

EL TOP TEN DE LAS CIUDADES, UNA CRÍTICA DE LA MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD MUNICIPAL Y URBANA

*Alejandro Mercado Celis**

La productividad no depende de en qué compite una región, sino de cómo compite. Los recursos más importantes para generar prosperidad son creados, no heredados. La prosperidad de una región depende de la productividad de todas sus industrias.

MICHAEL PORTER

Fecha de recepción: 5 de agosto de 2009. Fecha de aceptación: 12 de noviembre de 2009.

Resumen

En México ha tomado fuerza entre políticos y académicos relacionados con el desarrollo local el empleo de índices que califican ciudades o municipios. La calificación puede estar compuesta por diversos elementos y medir diferentes conceptos, tales como la “productividad”, el “clima de negocios”, la “capacidad de atracción de inversión” o incluso el nivel de “atractivos recreacionales” que la ciudad ofrece a una clase alta de ejecutivos. En este artículo tratamos de dar una visión crítica de este tipo de índices, de su utilización como instrumento del desarrollo regional o local y de su empleo como indicador de la dirección de los esfuerzos de los gobiernos locales. Con base en la crítica a los índices y la discusión teórica del desarrollo regional contemporáneo se derivan recomendaciones puntuales para enriquecer las calificaciones de ciudades y municipios y entender con mayor precisión las capacidades productivas y estratégicas de cada lugar.

Palabras clave: desarrollo regional, desarrollo local, índices de productividad.

* Investigador del Departamento de Ciencias Sociales de la UAM-Cuajimalpa.
Correo electrónico: alejandromer@gmail.com

Abstract

In Mexico politicians and academics involved in local development have started to make use of indices to rate cities or municipalities. The rating may be composed of several elements measuring a variety of items, such as “productivity”, the “business climate”, the “capacity to attract investment” or even the level of “recreational attractions” which the city offers to a class of high-level executives. In this article we shall try to present a critical view of these types of indices, their use as an instrument for regional or local development and their employment as an indicator of the direction of efforts by local governments. Based on a critique of these indices and the theoretical debate on contemporary regional development, specific recommendations are derived to enrich the ratings for cities and municipalities and to understand more precisely the productive and strategic capacities of each location.

Key words: regional development, local development, productivity indices.

Résumé

Au Mexique, parmi les politiciens et académiciens liés au développement local s'est développé l'emploi d'indices pour évaluer villes et communes. L'évaluation peut se baser sur divers éléments et mesurer différents concepts, tels que la “productivité”, le “climat des affaires”, le “potentiel d'attraction d'investissement” ou même le degré d' “attraits récréationnels” que la commune offre à une classe de hauts cadres. Dans cet article, nous tentons de donner une vision critique de ce type d'indices, de leur utilisation comme instrument de développement régional ou local, et de leur emploi comme indicateur de la direction des efforts des gouvernements locaux. Sur la base de cette critique des indices et de la discussion théorique du développement régional contemporain sont fondées des recommandations ponctuelles pour enrichir les évaluations des communes, et essayer de comprendre plus précisément les potentiels productifs et stratégiques de chaque endroit.

Mots clés: développement régional, développement local, indices de productivité.

Resumo

No México vem tomando força entre políticos e acadêmicos relacionados com o desenvolvimento local o emprego de índices que qualificam cidades ou municípios. A qualificação pode estar composta de diversos elementos e medir diferentes conceitos, tais como a “produtividade”, o “clima de negócios”, a “capacidade de atração de inversão” ou inclusive o nível de “atrações recreativas” que a cidade oferece a uma classe alta de executivos. Neste artigo tratamos de dar uma visão crítica deste tipo de índices, de sua utilização como instrumento do desenvolvimento regional ou local e de seu emprego como indicador da direção dos esforços dos governos locais. Com base na crítica aos índices e a discussão teórica do desenvolvimento regional contemporâneo derivam-se recomendações pontuais para enriquecer as qualificações de cidades e municípios e entender com maior precisão as capacidades produtivas e estratégicas de cada lugar.

Palavras-chave: desenvolvimento regional, desenvolvimento local, índices de produtividade.

