivo en los últimos años, puesto que en 2000 alcanzó el lugar 33 y 36 en 2001.

El Foro Económico Mundial (sus siglas en inglés son WEF) no se ha quedado atrás en los estudios empíricos sobre competitividad de las naciones y desde 1979 realiza análisis en la materia. En 1998 firmó un convenio de colaboración con la Universidad de Harvard para realizar un reporte anual de competitividad de las naciones, el cual denominan como la contribución más autorizada y comprensiva sobre las fortalezas y debilidades comparativas de los países en el mundo. Dicho convenio de colaboración tuvo como propósito asegurar una línea directa entre la investigación e indicadores cuantitativos sobre la competitividad de 75 naciones. Este grupo de trabajo es encabezado por Michael Porter y Peter Cornelius.

Este reporte tiene como supuesto que la competitividad de un país se conforma por un conjunto de instituciones y políticas económicas que promueven altas tasas de crecimiento económico en el mediano plazo. Esto significa que, al igual que el IMD, se reconoce de manera explícita la interconexión entre el desempeño empresarial y el contexto nacional como determinantes de la competitividad de un país.

El reporte contiene dos índices; el primero, denominado *índice prevaleciente de competitividad*, se obtiene con la medición y calibración de una serie de variables conjuntadas en dos grandes grupos de sectores: *i) operación y estrategia empresarial y ii)*

calidad del contexto para el desarrollo de las actividades económicas. El primer sector se refiere a las condiciones internas de la empresa y abarca variables como uso de capital humano, innovaciones tecnológicas y gestión del proceso productivo; el segundo engloba factores externos que promueven y fortalecen la posición de las unidades productivas, incluyendo variables referidas a las condiciones de los factores (calidad de los insumos disponibles), condiciones de la demanda (complejidad de los mercados interno y externo), sectores conexos y de apoyo (disponibilidad y complejidad de proveedores de componentes y conformación de *cluster* de actividades), y contexto para la estrategia y rivalidad empresarial (políticas públicas para la apertura y promoción económica) (Porter *et al.*, 2000).

Como se observa, la construcción de este índice de competitividad descansa en los postulados iniciales de Porter sobre los determinantes de la ventaja nacional, pero existe un cambio importante al dividir los contextos internos y externos a la empresa y aumentar en estos últimos el papel del Estado para el fomento y la promoción económica.

El segundo índice se refiere al *crecimiento de la competitividad* y mide los factores que contribuyen a lograr altas tasas de crecimiento en el producto interno bruto (PIB) per cápita del país; se construye con el promedio de tres indicadores: índice de creatividad económica (innovación tecnológica y normatividad para la apertura de nuevas firmas); índice financiero (tasas de interés y comportamiento de la bolsa de valores), e índice internacional (normas y reglas para la apertura comercial).

En el listado de la competitividad prevaleciente en 2001, Finlandia ocupó la primera posición, seguido por Estados Unidos, Holanda, Alemania y Suiza, siendo Singapur el país en desarrollo mejor colocado con el lugar diez, en tanto que México apareció hasta el 51, mostrando una pérdida de nueve escalones respecto a 2000, y el lugar 75 y último fue Bolivia (véase el cuadro 3).

¿Qué inferencias se pueden obtener sobre los postulados teóricos y ejercicios empíricos sobre la competitividad de las naciones? En primer lugar, el estudio que más se apega al concepto de competitividad de un país es el de la CEPAL, al asumir como variable de estudio el comportamiento de las exportaciones de un país, es decir, su grado de penetración en el mercado mundial, incorporando un nuevo elemento referente a la estructura de las exportaciones por tipo de bien. Así, el desempeño competitivo de una

Cuadro 3
Rango de competitividad en países seleccionados, 1997-2002

País	Según IMD						Competitividad						Crecimiento		
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000
<i>Países desarrollados</i>															
Estados Unidos	19	18	18	18	18	18	14	15	15	15	15	15	20	18	18
Alemania	16	15	12	11	12	15	4	6	3	4	4	4	25	15	17
Japón	17	20	24	24	26	30	18	14	14	15	15	15	14	21	21
Reino Unido	9	13	19	16	19	16	5	10	8	7	7	7	8	9	12
Canadá	6	8	10	8	9	8	6	8	11	11	11	11	5	7	3
Italia	39	31	30	32	32	32	26	25	24	24	24	24	35	30	26
España	26	26	20	23	23	23	22	23	23	23	23	23	26	27	22
Rusia	46	43	46	47	45	43	46	55	52	58	58	58	59	55	63
Suecia	19	16	14	14	8	11	7	4	7	6	6	6	19	13	9
Finlandia	7	6	5	4	3	2	2	2	1	1	1	1	11	6	5
<i>Países en desarrollo</i>															
China	31	32	32	31	33	33	32	33	33	35	35	35	34	35	36
Corea del Sur	27	21	29	30	33	31	42	49	44	47	47	47	32	41	39
México	30	36	41	28	28	27	28	28	27	28	28	28	22	29	23
Singapur	40	34	35	33	36	41	39	34	42	51	51	51	31	43	42
Brasil	2	2	2	2	2	5	10	12	9	10	10	10	1	2	4
	34	35	34	31	31	35	35	35	31	30	30	30	51	46	44

Cuadro 3 (continúa)

País	Según IMD						Competitividad			Crecimiento			
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	1999	2000	2001
India	41	38	42	39	41	42	44	44	37	36	52	49	57
Polonia	43	55	40	38	47	45	41	37	41	41	43	35	41
Sudáfrica	42	42	43	43	42	39	25	26	25	25	47	33	34
Argentina	28	30	33	41	43	49	34	40	45	53	42	45	49
Chile	24	27	25	25	24	20	23	24	26	29	21	28	27

Fuente: IMD (2002), *World Competitiveness Yearbook*; WEF y Harvard University (2001), *The Global Competitiveness Report*.

nación no sólo se sustenta en el volumen de mercancías exportadas, sino además en el tipo de mercancías que comercializa.

En segundo lugar, los ejercicios del IMD y el WEF intercalan en sus índices tanto variables referentes a la competitividad (monto de las exportaciones) como determinantes de la misma (ventajas competitivas). Por lo anterior, dichos indicadores más bien son un intento de evaluación de la marcha de la economía nacional en comparación con la de otras, inmersas todas ellas en un mundo globalizado.

A este punto hay que agregar el significativo número de variables o criterios, cuantitativos y cualitativos, que utilizan y conjugan con una ponderación simple. Es indudable que se piensa que mientras más variables se utilicen, mejor será el resultado; sin embargo, esa misma cantidad, y su ponderación en forma de un promedio simple, diluye el peso de variables que potencialmente son las más significativas para explicar, en conjunto, los factores que influyen en el desempeño económico de las naciones, que no en su competitividad.

En tercer lugar, los índices se construyen año con año y es claro que de uno a otro es poco probable que ocurran cambios significativos, tal y como se muestra en el cuadro 3. Esto es así porque los cambios estructurales que emprende un país dentro del marco globalizador sólo se pueden vislumbrar a mediano o, incluso, largo plazos. Tal vez la súbita pérdida de competitividad de un país entre el listado de un año y el de otro es producto más bien de la calidad de la información utilizada en ambos tiempos, o también indican el preludio de una crisis, siendo el ejemplo más palpable Argentina, cuyo rango cayó abruptamente en ambos reportes (véase el cuadro 3).

Como cuarto punto se aprecia la no correspondencia entre la dinámica de las exportaciones y su rango de competitividad para los países; es decir, la mayor (o menor) participación en el comercio internacional no se acompaña con una mejor y más alta (o menor y más baja) ponderación de competitividad. Al aplicar correlaciones entre la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones entre 1995 y 2002 y el promedio de competitividad tanto del IMD como del WEF, se obtiene, en general, asociaciones con baja significación estadística, aunque se debe mencionar que dichas correlaciones son más satisfactorias para los países en desarrollo, al tiempo que los rangos del WEF se ajustan poco mejor a la asociación con dinámica exportadora, en contra de las mediciones del IMD.

En quinto lugar, en ambos reportes los índices de competitividad de los países desarrollados de la muestra son constantemente mejores que los de países en vías de desarrollo; asimismo, el índice de crecimiento de la competitividad del WEF favorece también, en términos generales, a los desarrollados en detrimento de los no desarrollados. Si estos ejercicios reflejan la realidad de la marcha económica relativa de los países, entonces se augura una agudización de las desigualdades entre ambos conjuntos de naciones; habrá mejores condiciones para la inserción en los mercados mundiales por parte de los países desarrollados, quedando los en vías en desarrollo al margen y derivado por el agotamiento de las ventajas de equilibrio esbozadas por Krugman (productividad y salarios relativos).

Por último, los ejercicios empíricos omiten la segunda parte del concepto de competitividad, referente al incremento sostenido en las condiciones de vida de la población. Por lo anterior, los estudios empíricos deben tomarse como punto de partida para un análisis más profundo sobre las especificidades competitivas de un país y proponer medidas cuantitativas y cualitativas que contrasten el éxito competitivo exterior con su capacidad endógena de crecimiento y el impacto en las condiciones de vida de la población. Es muy probable que esto último se omita consistentemente en los ejercicios empíricos porque la única generalización que se puede hacer es que el proceso de globalización ha propiciado una mayor desigualdad e inestabilidad social (Gilbert, 1998: 174), y que se percibe, por ejemplo, en las virulentas manifestaciones ocurridas en las cumbres del Foro Económico Mundial.

2. Desempeño competitivo de las zonas urbanas

El proceso de globalización le ha dado su lugar a las zonas urbanas, pero ya no como en las primeras etapas del desarrollo capitalista, cuando su crecimiento y eficiencia estaban en función de su tamaño y aprovechamiento de economías de aglomeración para la localización de empresas manufactureras, sino ahora como puntos en el territorio donde se acumulan ventajas competitivas externas para el funcionamiento de las actividades económicas, más volcadas hacia el sector servicios, así como procesos de cambio en las funciones de producción al interior de las unidades económicas en aras de mejorar su productividad y posicionamiento en los mercados foráneos. Una evidencia de la globalización es que ahora las ciudades con mayor éxito económico son aquellas que se desco-

nectan de sus economías nacionales y se insertan en el concierto internacional, por lo que la marcha de la economía de un país depende de la suerte de sus ciudades en el extranjero, pero dichas ciudades dependen menos del comportamiento del mercado interno (Camagni, 2002; Lever, 1999; Malecki, 2002).

Desde el punto de vista de la teoría económica espacial, una ciudad se concibe como un conjunto de mercados interrelacionados e interdependientes, donde se localizan actividades económicas y cuyo funcionamiento depende de la actuación de diversos agentes privados y públicos. Desde esta perspectiva, el concepto de competitividad de una ciudad es más complejo y multidimensional respecto al de competitividad empresarial (Bailey *et al.*, 2002).

El concepto de *competitividad urbana* alude a la capacidad de una ciudad para insertarse en los mercados nacional y foráneos, y su relación con el crecimiento económico local y el incremento en la calidad de vida de sus residentes. Otra definición de competitividad urbana es el grado en el cual las ciudades pueden producir bienes y servicios para los mercados regional, nacional e internacional, aumentando, de manera paralela, el ingreso real y la calidad de vida de la población y procurando un desarrollo sostenible (Lever y Turak, 1999: 792). Lo anterior tiene que ver con la estructura económica local, sustentabilidad del crecimiento, beneficiarios del crecimiento y cohesión social; en otras palabras, desempeño económico e impacto en la fábrica social –inclusión social, capital social y cohesión social (Body, 2002; Potts, 2002).

Si la tasa de crecimiento de las actividades económicas en una ciudad (medida en términos de empleo o producto) es mayor respecto a otras que conforman el sistema urbano nacional, entonces se concluye su competitividad o su posición atractiva para hacer bienes, proveer servicios y comprar bienes y servicios. Una noción más rica sobre indicadores de competitividad de una ciudad incluye seis atributos: *i*) creación de empleos con calificación y altos salarios; *ii*) producción de bienes y servicios que no atenten el ambiente; *iii*) producción de bienes y servicios con alta elasticidad-ingreso de la demanda; *iv*) crecimiento económico y su relación con el comportamiento del mercado de trabajo; *v*) tendencia a la especialización sectorial, y *vi*) tendencia a mejorar su posición en el sistema urbano nacional (Begg, 1999: 801-804).

El análisis de la competitividad de un país o una ciudad se realiza generalmente con el uso de indicadores que miden el cambio relativo en la participación de los mercados, aunque cabe mencionar que

ningún indicador puede ser considerado como el mejor y el uso de indicadores de competitividad sólo es una parte del análisis, la otra es el estudio de los determinantes de la competitividad. Asimismo, aunque las ciudades se ubican como el soporte de la competitividad de un país, las naciones imponen ciertas influencias para el desempeño competitivo de sus ciudades, tales como tasa de cambio, tasas de interés y políticas de ajuste estructural.

Las formas más significativas de competencia entre ciudades ocurren por: *i*) inversiones privadas; *ii*) inversiones y fondos públicos para elevar el *stock* de satisfactores colectivos; *iii*) mercados para sus productos; *iv*) población que se traduce en capital humano, ingresos, poder político y ampliación de la demanda local, y *v*) organización de actos de alto nivel (*hallmark events*) como juegos olímpicos (Gordon, 1999: 1001; Lever, 1999:1029). En cada caso la competencia puede ser entre muchas o pocas ciudades y a escalas regional, nacional, continental o global; en última instancia, las ciudades compiten para mejorar su posición en el sistema urbano nacional o internacional.

Para Krugman la competencia ocurre entre empresas y no entre países, y las ciudades no compiten con otras ya que sólo operan como la localización de empresas que compiten entre sí (Krugman, 1994:31). Por tanto, las economías de aglomeración (urbanización y localización) que ofrecen las ciudades sólo son condiciones generales para la producción necesarias pero no suficientes para el éxito competitivo; este último se relaciona con la competencia entre empresas que se fundamenta en la eficiencia de costos, innovaciones tecnológicas, actividades de mercadeo (*marketing*) y otros factores internos a la empresa (Krugman, 1996:485-488).

En una posición un tanto contrastante, Porter establece que si bien las economías de urbanización (denominadas por él economías urbanas generalizadas) ya no son tan relevantes para el crecimiento económico local, por el desarrollo generalizado de los sistemas de comunicación y la provisión de satisfactores colectivos, las economías de localización (o economías de aglomeración al nivel *cluster*) tienen una mayor influencia en la competencia local. Un *cluster* es un conjunto de empresas o industrias conectadas por relaciones especializadas de compra-venta (o insumo-producto), elementos tecnológicos o habilidades; los *cluster* no necesariamente se asocian con grandes ciudades (Porter, 1996: 85-86).

Las posiciones de Krugman y Porter ponen en la mesa del debate el papel de las economías de aglomeración como elementos de la competencia entre ciudades, relegando el primero la importancia de éstas y enfatizando el segundo el rol de las economías de localización y que inducirían en la especialización de la estructura productiva local. A pesar de estas posturas, es indudable que los atributos particulares de las ciudades y la competencia entre ellas sí existe, por lo que hablar de competencia territorial en el contexto entre ciudades se remite a la existencia de recursos locacionales que generan economías externas de escala y alcance (*scope*) para firmas y sectores (Budd, 1998: 668), lo que se traduce en una rivalidad entre núcleos urbanos por atracción de inversiones, fondos públicos, turistas y actividades de renombre.

De esta manera, las ciudades compiten por inversiones que generen empleos, por inversiones que coadyuven al crecimiento económico local, por inversiones con alta elasticidad-ingreso de la demanda y por inversiones que favorezcan la producción sin atentar las condiciones ambientales. Lo anterior permite clarificar que las ciudades compiten en unos ámbitos y las empresas en otros, habiendo en algunos casos una línea muy fina entre la competencia de ambas, y en otros una clara sobreposición. El mayor problema de esta discusión es la solución empírica, ya que no es fácil el manejo y evaluación de las variables de competencia y competitividad entre ciudades, en contraposición a una situación relativamente más holgada para medir lo anterior en el contexto empresarial.

Las consecuencias de la competencia entre las ciudades que conforman el sistema urbano de un país permanecen en la incertidumbre y ha dado paso para el desarrollo de varios estudios en la materia (Lever y Turak, 1999: 792). En éstos se pretende demostrar alguna de estas dos alternativas: *i*) es un juego de suma cero, o *ii*) es un juego que genera más valor agregado y por ende mayor beneficio a la economía en su conjunto, gracias a los incrementos en la productividad local y en la eficiencia en el uso de recursos.

Los factores explicativos de la competitividad local se han adaptado de los enfoques sobre ventajas competitivas de las naciones y de las teorías de localización de las actividades económicas. Porter establece que las razones por las que una ciudad alcanza un éxito competitivo quedan comprendidas dentro de las mismas consideraciones incorporadas en el diamante de cua-

tro aristas comentado con anterioridad (Porter, 1991: 218), en tanto que de la teoría de localización de las actividades económicas se han rescatado las propuestas normativas de costo mínimo de transporte, mano de obra y economías de aglomeración, los resultados de los modelos de comportamiento que enfatizan la relación entre tamaño de la empresa y toma de decisiones, y los estudios sobre organización industrial y flexibilización del proceso productivo (véase Chapman y Walker, 1991; Ramírez y Hauser, 1996).

Es claro que la economía urbana difiere en muchos sentidos de la economía de un país, por lo que la adaptación del enfoque de ventajas competitivas al contexto local debe abarcar al menos seis elementos: *i*) los gobiernos locales tienen muy poca injerencia en la formulación de las políticas macroeconómicas de un país; *ii*) el trabajo y el capital tienen una mayor movilidad a escala local; *iii*) las economías urbanas dependen más del comportamiento de actores y agencias externas a la ciudad; *iv*) en el contexto local la competitividad de una ciudad se analiza en función del cambio en la participación de alguna variable macroeconómica en el contexto nacional; *v*) es necesario tomar en cuenta el papel de las políticas regionales del gobierno central, y *vi*) los gobiernos locales tienden hacia un mayor papel en la promoción del crecimiento económico local.

La revisión de la literatura sobre factores empíricos de competitividad local permite concluir que hasta el momento no se cuenta con algún o algunos enfoques que se distingan por su consenso o mayor uso. A continuación se mencionarán, en orden cronológico de aparición, aquellas que a juicio de quien escribe resultan ser las más significativas.

La primera aplicó el enfoque de Porter sobre ventajas competitivas, su diamante de la ventaja nacional, para entender el tránsito de Coventry, una localidad británica de 300 mil habitantes gravemente afectada en la segunda guerra mundial, de relativa desventaja competitiva en los años setenta a posición competitiva a partir de la mitad de los años ochenta del siglo xx. Las condiciones de los factores y de la demanda se ubicaron como factores concernientes con el espacio (*environment*) y en el primero se analizaron los cambios en el costo y disponibilidad de tierra, trabajo y capital, en tanto que las condiciones de la demanda se estudiaron con un modelo de cambio y participación utilizando la variable empleo. La estrategia de la empresa y los sectores conexos y de apoyo se denominaron factores concernientes con la organización (*management*); para el primero se detalló el ta-

maño de los establecimientos, en tanto que en el segundo se investigó la conformación de *cluster* de actividades (Healey y Dunham, 1994: 1279-1301).

La segunda aportación establece que los factores de competitividad local son distintos en el corto y largo plazos; en el primero la base competitiva está determinada por la estructura económica local, carácter y efectividad de sus instituciones y calidad y cantidad de infraestructura (en otras palabras, por sus economías de urbanización y de localización que se traducen en la especialización de su estructura económica), mientras que en el largo plazo la competitividad se sustenta por la adopción de innovaciones tecnológicas y formación de capital humano, por lo que la inversión en capital físico y humano permite consolidar y aumentar las ventajas competitivas locales.

A su vez, y retomando los postulados de Krugman, esta propuesta sostiene que las ventajas locales se dividen en directas o internas a la firma, con relación a los costos de operación, e indirectas o externas y relacionadas con el ambiente local y la influencia del sistema urbano nacional. Por último se menciona que otra fuente de ventaja competitiva es el papel de los gobiernos locales y la puesta en marcha de políticas (Begg, 1999: 796-800).

La tercera propuesta de relevancia establece que la competitividad local es producto de ‘determinantes económicos y estratégicos’. Los determinantes económicos incluyen factores de la producción, infraestructura, localización, estructura económica y amenidades; todas ellas son cuantitativas. Los determinantes estratégicos abarcan efectividad de los gobiernos locales, estrategia urbana, cooperación entre los sectores público y privado y flexibilidad institucional; estas son fuerzas cualitativas (Kresl, 1995: 45-68). De manera adicional se establece que los determinantes estratégicos se relacionan con la planeación estratégica, que permite poner en práctica políticas e iniciativas para seguir la orientación más benéfica de la estructura económica local: *i*) expansión cuantitativa de su estructura productiva básica, o *ii*) reestructuración cualitativa de sus actividades (Kresl, 1998: 695-703).

La metodología anterior se aplicó para conocer la posición competitiva de las 24 áreas metropolitanas más grandes de Estados Unidos en el periodo 1977-1987 y 1987-1992. El rango de competitividad local se obtuvo con un índice ponderado del crecimiento del valor agregado manufacturero, las ventas del comercio al menudeo y los ingresos de los establecimientos de ser-

vicios. Cada variable se ponderó de acuerdo con su participación en el valor agregado global de la economía estadounidense.

Por otro lado, las variables explicativas del desempeño económico, o determinantes económicos, fueron ocho: *i*) crecimiento del ingreso per cápita; *ii*) centros de investigación/valor agregado manufacturero; *iii*) crecimiento en el porcentaje de firmas con más de 100 empleados; *iv*) porcentaje de la fuerza de trabajo con estudios mayores a bachillerato; *v*) participación de los trabajadores de investigación y desarrollo en la fuerza laboral total; *vi*) crecimiento en el número de instituciones culturales; *vii*) crecimiento en el capital fijo socializado construido por el Estado, y *viii*) participación de las exportaciones en el producto total.