Introducción

En México ha tomado fuerza entre políticos y académicos relacionados con el desarrollo local el empleo de índices que califican lugares, ya sean ciudades o municipios. La calificación puede estar compuesta de diversos elementos y medir diferentes conceptos, tales como la productividad, el clima de negocios, la capacidad de atracción de inversión o incluso la oferta de atracciones recreativas que la ciudad ofrece a una clase alta de ejecutivos. En este artículo tratamos de dar una visión crítica de este tipo de índices, de su uso como instrumento del desarrollo regional o local y de su empleo como indicador de la dirección de los esfuerzos de los gobiernos locales. En la primera sección se analizan críticamente algunos índices de calificación urbana. La segunda sección presenta una visión teórica diferente de la competitividad local, en la que se enfatizan los aspectos cualitativos y específicos de cada lugar. En la tercera sección se hace una serie de recomendaciones de elementos cualitativos para enriquecer dichos índices. Finalmente, concluimos este trabajo indicando algunos de los aspectos más relevantes a considerar por los gobiernos locales al enfrentar la calificación de sus localidades.

Las 100 mejores ciudades. Los índices de calificación de lugar y la estandarización de la diferencia

Los índices para calificar lugares son positivos, ya que permiten ubicar la situación de la localidad sin subestimar o sobreestimar los procesos económicos locales al compararlas con otras regiones. También ayudan a identificar áreas de atención crítica en relación con posibles carencias respecto de otras regiones del mismo país. No obstante, el problema de la mayoría de los índices es que generalizan y descontextualizan la situación de cada localidad. En primer lugar, al generalizar las variables se puede perder la especificidad de los recursos económicos locales, y esa especificidad es el elemento más importante en el que se puede basar una economía regional dinámica. En segundo lugar, al privilegiar o simplemente incluir ciertos indicadores, se le da una orientación al índice que puede incluir una presunción o prejuicio ideológico sobre el desarrollo local. En el caso de los índices construidos en los EEUU, destaca el predominio concedido a la eficacia del gobierno y a la regulación de las actividades económicas (Fisher, 2005). Estos índices tienen una clara agenda de desregulación, es decir, el índice trae consigo las recomendaciones de competitividad que resultarán de su aplicación. Si bien las regulaciones obsoletas, anticompetitivas o de protección-exclusión son negativas, la desregulación como receta inflexible no necesariamente es buena para todas las localidades ni para todas las situaciones económicas.

Otro problema asociado a los índices es que la reducción a variables cuantitativas soslaya el funcionamiento o la falta de funcionamiento real de los componentes del sistema regional. En otras palabras, se mide la presencia de elementos por separado, y el número de elementos o su medición puede ser elevado, sin embargo, las relaciones entre los elementos pueden funcionar inadecuadamente, problema que no es medido. El papel de las relaciones entre empresas de un mismo giro y entre diferentes giros, así como la relación entre empresas, gobiernos y centros de educación e investigación es de vital importancia para la salud económica de las localidades. Al respecto se ha escrito con suficiencia en la última década (véanse Cooke, Uranga y Etxebarria, 1997; Cooke y Morgan, 1998; Cook, Pandit, Beaverstock, Taylor y Pain, 2007). No basta con tener la presencia de empresas y universidades: las relaciones que se establecen y su naturaleza hacen la diferencia entre una región y otra.

Un inconveniente en la calificación de lugares es la diversidad de metodologías con que se construyen los índices. A ello se debe que cada índice jerarquice de manera distinta a una misma ciudad, aun cuando se supone que intentan medir lo mismo. Esta variabilidad cuestiona la utilidad real de los índices en su conjunto. Por ejemplo, *Expansion Management: High Value Labor Quotient* sitúa a Boston en el primer lugar; *BHI: Metro Area Competitiveness*, en el tercero; *Forbes: Best Places*, en el 19, y *Economy.com: Cost of Doing Business*, en el 50 (Fisher, 2005). ¡La misma ciudad es ubicada en la primera y quincuagésima posición! En el caso de México notamos una situación similar. El índice construido por International Finance Corporation y el Banco Mundial, llamado *Ease of Doing Business*, sitúa a Aguascalientes en el primer lugar y al DF en el 32 (International Finance Corporation, 2009), mientras que el Índice de Competitividad estatal elaborado por el Instituto Mexicano para la Competitividad ubica al DF en el primer puesto y a Aguascalientes en el quinto (IMCO, 2008). Puebla ejemplifica otro caso de disparidad entre ambos índices: IMCO la sitúa en el lugar 26 de competitividad nacional; el Banco Mundial, en el 12.