Con lo anterior se corrieron funciones de regresión múltiple y los resultados mostraron cambios significativos en la posición competitiva de cada ciudad entre un periodo y otro, siendo que entre 1977-1987 la metrópoli con mayor competitividad fue San Francisco, seguida por Nueva York, Miami, Atlanta y Los Ángeles, mientras que para el lapso 1987-1992 el mayor rango fue para Seattle, Denver, Houston, Phoenix y Pittsburgh (Kresl y Singh, 1999).

Una cuarta propuesta se elaboró para estudiar la evolución de las principales ciudades británicas en el periodo comprendido entre 1950 y 1997. El desempeño y competitividad de cada localidad se midió en términos del crecimiento poblacional y las tendencias del empleo y desempleo, en tanto que como factores explicativos del desempeño poblacional y ocupacional propusieron un modelo de cambio y participación. Los resultados muestran tendencias sistemáticas y persistentes en el sistema urbano británico, en el cual las grandes conurbaciones han sido las principales perdedoras, mientras que las de menor tamaño, en el sur del país, las cercanas a Londres y las *new towns* han sido las principales ganadoras. Asimismo, el estudio menciona que la penetración de importaciones, el decline de actividades tradicionales y la emergencia de nuevos tipos de actividad, sobre todo del sector terciario moderno, explican los resultados del análisis de cambio y participación (Begg *et al.*, 2002).

El autor del presente documento ha tratado de contribuir al avance del conocimiento sobre la naturaleza competitiva de las ciudades en México (Sobrino, 2002 y 2003). La competitividad no es un atributo que puede ser medido directamente, sino se debe adoptar algún indicador de la misma; en este caso se eligió el crecimiento del valor bruto de la producción (VBP) industrial,

comercial y de servicios. La justificación de estos sectores como indicadores de competitividad económica local es la siguiente: el crecimiento en las ventas manufactureras refleja inversiones que se traducen en ampliación de su base exportadora y generación de empleo; el crecimiento de los ingresos derivados del comercio y servicios reflejan el dinamismo demográfico de la ciudad, incremento en el ingreso de los habitantes y atraktividad de no residentes para ir de compras, acceder a servicios de educación y salud o por motivos turísticos, recreativos y culturales.

En 1980 las 39 ciudades de estudio concentraron 80.1% del VBP industrial, comercial y de servicios nacional, aportación que se redujo a 79.4% en 1988, lo que indica que la crisis económica se manifestó con mayor claridad en las estructuras económicas de las ciudades más importantes del país. En 1998 la participación de las ciudades aumentó a 84.3%, indicando un nuevo proceso de concentración territorial ante la mejoría económica registrada en el contexto nacional (véase el cuadro 4).

El indicador de competitividad se estableció, en primer lugar, como el cambio en la participación absoluta (CPA) de una ciudad en el VBP nacional del sector en cuestión. Por ejemplo: Guadalajara registró el mayor avance participativo en el periodo 1988-1998 al ganar 1.3 puntos porcentuales, seguida por Puebla, Saltillo, Torreón y Reynosa. Un segundo indicador de competitividad se refiere al contraste del crecimiento relativo de la ciudad frente al observado en el contexto nacional, es decir su cambio participativo relativo (CPR). Reynosa fue la ciudad con el mayor cambio relativo en el sector industrial en con 220%, seguida por Matamoros, Acapulco, Mexicali y Mazatlán.

Estos indicadores de competitividad son los que generalmente se utilizan en los ejercicios empíricos; sin embargo, se deben hacer algunas especificaciones adicionales por el patrón de concentración de la actividad económica existente en el país y que en última instancia se refleja en el cambio absoluto (CA). Entre 1988 y 1998, el VBP industrial aumentó 391 mil millones de pesos, siendo la ciudad de México la de mayor crecimiento, con 93 mil millones y quedando atrás Guadalajara, Monterrey, Puebla y Saltillo (véase el cuadro 4). Según los indicadores anteriores, la ciudad de México no fue una ciudad competitiva, pero su crecimiento absoluto fue 2.6 veces superior al de Guadalajara y 15.2 al de Reynosa, las dos ciudades con mayor competitividad según cambio participativo absoluto y relativo, respectivamente. Estas comparaciones ponen de manifiesto la necesidad de incorporar

Cuadro 4
Valor bruto de la producción por sectores de las principales ciudades, 1980-1998
(en millones de pesos de 1993)

Ciudad	1980			1988			1998			
	Total	Industria	Comercio Servicios	Total	Industria	Comercio Servicios	Total	Industria	Comercio Servicios	
México	1 082 956	447 951	508 670	1 114 727	478 384	492 065	1 738 183	869 239	665 026	203 918
Ciudades	867 605	363 521	409 014	884 986	388 230	385 390	1 465 235	733 572	555 110	176 553
1 AM Ciudad de México	458 178	194 393	206 504	390 248	157 475	177 176	577 546	250 033	236 443	91 070
2 AM de Monterrey	82 456	42 866	30 768	90 052	45 312	33 893	141 214	79 203	45 518	16 493
3 AM de Guadalajara	56 522	23 929	27 724	67 094	29 857	30 567	121 458	65 272	47 003	9 182
4 AM de Puebla	27 307	16 183	9 706	27 540	15 516	9 943	55 523	37 209	14 876	3 437
5 AM de Toluca	21 354	15 454	5 351	20 775	15 484	4 524	41 168	31 127	8 372	1 669
6 AM de Saltillo	6 355	3 171	2 671	15 252	11 740	2 717	35 031	27 822	5 406	1 803
7 AM de Tijuana	12 293	1 911	8 852	15 455	4 523	8 892	32 393	12 360	16 197	3 836
8 AM de San Luis Potosí	8 241	3 435	4 167	16 359	11 074	4 393	29 374	20 402	7 563	1 409
9 Ciudad Juárez	8 913	2 120	5 795	13 870	5 914	5 854	29 304	15 341	10 721	3 243
10 AM de Torreón	16 848	8 326	7 497	14 152	6 144	6 595	29 120	16 518	10 330	2 272
11 AM de Querétaro	9 585	7 087	2 173	13 514	9 144	3 300	28 673	19 774	6 794	2 104
12 AM de León	9 313	3 612	5 040	13 815	5 806	6 653	28 112	14 264	11 584	2 264
13 Chihuahua	9 006	1 976	6 035	14 535	7 046	6 113	27 304	15 845	9 059	2 400
14 Hermosillo	7 199	1 342	4 973	12 919	5 329	6 223	25 011	14 103	8 718	2 190
15 Mexicali	10 588	2 558	7 207	11 091	3 484	6 591	19 217	10 026	7 670	1 521
16 AM de Aguascalientes	6 381	2 413	3 424	8 825	4 379	3 679	19 016	12 301	5 348	1 367
17 AM de Mérida	8 854	1 539	6 416	11 323	3 379	6 366	18 902	6 624	10 339	1 940
18 AM de Cuernavaca	9 087	4 997	3 520	12 464	7 744	3 655	18 257	10 504	6 059	1 694

Cuadro 4 (continúa)

Ciudad	1980			1988			1998			
	Total	Industria	Comercio Servicios	Total	Industria	Comercio Servicios	Total	Industria	Comercio Servicios	
19 AM de Veracruz	8 658	2 550	5 069	10 313	4 608	4 357	15 623	6 637	6 784	2 202
20 Matamoros	3 648	1 029	2 331	6 206	2 327	2 749	14 259	7 867	4 632	1 760
21 AM de Monclova	6 551	4 550	1 821	8 862	6 919	1 622	14 020	11 436	1 946	638
22 AM de Tampico	9 487	2 126	6 534	9 097	3 058	4 654	12 948	5 591	5 752	1 605
23 AM de Reynosa	3 346	389	2 659	4 505	1 264	2 596	12 436	7 355	3 910	1 171
24 Culiacán	7 520	1 065	5 868	8 886	1 474	6 075	12 229	2 146	8 822	1 260
25 AM de Celaya	5 629	2 506	2 857	8 228	4 909	2 817	11 691	7 022	3 984	685
26 AM de Cancún	2 371	53	615	4 498	252	1 982	10 936	448	6 370	4 118
27 Acapulco	6 408	559	3 641	6 730	530	3 166	9 967	1 546	4 558	3 863
28 Villahermosa	5 200	476	4 228	5 588	649	4 276	9 137	1 163	6 524	1 450
29 Morelia	3 849	973	2 312	4 517	1 067	2 804	8 266	2 421	4 987	857
30 AM de Coahuila	4 006	888	2 768	6 436	3 294	2 511	8 224	4 223	3 336	664
31 AM de Tuxtla Gutiérrez	3 603	522	2 738	4 636	1 393	2 811	6 979	1 871	4 400	708
32 Mazatlán	4 310	929	2 587	4 659	777	2 595	6 925	2 218	3 236	1 471
33 Durango	4 575	1 432	2 741	4 342	1 224	2 626	6 360	2 853	2 974	534
34 Irapuato	4 329	1 102	3 024	3 916	1 426	2 139	5 864	2 807	2 637	421
35 AM de Xalapa	4 737	2 216	2 290	3 899	1 316	2 076	5 023	1 905	2 517	601
36 Nuevo Laredo	2 097	334	1 481	2 427	615	1 264	4 735	1 747	1 944	1 044
37 AM de Tepic	2 979	1 193	1 586	2 791	753	1 671	4 685	1 604	2 750	332
38 AM de Oaxaca	3 340	613	2 430	3 222	536	2 225	4 484	630	2 972	882
39 AM de Pachuca	2 482	701	1 609	1 943	492	1 242	3 820	1 353	2 074	393

Fuente: Cálculos elaborados con información de los censos industrial, comercial y de servicios.

el crecimiento absoluto local dentro del análisis de competitividad de las ciudades.

Por último, el destino de la producción de una ciudad es para la atención de su mercado local y para venta fuera de ésta, constituyendo su base económica o base exportadora (Goodall, 1977: 397-410). Si bien la expansión de la base exportadora debe contrastar no sólo el crecimiento económico local, sino también el cambio en el comportamiento del mercado local, estructura productiva e ingreso de los residentes, al contrastar la tasa de crecimiento del producto con respecto a la tasa de crecimiento poblacional se estima el cambio en la base económica (CBE). Al realizar el cálculo entre crecimiento industrial y demográfico para 1988-1998, se constata que Reynosa registró el mayor estimador de cambio de su base económica con 411%, seguida por Matamoros, Mexicali, Acapulco y Mazatlán.

Ante los coeficientes de variación tan elevados en las cuatro medidas de competitividad, no se estimó conveniente homologarlas a través del ejercicio de estandarización, sino recurriendo a una ordenación cardinal y asignando el número 1 a la ciudad con el mayor valor y 39 a la de menor resultado en el indicador en cuestión.

Con base en lo anterior, el indicador de competitividad se construyó con el promedio del valor cardinal de las cuatro medidas de competitividad $(CPA + CPR + CA + CBE)/4$, denominándose competitividad sectorial. Todo el procedimiento se aplicó para cada sector (industria, comercio y servicios) y periodo (1980-1988 y 1988-1998).

La posición competitiva de la ciudad (PCC) se obtuvo con la siguiente ecuación:

$$PCC = U_{CI} + V_{CC} + W_{CS}$$

Donde CI es la competitividad industrial; CC es la competitividad comercial; CS es la competitividad en servicios, y U , V y W son la participación de cada sector en el VBP total nacional en el año final (véase el cuadro 5).

Durante la década de los años ochenta, y en el marco de la crisis económica, las ciudades que lograron mayor competitividad fueron Hermosillo, Matamoros, Ciudad Juárez, León y Guadalajara. Las diez ciudades con mayor posición competitiva, o de rango competitivo superior, y las ubicadas entre los puestos 11 y 20, o rango competitivo intermedio mayor, lograron en general una mejor competitividad en el sector servicios y en segundo

Cuadro 5
Posición competitiva por ciudad, 1980-1998

Ciudad	1980-1998 ^a			Ciudad			1988-1998			Cambio PCC	
	PCC	CI	CC	CS	Ciudad	PCC	CI	CC	CS	+	-
Hermosillo	1	2	4	15	AM Torreón	1	2	11	13	31	
Matamoros	2	11	8	1	AM Puebla	2	3	13	8	14	
Ciudad Juárez	3	6	16	4	AM Saltillo	3	10	6	1	12	
AM León	4	14	1	5	AM León	4	11	2	11	sin cambio	
AM Guadalupe	5	12	6	10	Ciudad Juárez	5	9	3	19	2	
AM Querétaro	6	23	3	2	AM Guadalupe	6	7	7	25	1	
AM Mérida	7	10	20	6	AM Querétaro	7	17	1	4	1	
Culiacán	8	24	9	3	Matamoros	8	4	14	22	6	
AM Reynosa	9	9	23	7	AM Tijuana	9	13	9	6	17	
AM Monterrey	10	26	2	18	AM Reynosa	10	1	24	18	1	
AM Cancún	11	19	5	27	AM Toluca	11	20	5	3	26	
Chihuahua	12	3	13	22	Chihuahua	12	15	17	7	sin cambio	
AM Cuernavaca	13	15	17	13	AM Aguascalientes	13	6	28	16	6	
AM San Luis Potosí	14	4	12	28	AM San Luis Potosí	14	22	8	24	sin cambio	
AM Saltillo	15	1	18	21	Hermosillo	15	8	29	20	14	
AM Puebla	16	34	10	14	Morelia	16	21	12	30	6	
Mazatlán	17	32	15	12	AM Mérida	17	23	10	31	10	
Nuevo Laredo	18	20	26	11	Nuevo Laredo	18	16	27	10	sin cambio	
AM Aguascalientes	19	17	11	30	AM Pachuca	19	19	20	21	20	

Cuadro 5 (continúa)

Ciudad	1980-1998 ^a			Ciudad	1988-1998			Cambio PCC		
	PCC	CI	CC		CS	PCC	CI	CC	CS	+
AM Tampico	20	21	38	8	20	5	37	26	14	
AM Celaya	21	8	24	17	21	14	26	29	8	
Morelia	22	28	7	38	22	36	4	15		11
AM Coatzacoalcos	23	5	31	16	23	28	22	2	15	
AM Xalapa	24	39	27	9	24	30	19	5	3	
AM Tepic	25	37	14	20	25	12	34	35		8
AM Tijuana	26	7	21	25	26	26	25	9		16
Villahermosa	27	27	19	34	27	32	15	17	6	
AM Monclova	28	18	30	24	28	27	18	38		3
Acapulco	29	29	35	19	29	35	16	23		16
AM Tuxtla Gutiérrez	30	16	22	36	30	18	39	36	5	
AM Oaxaca	31	31	28	29	31	25	33	33		11
AM Torreón	32	38	34	23	32	29	35	12		4
AM Veracruz	33	13	33	31	33	24	36	32	3	
Mexicali	34	22	29	33	34	34	21	39		26
Durango	35	33	25	35	35	31	30	28		14
Irapuato	36	25	39	26	36	38	23	27		6
AM Toluca	37	30	37	32	37	39	32	14		6
AM Ciudad de México	38	36	32	37	38	37	31	37		15
AM Pachuca	39	35	36	39	39	33	38	34		15

^a PCC, posición competitiva de la ciudad; CI, competitividad industrial; CC, competitividad comercial; CS, competitividad en servicios.
Fuente: Cálculos elaborados con información del cuadro 4.

lugar en comercio. Por su parte, las localidades entre el lugar 21 y 30, o de rango competitivo intermedio menor, alcanzaron un mejor desempeño en el sector manufacturero. En el polo opuesto, las ciudades de Pachuca, México, Toluca, Irapuato y Durango fueron las más afectadas por la crisis de las finanzas públicas y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Si bien en general mostraron una competitividad intermedia en el sector manufacturero, su ubicación en el rango competitivo inferior se debió fundamentalmente al estancamiento del sector servicios.

El entorno económico nacional y la posición competitiva de las ciudades registraron cambios significativos durante los noventa con respecto a la década precedente. Entre 1988 y 1998, el VBP industrial, comercial y de servicios del país alcanzó una T CPA de 4.5% y la participación de las principales ciudades se elevó de 79.4 a 84.3%.

Durante este periodo, las ciudades que lograron la mejor posición competitiva fueron Torreón, Puebla, Saltillo, León y Ciudad Juárez, habiendo estado estas dos últimas también dentro de las cinco más relevantes en el lapso 1980-1988. Por su parte, las ciudades con menor posición competitiva fueron Xalapa, Coahuila, Oaxaca, Tuxtla Gutiérrez y Celaya. En esta ocasión el sector industrial fue el mayor impulsor del desempeño competitivo de las ciudades y en especial de las enlistadas en el rango superior (lugar 1 a 10) e intermedio mayor (11 a 20), en tanto que en los rangos intermedio menor (21 a 30) e inferior (31 a 39) la mejor posición competitiva se obtuvo en el sector comercial. En otras palabras, el sector servicios fue en mayor medida el responsable de la posición competitiva local en los ochenta, pero en los noventa esa connotación la volvió a retomar el sector manufacturero. Las economías urbanas en los noventa estuvieron sustentadas en la dinámica de crecimiento de la industria manufacturera, mostrando así un neoproceso de urbanización industrial.

En síntesis, la posición competitiva de las ciudades durante la década de los ochenta muestra que el mejor desempeño económico local se sustentó en el sector servicios, en la región frontera norte y en ciudades con los mayores tamaños de población después de la ciudad de México. En contraposición, los mayores efectos de la crisis económica se presentaron en la ciudad de México y sus localidades vecinas más cercanas –Toluca y Pachuca–, o en otras palabras, en la emergente conformación megalopolitana del centro del país. Para la década 1988-1998, la posición competitiva

de las ciudades estuvo sustentada fundamentalmente por el desempeño local de la industria manufacturera, mayor tendencia ganadora hacia la región frontera norte y perdedora hacia la sur y sureste y el tamaño de población no fue elemento explicativo del desempeño económico local.

Para explicar la competitividad de una ciudad, se estableció la siguiente propuesta: los factores de la competitividad local se componen por la interacción de tres tipos de ventajas competitivas: empresariales, territoriales y distributivas.

Las *ventajas competitivas empresariales* corresponden al funcionamiento, organización interna y eficiencia microeconómica de las unidades productivas localizadas en la ciudad, atribuidas al comportamiento de la productividad, uso de capital humano e intensidad del capital en el proceso productivo.

Las *ventajas competitivas territoriales* aluden a las condiciones externas que ofrecen los centros urbanos para la eficiencia microeconómica de las unidades productivas, las cuales se asocian a variables como tamaño de la ciudad, economías de aglomeración, características del mercado de trabajo, oferta de suelo para uso industrial, estructura económica local, oportunidades de acceso a actividades colaterales y de apoyo y desempeño de los gobiernos locales; estas ventajas aluden a las condiciones de acceso que tienen las unidades productivas a sus factores de la producción (tierra, trabajo y capital), o lo que las ciudades ofrecen para la oferta, así como el ambiente existente para el desarrollo de los negocios y la participación del gobierno local en el fomento del crecimiento económico.

Por su parte, las *ventajas competitivas distributivas* se refieren a las condiciones que ofrecen las ciudades para la distribución de los productos, relacionadas con la posición geográfica, condiciones generales de la circulación y áreas de mercado; tienen que ver con las condiciones externas de las ciudades para incidir en el proceso productivo desde el punto de vista de la demanda.

En la clasificación propuesta se deben hacer dos consideraciones adicionales: por principio de cuentas estos determinantes se pueden analizar en forma estática o dinámica, cuantificando, por ejemplo, la situación de la productividad local en el tiempo t_0 y su cambio en el periodo de estudio. De manera adyacente se pueden incluir indicadores que hablen del papel de la ciudad en el proceso de globalización y apertura comercial, incorporando, por ejemplo, a las ventajas competitivas empresariales la presencia de empresas con capital extranjero; a las territoriales la exis-

tencia y participación de empresas exportadoras o maquiladoras en la estructura industrial local, y a las distributivas las interconexiones con el exterior a través de pasajeros en vuelos internacionales, llamadas telefónicas o aplicación de modelos de potencial de mercado eliminando fronteras entre países.

Para operativizar la propuesta anterior y explorar el desempeño industrial de las principales ciudades del país, en primer lugar se construyó una base de datos con los siguientes indicadores cuantitativos:

Ventajas competitivas empresariales: *i*) productividad parcial del trabajo (PPT); *ii*) remuneración promedio al personal ocupado (SUELDOS), y *iii*) intensidad del capital, o relación capital-trabajo (CAPITAL).

Ventajas competitivas territoriales: *i*) tamaño de la ciudad (POBLACIÓN); *ii*) porcentaje de alumnos en instituciones de educación superior respecto a la población total (ALUMNOS); *iii*) camas de hospital por cada 100 mil habitantes (CAMAS); *iv*) líneas telefónicas por cada mil habitantes (TELÉFONOS); *v*) índice de marginación (CALIDAD); *vi*) tamaño promedio de las empresas (TAMAÑO); *vii*) estructura económica local (IDE); *viii*) participación de las ventas de las principales multinacionales no maquiladoras en el VBP manufacturero local (IED); *ix*) porcentaje del personal ocupado en la industria maquiladora de exportación respecto a la demanda ocupacional local (IME); *x*) porcentaje del personal ocupado en parques y ciudades industriales con relación a la demanda ocupacional (PCI); *xi*) porcentaje del VBP de las actividades de servicios al productor respecto al VBP industrial (SERVICIOS); *xii*) monto del préstamo bancario per cápita (CRÉDITO), y *xiii*) ingreso público municipal per cápita (INGRESOS).

Ventajas competitivas distributivas: *i*) enlaces carreteros, o número de ciudades con las que la ciudad en cuestión se conecta de manera directa (ENLACES); *ii*) distancia carretera promedio entre una ciudad y el resto de localidades de estudio (DISTANCIA); *iii*) potencial de mercado para demanda final (PDF); *iv*) potencial de mercado para demanda intermedia (PDI); *v*) potencial de mercado con Estados Unidos (PEU); *vi*) potencial de mercado binacional (PBI), y *vii*) porcentaje de pasajeros en vuelos internacionales respecto a la población total (PASAJEROS).

En segundo lugar se corrió un modelo de regresión lineal múltiple considerando la competitividad ponderada como variable dependiente y las ventajas competitivas como independientes o explicativas. En un primer momento se corrió la regresión

con las 23 variables explicativas, siendo éstas indicadores de ventajas competitivas estáticas, pero se encontraron serios problemas de multicolinealidad. Por lo anterior se corrió un segundo ejercicio con el método paso a paso (*stepwise*) que combina los procedimientos hacia delante (*forward*), o adición de variables explicativas con la mayor estadística *t*, y hacia atrás (*backward*), o eliminación de variables con la menor *t*, siendo básicamente una selección hacia delante pero en cada iteración reexamina las variables explicativas seleccionadas con anterioridad. El modelo final maximiza la r^2 ajustada y su nivel de significancia.

Con los resultados se concluye que el juego de la competitividad industrial en México entre sus principales ciudades en el periodo 1988-1998 se caracterizó porque la mayor posición competitiva ocurrió en aquellas ciudades que en 1988 tenían una estructura productiva con relevante presencia de empresas maquiladoras, menores niveles de eficiencia microeconómica de sus unidades productivas, como muestra el signo negativo del coeficiente de regresión de la variable CAPITAL y su elevada correlación con las variables PPT y SUELDOS; combinado con el efecto de dos ventajas competitivas territoriales, una que alude a la relación positiva entre economías de aglomeración y competitividad (CAMAS), y otra que insinúa la nula relación entre desempeño industrial y servicios profesionales de apoyo a la producción, lo que establece el signo negativo de la variable SERVICIOS.

Las variables explicativas del ejercicio exploratorio se complementan con un indicador de ventajas competitivas distributivas, ENLACES, cuyo coeficiente permite inferir que la posición geográfica hacia la parte central del país y la estructura del sistema carretero coadyuvaron a la posición competitiva de las ciudades.

El resultado del ejercicio estadístico de ventajas competitivas dinámicas es quizá más halagüeño que el de ventajas competitivas estáticas, ratificando la visión de Porter sobre el concepto de ventajas competitivas como factores dinámicos que se desarrollan en el tiempo, y permite proponer que la competitividad industrial entre las principales ciudades del país en el periodo 1988-1998 se sustentó en el incremento en la productividad relativa del factor trabajo, en la orientación de la ciudad hacia los mercados de exportación y de la dinámica de crecimiento de la industria maquiladora de exportación.

Las variables explicativas por agrupamiento de ciudades muestra un perfil diferencial entre las maquiladoras y no maquiladoras, siendo que en las primeras no sólo aprovechan bajos niveles

salariales, sino además su posición competitiva se asoció con una menor tasa de crecimiento en las remuneraciones a sus trabajadores; asimismo, las empresas maquiladoras siguieron optando por una ubicación física en parques y ciudades industriales. Es probable que los bajos sueldos salariales ofrecidos en las ciudades con mayor crecimiento industrial no funjan como factor de atracción poblacional, lo que explicaría el signo negativo de la variable POBLACIÓN; en otras palabras, mejor posición competitiva con menor tasa de crecimiento poblacional de la ciudad.

La posición competitiva de las ciudades no maquiladoras no se sustentó en una ventaja primaria como bajos niveles salariales, sino por el contrario, en un aumento de la productividad parcial del trabajo e inserción en los mercados de exportación; su desventaja para la instalación de empresas maquiladoras se compensó con mayor eficiencia en su proceso productivo. De manera adicional, la posición competitiva se relacionó con la mayor eficiencia de los gobiernos municipales para recaudar ingresos propios, pero en cambio el mayor desempeño industrial se acompañó con un menor beneficio en las condiciones de vida de la población.

Si bien existen limitaciones instrumentales, el ejercicio exploratorio permite concluir que la competitividad de las ciudades mexicanas se sustenta más en fuerzas dinámicas y menos en estáticas de ventajas competitivas: *i*) las ventajas empresariales se enfocan hacia un uso más eficiente de la mano de obra en ciudades no maquiladoras, aunque no de uso de capital humano, y menores remuneraciones en ciudades maquiladoras; *ii*) las ventajas territoriales se encauzan hacia gobiernos locales con mayor eficiencia administrativa en ciudades no maquiladoras, eficiencia administrativa que, sin embargo, no se refleja en mejores condiciones de vida para la población, y oferta de suelo en parques industriales en ciudades no maquiladoras, y *iii*) sin significancia estadística de las ventajas competitivas distributivas.

A la par de las posiciones empíricas anteriores, otros autores establecen propuestas un poco más aisladas poniendo énfasis en la distribución y eficiencia de los sistemas de transporte, características del mercado de trabajo y la imagen e identificación de la propia ciudad en cuanto a la conservación de sus espacios históricos, desarrollo de actividades culturales y reactivación de su centro tradicional (Busquets, 1993: 166); refiriéndose al cambio tecnológico y calidad de las universidades que permiten enriquecer el capital humano y el *stock* de conocimiento (Malecki, 1997:

33); los sistemas que permiten la interacción entre las personas –*soft networks*– y aquellos infraestructurales que soportan los flujos de información –*hard networks*– (Malecki, 2002); la base de conocimientos que acumule –creatividad, innovación, sistemas y capital humano– (Lever, 2002), o interrelacionando el papel de las políticas con el comportamiento de las empresas, donde la nueva política urbana tiene que ver con las estrategias asumidas por los gobiernos locales para promover el crecimiento en función de la atracción de inversiones, lo que adquiere una connotación económica pero también política y urbanística (Cox, 1995: 213-224).

Las aportaciones reseñadas sobre los factores que explican la competitividad local permiten establecer al menos tres conclusiones: *i*) la diversidad de variables empíricas que se utilizan como determinantes competitivos; *ii*) la oscura relación entre competitividad y calidad de vida, y *iii*) el papel de los gobiernos locales en el fomento de la competitividad.

3. Crecimiento y competitividad regional

La ciencia regional abarca tres áreas de conocimiento: interpretaciones teóricas, técnicas de análisis y lineamientos para la formulación e implantación de políticas públicas. Las interpretaciones teóricas han tratado de contestar las siguientes preguntas: *i*) por qué existen y se mantienen las desigualdades territoriales; *ii*) qué factores determinan el producto y empleo regional; *iii*) por qué el ingreso per cápita es mayor en algunas regiones que en otras; *iv*) por qué el crecimiento de la productividad del trabajo varía entre regiones; *v*) qué factores determinan la especialización económica regional y el intercambio interregional; *vi*) cómo explican los factores económicos la migración interregional, y *vii*) por qué algunas regiones tienen niveles de desempleo más altos que otras (Armstrong y Taylor, 2000: 1).

Para contestar las preguntas anteriores, se han desarrollado diversas técnicas y modelos de análisis espacial entre las que sobresalen el costo comparativo, análisis insumo-producto, ejercicios econométricos, programación lineal, modelos gravitacionales, cuentas sociales, sistemas de información geográfica y modelos de simulación. El investigador determina la manera de utilizarlos y combinarlos, en función del tema de investigación (Isard *et al.* 1998). Por último, las políticas regionales han tenido como principal objetivo mitigar las desigualdades territoriales.

El crecimiento económico ha recibido gran atención en los estudios de la ciencia regional. Su punto de partida ha sido que la principal diferencia entre el análisis del crecimiento económico nacional y el que ocurre en las regiones reside en que estas últimas contienen sistemas más abiertos, por lo que se enfatiza su mayor apertura y libre movimiento de factores productivos (Richardson, 1969: 45). Esta mayor apertura propicia que las relaciones económicas interregionales se presenten de cuatro maneras fundamentales: *i*) comercio de bienes y servicios; *ii*) flujos financieros derivados del comercio interregional y de las transferencias financieras del gobierno central; *iii*) movimientos de población y del personal ocupado, y *iv*) flujos de capital e inversión (Temple, 1994: 159). Las especificidades en el tratamiento del estudio económico regional ponen de manifiesto la existencia de elementos que interrelacionan la evolución económica con los procesos sociales en el territorio: *i*) disparidades en el crecimiento interregional; *ii*) tamaño, número y distribución espacial del sistema urbano nacional y los subsistemas regionales, y *iii*) dualidad campo-ciudad o desigualdades rural-urbana (Gore, 1984: 74).

Las regiones y las ciudades, al igual que el país en su conjunto, enfrentan dos imperativos en el mundo capitalista: crear empleos y desarrollar su economía. Estos elementos establecen una diferencia conceptual entre crecimiento y desarrollo económico territorial: el crecimiento se mide con el aumento en alguna de las variables macroeconómicas, como empleo, producto e inversión, en tanto que el desarrollo incluye un cambio estructural, un aumento en la productividad y una mejoría en las condiciones de vida de la población (Malecki, 1997: 2). Por tanto, el concepto de desarrollo, a diferencia del de crecimiento, significa algo diferente y no simplemente algo más.

El cambio estructural incluye modificaciones en la participación de los distintos sectores económicos que se traduce en la creación de nuevos productos, nuevas técnicas de producción y la conquista de nuevos mercados; se relaciona con cambios en el *qué* produce la región. La productividad, por su parte, se relaciona con cambios en el *cómo* produce una región y es el indicador más estrecho de la competitividad territorial; se define como el grado de eficiencia alcanzado en el proceso productivo. La adopción de innovaciones tecnológicas determina el crecimiento de la productividad, lo que permite aumentar la eficiencia en el uso de factores productivos (Link, 1987: 1). Por último, el mejoramiento en las condiciones de vida de la población se evalúa en

términos del ingreso por habitante, niveles de concentración del ingreso y acceso a satisfactores colectivos.

Las causas y particularidades del crecimiento económico regional se han tratado de explicar con la formulación de teorías o modelos. Su punto de partida es diverso, puesto que algunos hacen hincapié en las condiciones de la demanda, como el de base exportadora donde se establece que el crecimiento territorial depende de la demanda exterior, por lo que no considera factores endógenos para el crecimiento económico, al tiempo que el multiplicador de empleo se constituye en una medida simple de competitividad. Por su parte, los postulados orientados a la oferta se apoyan en tablas insumo-producto y enfatizan la disponibilidad de insumos como determinantes del crecimiento. La oferta y demanda son necesarias para lograr una producción rentable y con ello el crecimiento económico, por lo que ambas perspectivas de análisis no deben ser vistas como alternativas, sino más bien complementarias.

Otra vertiente paradigmática alude a la incorporación del territorio en las teorías neoclásicas del crecimiento económico espacial, enfatizando la movilidad de factores y flujos financieros en respuesta a los diferenciales interespaciales de beneficios. Ejemplos de lo anterior lo constituyen las propuestas de Harrod (1939) y Domar (1946), quienes, apoyados en ideas keynesianas, priorizan la inversión en capital fijo como elemento principal del crecimiento económico. Planteamientos más recientes reconocen la importancia del capital humano como motor del crecimiento (Ballance, 1987; Kuznets, 1966), en tanto que otros aluden a la capacidad endógena del cambio técnico (Solow, 1979), a las ventajas comparativas que se logran por la productividad y salarios relativos (Krugman, 1994), o también a elementos de la economía institucional relacionados con un desempeño más exitoso por parte de las unidades productivas dentro del mundo empresarial (Porter, 1993). Los planteamientos contemporáneos establecen de manera general que el crecimiento económico regional depende de su capacidad de renovación y uso más eficiente de factores productivos, lo que se traduce en un incremento en su productividad; mayor productividad que genera una mejor posición competitiva en el contexto nacional y supranacional.

A la par de las propuestas anteriores, el estudio del crecimiento regional también ha desarrollado modelos para la explicación y prospectiva de la convergencia o divergencia interregional. El concepto de convergencia alude por lo menos a tres

aspectos: *i*) convergencia absoluta, cuando el ingreso per cápita de una economía converge al de otras, independientemente de las condiciones iniciales; *ii*) convergencia condicional, cuando converge el ingreso per cápita de economías con características estructurales similares, independientemente de las condiciones iniciales, y *iii*) convergencia de clubes, cuando el ingreso per cápita de economías con estructuras similares converge entre sí, siempre y cuando las condiciones iniciales hayan sido también parecidas (Esquivel, 1999: 3).

Albert Hirschman (1981) establece que la desigualdad interregional, o divergencia, es un efecto inevitable y condición del crecimiento económico nacional durante sus primeras etapas, pero en el largo plazo se tendería a la convergencia por el aprovechamiento de ventajas absolutas por parte de las diversas regiones del territorio nacional. En oposición a lo anterior, Gunnar Myrdal (1962) expone que la divergencia interregional es una característica de los países con economía de mercado por la existencia de fuerzas acumulativas y circulares que potencian ventajas de las regiones centrales en detrimento de las periféricas. David Keeble (1976), por su parte, reconoce el patrón centro-periferia, pero ofrece varios factores que permitirían un tránsito hacia uno periferia-centro, tales como abundancia de mano de obra en zonas periféricas, desarrollo de los sistemas de transporte y telecomunicaciones y políticas públicas para la promoción y fomento económico en áreas deprimidas.

En el contexto de la globalización, flexibilización del proceso productivo y cambio tecnológico, la economía regional ha mencionado que la búsqueda de la convergencia interregional sigue siendo asunto pendiente, mientras que ha reconocido la divergencia dentro de las regiones por los procesos de concentración de actividades económicas hacia las zonas urbanas, así como la existencia de etapas de metropolitanismo en el interior de dichas zonas urbanas y que se traducen en el despoblamiento de las áreas centrales, descentralización relativa de las actividades industriales y comerciales, y propensión a la concentración de las unidades de los servicios modernos.

En estas circunstancias, la nueva economía regional redefine el concepto de región hacia una connotación más virtual y menos territorial (véase Boisier, 1994; Hiernaux, 1991; Ramírez, 1992), mientras que prevalece la dicotomía entre la convergencia o divergencia interregional ante los cambios en el entorno económico internacional. En el marco de la nueva división inter-

nacional del trabajo, las políticas de desconcentración territorial y las acciones de los gobiernos locales juegan un gran papel en la competencia por atracción de inversiones; de hecho, la actuación de los gobiernos locales para la promoción del desarrollo y la reconfiguración de espacios económicos se han conformado como grandes temas de estudio de la ciencia regional a partir de la última década del siglo xx (Malecki, 1997: 1-2).

El estudio del crecimiento económico regional se ha realizado con la incorporación de las variables espacio, distancia y tiempo en los planteamientos de la teoría económica. De manera paralela, se han desarrollado instrumentos que combinan teoría económica y técnicas estadísticas para estimar y describir las relaciones entre variables. La teoría establece qué variables son importantes y cuáles son sus relaciones causales, en tanto que las técnicas cuantifican esas relaciones para probar la validez teórica, especificar la magnitud de las relaciones y establecer escenarios prospectivos; las variables independientes se identifican con las causas del crecimiento económico y las dependientes con el efecto. El uso de una técnica de análisis regional constituye, por tanto, un medio para el estudio de su crecimiento económico, pero no un fin. La cuantificación estadística de las variables depende de la información disponible, mientras que la veracidad está en función de la calidad de dicha información.

Un hecho que llama la atención es la escasa literatura existente que trata, de manera explícita, el asunto de la competitividad regional; parecería que el asunto del desempeño competitivo de las regiones no es un tema central. ¿A qué se debe tal carencia de estudios? Quizá una primera respuesta tiene que ver con el papel de las zonas urbanas como agentes preponderantes de la competencia territorial por inversiones, las cuales se pueden traducir en competitividad. Otra respuesta surgiría del desarrollo mismo de la ciencia regional, la cual, de manera implícita, ha tenido como una de sus funciones el estudio de variables que ahora se reconocen como determinantes del desempeño competitivo territorial: difusión de innovaciones tecnológicas, *cluster* de actividades, productividad, calificación de la mano de obra y transformación de procesos productivos. Una tercera podría relacionarse con la circunstancia de que la ciencia regional más bien ha intentado ser un referente teórico positivo y orientado a proporcionar las herramientas para alcanzar una convergencia en el crecimiento y calidad de vida en el territorio; herramientas que, idealmente, deberían estar presentes en la formulación y

puesta en marcha de políticas regionales. Así, el referente de la economía regional es la búsqueda del equilibrio territorial, en tanto que los estudios de competitividad se abocan hacia la reseña de las condiciones, reglas y resultados del juego de la competencia, donde habrá ganadores, pero también perdedores.

Para efectos de hablar algo sobre los indicadores y determinantes de la competitividad regional, a continuación se describirá el crecimiento industrial registrado por el país y por entidades federativas en el periodo 1988-1998. Cabe mencionar que se equipara el concepto de región al territorio que conforma una unidad político-administrativa, en este caso la entidad federativa.

Entre 1988 y 1998, el PIB de la industria manufacturera del país aumentó de 178 a 285 mil millones de pesos (a precios constantes de 1993), lo que significó una tasa de crecimiento promedio anual de 4.8%. El Sistema de Cuentas Nacionales de México clasifica la producción manufacturera en nueve divisiones y 49 ramas de actividad. Para agilizar el análisis, se utiliza la clasificación de la industria manufacturera según las nueve divisiones de actividad.

En 1988 el Distrito Federal generó la mayor cantidad de PIB manufacturero nacional, participando con 20.7%, seguido por el estado de México con 17.4%, Nuevo León con 9.4% y Jalisco con 7.3% (véase el cuadro 6). Así, estas cuatro entidades proporcionaron más de la mitad de la producción manufacturera nacional. Cabe mencionar que a lo largo del siglo xx, fue necesario sumar la participación de las siete entidades más importantes para alcanzar a concentrar la mitad de la población del país, pero en términos económicos, y particularmente para la industria, el número se reduce a cuatro, lo que habla de la concentración económica dentro de la concentración demográfica.

La técnica de análisis de *cambio y participación* ha sido el instrumento estadístico más utilizado para el estudio del crecimiento económico regional al ofrecer una visión retrospectiva de las causas del crecimiento (Blair, 1995: 145-148). Según este instrumento, la evolución económica regional se atribuye a tres elementos: *i*) componente nacional, que cuantifica el crecimiento regional en función del ritmo de crecimiento del universo de análisis, en este caso el país en su conjunto; *ii*) componente estructural, que mide el crecimiento regional en función de la estructura local en el año base y la dinámica nacional de los distintos sectores de actividad, y *iii*) componente diferencial, que establece las ventajas comparativas de un territorio en función

Cuadro 6
Producto interno bruto por entidad federativa y componentes del crecimiento, 1988-1998
(en millones de pesos de 1993)

<i>Entidad federativa</i>	1988	<i>PIB industrial</i>			<i>Componentes</i>		
		1998	<i>Crecimiento</i>	<i>Nacional</i>	<i>Estructural</i>	<i>Diferencial</i>	
México	178 416	284 554	106 138	106 138	0	0	
1 Aguascalientes	1 909	4 053	2 144	1 136	63	946	
2 Baja California	4 054	8 893	4 839	2 411	559	1 869	
3 Baja California Sur	198	284	86	118	-23	-9	
4 Campeche	208	214	5	124	-29	-89	
5 Coahuila	7 427	15 510	8 083	4 418	998	2 667	
6 Colima	191	354	163	114	-24	73	
7 Chiapas	1 331	1 034	-298	792	-212	-877	
8 Chihuahua	7 126	12 576	5 450	4 239	655	555	
9 Distrito Federal	37 001	58 444	21 443	22 011	-6	-562	
10 Durango	2 712	3 765	1 053	1 614	-420	-141	
11 Guanajuato	6 555	9 137	2 582	3 900	-644	-674	
12 Guerrero	684	1 138	454	407	-95	142	
13 Hidalgo	3 342	5 567	2 225	1 988	128	109	
14 Jalisco	13 040	19 021	5 981	7 757	-712	-1 064	
15 México	31 040	47 510	16 470	18 466	643	-2 639	

Cuadro 6 (continúa)

Entidad federativa	PIB industrial			Componentes		
	1988	1998	Crecimiento	Nacional	Estructural	Diferencial
16 Michoacán	2 654	4 271	1 618	1 579	-388	427
17 Morelos	2 530	3 994	1 465	1 505	85	-125
18 Nayarit	638	759	121	379	-91	-167
19 Nuevo León	16 811	25 151	8 340	10 001	527	-2 187
20 Oaxaca	2 148	2 814	666	1 278	-365	-247
21 Puebla	5 781	11 391	5 610	3 439	-14	2 185
22 Querétaro	3 967	7 591	3 624	2 360	274	989
23 Quintana Roo	255	529	275	151	-49	173
24 San Luis Potosí	3 925	6 165	2 240	2 335	108	-203
25 Sinaloa	1 547	2 091	543	920	-183	-194
26 Sonora	3 527	6 700	3 173	2 098	126	948
27 Tabasco	714	856	142	425	-96	-187
28 Tamaulipas	4 288	8 564	4 275	2 551	644	1 081
29 Tlaxcala	1 199	2 149	950	713	-86	323
30 Veracruz	9 757	11 022	1 266	5 804	-1 122	-3 417
31 Yucatán	1 580	2 422	842	940	-224	126
32 Zacatecas	277	585	307	165	-27	169

Fuente: Cálculos elaborados con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

del crecimiento de cada sector local y su contrastación con el que tuvo dicho sector en el contexto nacional.

Si la región de estudio tuvo un crecimiento relativo igual al del país en su conjunto, entonces su participación se mantiene constante y el crecimiento se atribuye fundamentalmente al componente nacional. Los otros dos componentes contabilizan el crecimiento regional que difiere del contexto nacional, por lo que son responsables del cambio económico e ilustran indicadores de competitividad regional.

Como se observa en el cuadro 6, el crecimiento absoluto de la industria manufacturera en el país entre 1988 y 1998 sumó 106 mil millones de pesos, siendo el Distrito Federal y el estado de México los que aportaron una mayor cantidad. Sin embargo, los componentes del cambio –nacional, estructural y diferencial– que se obtienen con la aplicación del modelo son significativamente distintos entre todas las entidades federativas, lo que habla de diferencias en las estructuras productivas en 1988 y crecimientos relativos distintos.

Al realizar una equivalencia entre la matriz de competitividad de las naciones utilizada por la CEPAL, y reseñada con anterioridad, con los signos obtenidos por cada entidad federativa en los componentes estructural y diferencial, entonces las entidades se pueden dividir en cuatro: *i)* ascendentes o ganadoras, aquellas con componente estructural y diferencial positivos; *ii)* menguantes o vulnerables, aquellas con componente estructural negativo y diferencial positivo; *iii)* con oportunidades perdidas, aquellas con componente estructural positivo y diferencial negativo, y *iv)* en retroceso o perdedoras, aquellas con componentes estructural y diferencial negativos. De esta manera, se tiene lo siguiente:

- *Entidades ganadoras:* Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Chihuahua, Hidalgo, Querétaro, Sonora y Tamaulipas.
- *Entidades vulnerables:* Colima, Guerrero, Michoacán, Puebla, Quintana Roo, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas.
- *Entidades con oportunidades perdidas:* México, Morelos, Nuevo León y San Luis Potosí.
- *Entidades perdedoras:* Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Distrito Federal, Durango, Guanajuato, Jalisco, Nayarit, Oaxaca, Sinaloa, Tabasco y Veracruz.

El uso combinado de los componentes estructural y diferencial como indicador de competitividad parece adecuado para el pre-

sente ejercicio porque todas las entidades ganadoras mejoraron su participación en el total nacional de generación de PIB manufacturero en el periodo de estudio, en tanto que las perdedoras vieron una merma en su aportación.

La técnica de cambio y participación se ha utilizado desde la década de los setenta del recién concluido siglo xx para describir el crecimiento económico territorial. Se deriva de un refinamiento de las teorías pioneras de las etapas de desarrollo y del reconocimiento de la existencia de estructuras disímboles en las economías regionales (Salazar, 1983: 23). Sin embargo, su formulación ha sido objeto de diversas críticas entre las que sobresalen las siguientes: *i*) el ritmo de crecimiento nacional es utilizado como punto de referencia, pero no existe fundamento teórico para suponer que el crecimiento local debería igualar al nacional; *ii*) los resultados cambian según el nivel de agregación o desagregación de la información utilizada; *iii*) por su formulación, que consiste en una identidad, no existe independencia absoluta entre los componentes nacional y estructural ni entre el estructural con el diferencial; *iv*) no toma en cuenta los cambios en la estructura económica local durante el periodo de observación; *v*) el componente diferencial, por su carácter de residual, no identifica por qué un sector particular tiene una competitividad positiva o negativa, es decir, dicho componente no refleja una medida real de competitividad; *vi*) el componente diferencial no es muy útil para predecir el crecimiento futuro, ya que éste cambia en respuesta a una variedad de fuerzas entre las que se incluyen impuestos locales, disponibilidad de recursos y tecnología, y *vii*) la técnica sólo asume indicadores macroeconómicos y no microeconómicos, como podrían ser las transformaciones en las funciones de producción, adopción de innovaciones tecnológicas y aumentos en la productividad de las firmas locales.

Por lo anterior, la técnica de cambio y participación en su formulación original es más bien un instrumento descriptivo que explicativo del crecimiento económico local y carece de una base teórica de sustento. Para ella el crecimiento local ocurre por causas macroeconómicas y situaciones locales de posible competitividad, pero no las explica sino más bien las describe cuantitativamente.

Con base en los resultados del modelo de cambio y participación, ¿cuáles podrían ser los factores, o ventajas, que propiciaron el desempeño competitivo de las entidades federativas en el ejercicio reseñado? En primer lugar estarían las ventajas competitivas empresariales, determinadas por la situación inicial y cam-

bio en las funciones de producción y productividad de las unidades productivas asentadas en cada entidad. A esto habría que agregar un análisis de los precios, es decir ganancias y costos (véase Millán, 1999), así como el destino de la producción: mercado interior o exportaciones.

Respecto a la ventajas competitivas territoriales, las explicaciones giran en torno, en primer lugar, al grado de urbanización de la entidad federativa, y tal vez de manera más específica al porcentaje de población que habita en zonas urbanas de más de 250 mil habitantes, umbral a partir del cual se aprovechan más que proporcionalmente las economías de aglomeración para la localización industrial. La existencia de zonas urbanas se complementa con el aprovechamiento de factores básicos como infraestructura vial, infraestructura para las telecomunicaciones, servicios de educación, salud y capacitación para el trabajo.

Las ventajas competitivas distributivas son visibles, puesto que las entidades federativas ganadoras se concentraron espacialmente en la frontera norte y centro del país; es decir, la contigüidad con Estados Unidos como ventaja para la localización de empresas maquiladoras, o la cercanía al nodo jerárquico del sistema urbano nacional.

Y un factor más es la actuación de los gobiernos locales. Aquellas entidades federativas que han podido crear y reorganizar condiciones para el desarrollo de los agentes locales son las que han logrado los cambios más acelerados. Dichas condiciones se han hecho a través de la formulación e instauración de políticas públicas por los gobiernos estatales para promover el desarrollo industrial. Estas políticas han generado una visión estratégica de largo plazo en los grupos locales, en vez del diseño de planes a corto plazo. El elemento fundamental para la formulación y puesta en marcha de estrategias ha sido el diálogo y, en segundo lugar, las instituciones que incentivan una cultura de la cooperación así como una disposición al diálogo y el desarrollo institucional como base de la pirámide que da por resultado elevar la productividad y con ello mejorar su competitividad (véase Ruiz, 1999).

Notas finales

La literatura y algunos ejercicios empíricos han mostrado la relación entre ciudad competitiva y región competitiva, concluyendo que cuando una ciudad es mucho más competitiva respecto a su región, entonces la economía local depende más de su base

económica y menos del crecimiento local. La relación ciudad competitiva-región no competitiva indicaría un proceso de polarización territorial (*delinking*) e inexistencia de efectos difusores.

Al comparar los resultados expuestos en este documento sobre la competitividad de las ciudades y las entidades federativas en México, se concluye la relación general existente entre ciudad competitiva y competitividad de la entidad federativa a la que pertenece. Las entidades federativas con el mejor desempeño industrial, o ganadoras, fueron Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Chihuahua, Hidalgo, Querétaro, Sonora y Tamaulipas, y todas ellas contienen al menos una ciudad entre las 30 más importantes del país por tamaño de población y generación de riqueza industrial; ciudades que en su gran mayoría se ubicaron en los primeros rangos de competitividad. Asimismo, los estados de Durango, Guanajuato, Michoacán, Puebla y Yucatán mostraron un crecimiento intermedio y sus principales ciudades obtuvieron rangos a media tabla de competitividad. Por último, las entidades con menor crecimiento industrial fueron Campeche, Chiapas, Nayarit, Oaxaca, Veracruz y la zona metropolitana de la ciudad de México, de las cuales las cuatro primeras no cuentan con alguna ciudad entre las 30 más importantes del país, en tanto que las zonas urbanas de las dos últimas se colocaron entre las de menor competitividad.

Sin embargo, existen inconsistencias en los datos de ambas fuentes de información, ya que Jalisco y Sinaloa se consideran entidades con un magro desempeño industrial, pero sus principales ciudades obtuvieron significativos niveles competitivos, mientras en el polo opuesto aparecen Morelos y Nuevo León como entidades con un crecimiento industrial significativo, pero magra competitividad de su núcleo urbano principal.

A pesar de estas inconsistencias, que dan lugar a la elaboración de futuros trabajos que reflexionen sobre la contrastación de ambas fuentes de información, estos resultados permiten hablar, para el caso mexicano, de la estrecha relación entre desempeño económico de una entidad federativa y comportamiento competitivo de su principal o principales núcleos urbanos.

Algunas aportaciones al tema de competitividad urbana ponen énfasis en el papel de los gobiernos locales para la promoción del crecimiento económico. Dicha intervención significa crear las condiciones propicias para el aprovechamiento de ventajas competitivas territoriales, quedando el gobierno central como responsable para coadyuvar el fomento de las ventajas competitivas empresa-

riales y consolidar las ventajas competitivas distributivas. Para el caso mexicano, la intervención de los gobiernos locales en el fomento y promoción económica se ha sustentado preponderantemente en los gobiernos estatales y mucho menos en los municipales. De hecho, algunos gobiernos del estado, como Aguascalientes, Morelos o Nuevo León, deben ser vistos más como agentes gubernamentales de corte metropolitano por la gran concentración de su población en torno a una zona metropolitana.

Si se toman como punto de partida los resultados de los modelos de regresión realizados para la competitividad de las ciudades, entonces la promoción del crecimiento económico por parte de los gobiernos locales en México se debería enfocar hacia la consolidación de sus economías de urbanización, el ordenamiento de usos del suelo, particularmente el industrial, y establecer claramente la opción para su desarrollo: *i*) expansión cuantitativa de su estructura productiva, si la ciudad muestra un crecimiento económico significativo, o *ii*) reestructuración cualitativa de sus actividades, si la ciudad no ha mostrado condiciones de competitividad. Ambas opciones requieren cambios institucionales e inversiones, y son estrategias de competitividad donde se podría incorporar, además, la cooperación entre ciudades (Kresl, 1998: 695-696).

Un sistema urbano eficiente y competitivo propicia beneficios para la economía nacional y la competitividad urbana será algo más que un simple juego de suma cero. Para lograr lo anterior es necesaria la instalación de políticas territoriales desde una óptica de coordinación entre los niveles central y local.

Por último, es necesario recordar que competitividad económica y calidad de vida no deben ser dos circuitos independientes, sino elementos interrelacionados de una pirámide que se sustenta en la eficiencia microeconómica y se traduce en mejores condiciones de vida para la población. En los ejercicios de regresión realizados se utilizó la variable índice de marginación por localidad elaborado por el Conapo para 1990 y 1995, y se obtuvo que la competitividad de las principales ciudades del país no se relacionó con su calidad de vida, aspecto que se comprueba con la no correlación entre ambas variables, y su eliminación en el método hacia atrás de regresión múltiple cuando se incorporó con las variables explicativas. Asimismo, el incremento en la calidad de vida tampoco se relacionó con la competitividad urbana, tanto en su asociación simple como en su integración al modelo de regresión múltiple.

Por tanto, la competitividad industrial no se acompañó con un incremento en el bienestar social. Según los postulados teóricos de ventajas competitivas, las ciudades escenifican los circuitos interrelacionados de crecimiento económico y desarrollo social, pero lo anterior no fue palpable en las principales ciudades del país. El desempeño industrial arroja mayor riqueza en las economías urbanas y valor agregado en el contexto nacional, por lo que no es un juego de suma cero, pero los mecanismos existentes para la provisión y prestación de servicios públicos corresponden a una lógica diferente y regulada por la eficiencia de los gobiernos locales, las relaciones intergubernamentales y el sistema financiero del país. Unir los circuitos de competitividad local y calidad de vida constituye uno de los rubros fundamentales en la agenda de los gobiernos locales en México en el inicio de este tercer milenio.

Bibliografía

- Armstrong, H. y J. Taylor (2000), *Regional Economics and Policy*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Arrighi, G. (1994), *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times*, Verso, Londres.
- Bailey, N., I. Docherty e I. Turak (2002), "Dimensions of City Competitiveness: Edimburg and Glasgow in a UK Context", en I. Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, Bristol, pp. 135-159.
- Ballance, R. (1987), *International Industry and Business*, Allen & Unwin, Londres.
- Begg, I. (2002), "Introduction", en Iain Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, Bristol, pp. 1-10.
- ____ (1999), "Cities and Competitiveness", *Urban Studies*, 36 (5-6), pp. 795-809.
- ____, B. Moore y Y. Altunbas (2002), "Long-Run Trends in the Competitiveness of British Cities", en Iain Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, Bristol, pp. 101-133.

- Beristain, J. (1991), "Las ventajas competitivas de México", en Luis Mercado (comp.), *Competitividad*, segundo seminario de El Economista, México, pp. 91-110.
- Best, M. (1990), *The New Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- Blair, J. (1995), *Local Economic Development*, Thousand Oaks, Sage Publications, California.
- Body, M. (2002), "Linking Competitiveness and Cohesion", en Iain Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, Bristol, pp. 33-53.
- Boisier, S. (1994), "Postmodernismo territorial y globalización: regiones pivotaes y regiones virtuales", *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 102, pp. 597-608.
- Budd, L. (1998), "Territorial Competition and Globalisation: Scylla and Charybdis of European Cities", *Urban Studies*, 35 (4), pp. 663-685.
- Busquets, J. (1993), "Perspectiva desde las ciudades", *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 95-96, pp. 163-174.
- Cadwallader, M. (1973), *Analytical Urban Geography*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey.
- Camagni, R. (2002), "On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?", *Urban Studies*, 39 (13), pp. 2395-2411.
- Casar, J. (1994), "El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas", en F. Clavijo y J. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial*, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, Lecturas 80, tomo I, México, pp. 339-357.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1995), *Análisis de la competitividad de las naciones, versión 2.0, manual de uso*, Santiago de Chile.

- Chapman, K. y D. Walker (1991), *Industrial Location*, Basil Blackwell, Oxford.
- Cox, K. (1995), "Globalisation, Competition and the Politics of Local Economic Development", *Urban Studies*, 32 (2), pp. 213-224.
- Domar, E. (1946), "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment", *Econometrica*, 14, pp. 137-147.
- Esquivel, G. (1999), *Convergencia regional en México, 1940-1995*, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, documento de trabajo IX-1999, México.
- Fajnzylber, F. (1988), "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL*, 36, pp. 12-26.
- Gereffi, G. (1990), "Paths of Industrialization: An Overview", en G. Gereffi y D. Wyman, *Manufacturing Miracles*, Princeton University Press, Nueva Jersey, pp. 68-94.
- Geyer, H. y T. Kontuly (1993), "A Theoretical Foundation for the Concept of Differential Urbanization", *International Regional Science Review*, 15 (12), pp. 157-177.
- Gilbert, A. (1998), "World Cities and the Urban Future: The View from Latin America", en F. Lo y Y. Yeung (eds.), *Globalization and the World of Large Cities*, United Nations University Press, Tokio, pp. 174-202.
- Goodall, B. (1977), *La economía de las zonas urbanas*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid.
- Gordon, I. (1999), "Internationalisation and Urban Competition", *Urban Studies*, 36 (5-6), pp. 1001-1006.
- Gore, Ch. (1984), *Regions in Question*, Methuen, Londres.
- Guerrero, D. (1996), "La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad", *Comercio Exterior*, 46 (5), pp. 400-407.

- Guzmán, A. (1997), "Productividad y especialización manufactureras en México, Canadá y Estados Unidos, 1972-1994", *Comercio Exterior*, 47 (3), pp. 179-191.
- Harrod, R. (1939), "An Essay Dynamic Theory", *Economic Journal*, 59, pp. 14-33.
- Healey, M. y P. Dunham (1994), "Changing Competitive Advantage in a Local Economy: The Case of Coventry, 1971-1990", *Urban Studies*, 31 (8), pp. 1279-1301.
- Hiernaux, D. (1991), "En la búsqueda de un nuevo paradigma regional", en B. Ramírez (coord.), *Nuevas tendencias en el análisis regional*, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, México, pp. 33-48.
- Hirschman, A. (1981), *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (1995), *Indicadores de competitividad de la economía mexicana*, Aguascalientes.
- Institute for Management Development (2002), *World Competitiveness Yearbook*, Lausana.
- IMF (International Monetary Found) (2003), *International Financial Statistics Yearbook*, Nueva York.
- Isard, W., I. Azis, M. Drennan, R. Miller, S. Saltzman y E. Thorbecke (1998), *Methods of Interregional and Regional Analysis*, Ashgate, Aldershot.
- Keeble, D. (1976), *Industrial Location and Planning in the United Kingdom*, Methuen, Londres.
- Kleinknecht, A. y T. Poot (1992), "Do Regions Matter for R & D?", *Regional Studies*, 26 (3), pp. 221-232.
- Kresl, P. (1998), "La respuesta de la economía urbana al Tratado de Libre Comercio de América del Norte: planificar para

la competitividad”, *Economía, Sociedad y Territorio*, 1 (4), pp. 695-722.

_____ (1995), “The Determinants of Urban Competitiveness”, en P. Kresl y G. Gunnar (eds.), *North America Cities and the Global Economy: Challenges and Opportunities*, Sage Publications, Londres, pp. 45-68.

_____ y B. Singh (1999), “Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-Four Large US Metropolitan Areas”, *Urban Studies*, 36 (5-6), pp. 1017-1027.

Krugman, P. (1996), “Making Sense of the Competitiveness Debate”, *Oxford Review of Economic Policy*, 12 (3), pp. 483-499.

_____ (1994), “Competitiveness: a Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*, 74 (2), pp. 28-44.

_____ (1992), “La competitividad económica: mitos y realidades”, *Economía Abierta*, 1, pp. 1-23.

_____ (1991), *International Economics, Trade and Policy*, Harper Collins Publishers, Nueva York.

_____ y A. Venables (1990), “Integración y competitividad de la industria periférica”, *Estudios Económicos*, 5 (2), pp. 212-233.

Kuznets, S. (1966), *Modern Economic Growth: Rate Structure and Spread*, Yale University Press, Nueva Haven.

Lever, W. (2002), “The Knowledge and The Competitive City”, en Iain Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, pp. 11-31.

_____ (1999), “Competitive Cities in Europe”, *Urban Studies*, 36 (5-6), pp. 1029-1044.

_____ e I. Turak (1999), “Competitive Cities: Introduction to the Review”, *Urban Studies*, 36 (5-6), pp. 791-793.

- Link, A. (1987), *Technological Change and Productivity Growth*, Harwood Academic Press, Londres.
- Lo, F. y Y. Yeung (1998), "Introduction", en F. Lo y Y. Yeung (eds.), *Globalization and the World of Large Cities*, United Nations University Press, Tokio, pp. 1-13.
- Malecki, E. (2002), "Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness", *Urban Studies*, 39 (5-6), pp. 929-945.
- _____ (1997), *Technology and Economic Development*, Longman, Londres.
- Marsh, I. y S. Tokarik (1994), *Competitiveness Indicators: a Theoretical and Empirical Assessment*, International Monetary Fund, Nueva York, working paper 94/29.
- Marshall, A. (1994), "Economic Impacts of Third World Megacities: is the Size the Issue?", en R. Fuchs, E. Brenan, J. Chamie, F. Lo y J. Vitto (eds.), *Mega-City Growth and the Future*, United Nations University Press, Tokio, pp. 172-191.
- Mattar, J. (1996), "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios can para México", *Comercio Exterior*, 46 (3), pp. 193-202.
- Millán, H. (1999), *La competitividad de la industria manufacturera del Estado de México*, El Colegio Mexiquense, Zinacantepec.
- Myrdal, G. (1962), *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Notimex (2001), "Globalización", *Reforma*, sección internacional, enero 9.
- Noyola, P. (1991), "La competitividad de la economía mexicana", en L. Mercado (comp.), *Competitividad*, segundo seminario de El Economista, pp. 21-32.

- Porter, M. (1997), *La ventaja competitiva*, IBM Educación, seminario internacional, México.
- _____ (1996), “Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy”, *International Regional Science Review*, 19 (1-2), pp. 85-94.
- _____ (1993), *Estrategia competitiva*, Compañía Editorial Continental, México.
- _____ (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires.
- _____, P. Conrnelius, J. Sachs, M. Levinson, A. Warner y K. Schwab (2000), *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum-Harvard University, Nueva York.
- Potts, G. (2002), “Competitiveness and the Social Fabric: Links and Tensions in Cities”, en Iain Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, Bristol, pp. 55-80.
- Ramírez, B. (1992), “Modernización y reestructuración territorial”, *Ciudades*, 13, pp. 3-9.
- Ramírez, J. C. y A. Hauser (1996), “La localización industrial en los sistemas rígidos y flexibles de producción: un punto de partida para nuevos desarrollos teóricos”, *Economía Mexicana*, nueva época, 5 (1), pp. 99-129.
- Richardson, H. (1969), *Elements of Regional Economics*, Penguin Books, Londres.
- Ruiz, C. (1999), “Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global”, en C. Ruiz y E. Dussel (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, Universidad Nacional Autónoma de México-Fundación Friedrich Ebert-Jus, México.
- Salazar, H. (1983), “Críticas y correcciones a la técnica de análisis de cambio y participación”, *Demografía y Economía*, 18 (1), pp. 21-37.

- Scholte, J. (2000), *Globalization. A Critical Introduction*, Palgrave, Nueva York.
- Sección Internacional (1995), “Comercio internacional y nuevas realidades competitivas”, *Comercio Exterior*, 45 (8), pp. 623-626.
- Sobrino, J. (2003), *Competitividad de las ciudades en México*, El Colegio de México, México.
- _____ (2002), “Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, 17 (2), pp. 311-363.
- Solow, R. (1979), “El cambio tecnológico y la función de producción agregada”, en N. Rosenberg (comp.), *Economía del cambio tecnológico*, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, Lecturas 31, México.
- Taylor, P. (1997), “Hierarchical Tendencies Amongst World Cities: A Global Research Proposal”, *Cities*, 14, pp. 323-332.
- Temple, M. (1994), *Regional Economics*, St. Martin's Press, Nueva York.
- Unger, K. (1993), “Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana”, *Economía Mexicana*, nueva época, 2 (1), pp. 183-237.

Recepción: 27 de mayo de 2003

Aceptación: 4 de diciembre de 2003

Luis Jaime Sobrino es investigador del Centro de Estudios Demográficos y Urbanos de El Colegio de México y doctor en urbanismo por la Universidad Nacional Autónoma de México. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel 1. Sus líneas de investigación son análisis regional, competitividad territorial y expansión metropolitana. Algunos de sus trabajos son: 1) *Competitividad de las ciudades en México*, El Colegio de

México, México, 2003;2) “Zonas metropolitanas de México en 2000: conformación territorial y movilidad de la población ocupada”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 18, núm. 3, 2003; 3) *Desarrollo municipal: Retos y posibilidades*, El Colegio Mexiquense, Zinacantepec, 1998 (con Carlos Garrocho). 4) *Desempeño industrial mexicano en la década de los ochenta*, El Colegio Mexiquense, Zinacantepec, 1998; 5) “Elecciones municipales en el estado de México: un análisis del contexto local”, en *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 1, núm. 3, 1998, pp. 547-595.