Finalmente, cabe preguntarse qué tanto la “información objetiva” que brinda la calificación de los lugares influye en la decisión de los empresarios para invertir en una u otra región, o si por el contrario éstos deciden la ubicación de sus negocios a partir de su propia información (que bien podría ser subjetiva) o si quizá simplemente siguen las inercias de localización (invertir en determinada ciudad porque ahí inició el negocio familiar). De acuerdo con recientes estudios de localización industrial, al parecer en la actualidad la decisión de invertir en determinado lugar es un proceso complejo en el que entran en consideración variables que en los hechos limitan el número posible de lugares para instalarse (Feldman, 2003; Storper, 2003; Mercado Celis, 2009).

No obstante que quienes producen estos índices y quienes los compran (gobiernos estatales, municipios) asumen que efectivamente los empresarios analizan la información que proporcionan para decidir dónde habrán de invertir, no es algo que pueda darse por hecho, por ello sería indispensable investigar en qué medida los empresarios usan estos índices. No se trata de un mero interés académico: si estos índices tienen una limitada capacidad de dirigir la inversión entonces puede ser que su impacto genere resultados no solamente limitados sino también imprevistos. Por ejemplo, al reducir los esfuerzos de política para el crecimiento económico local y elevar el comportamiento de los indicadores que usan los índices, el resultado puede ser que su jerarquía en la lista suba de un periodo a otro pero no su dinámica económica real. Por otra parte, desde hace tiempo se sabe que la orientación de las políticas de desarrollo a la competencia de atracción de inversiones entre localidades y/o estados de una misma nación puede generar una carrera hacia el fondo, es decir, hacer que los municipios busquen bajar los impuestos y los salarios, exentar pagos, ofrecer servicios gratuitos, etc. Finalmente, cuando los índices dirigen las acciones de los gobiernos locales hacia áreas específicas, eliminan otras posibilidades, generando un efecto de “exclusión” de políticas alternativas de desarrollo.

Los índices también están relacionados con la corriente actual que proclama que para estimular el crecimiento de las economías locales hay que promover su imagen. La idea subyacente es que los ejecutivos, empresarios y trabajadores de alta calificación, además de buscar un lugar económicamente viable para sus inversiones, también quieren lugares agradables y seguros para vivir. En este tenor podemos encontrar índices que se construyen específicamente para medir las ciudades donde se “vive mejor” o ciudades que son más “dinámicas y creativas socialmente”. La revista *Money-CNN* publica anualmente la lista de las 100 mejores ciudades para en los EEUU (véase tabla 1). Las 25 primeras ciudades son poco conocidas y cuentan con menos de 150 000 habitantes. De acuerdo con este índice, Plymouth en Minnesota es la mejor ciudad para vivir en los Estados Unidos; y habría que pensar dos veces antes de escoger Nueva York, San Francisco u otras gemas del sistema urbano estadounidense.

Como ya se ha mencionado, los índices construidos en México también adolecen de fuertes discrepancias, según las empresas, las consultorías y los organismos académicos que los elaboren. La tabla 2 permite comparar los índices construidos por Aregional, una consultoría privada, y el CIDE (Centro de Investigación y Docencia Económicas). Como se puede apreciar, existen algunas coincidencias entre ambas instituciones: ambos índices sitúan a Monterrey y Chihuahua en el primero y segundo



Tabla 1
Money Magazine. Las 25 mejores ciudades para vivir en los Estados Unidos, 2008

<i>Sitio</i>	<i>Ciudad</i>	<i>Población</i>
1	<i>Plymouth, MN</i>	<i>70 100</i>
2	<i>Fort Collins, CO</i>	<i>129 400</i>
3	<i>Naperville, IL</i>	<i>142 900</i>
4	<i>Irvine, CA</i>	<i>193 900</i>
5	<i>Franklin Township, NJ</i>	<i>59 100</i>
6	<i>Norman, OK</i>	<i>102 800</i>
7	<i>Round Rock, TX</i>	<i>92 300</i>
8	<i>Columbia/Elicott, MD</i>	<i>158 800</i>
9	<i>Overland Park, KS</i>	<i>166 700</i>
10	<i>Fishers, IN</i>	<i>61 800</i>
11	<i>Olathe, KS</i>	<i>114 600</i>
12	<i>Highlands Ranch, CO</i>	<i>102 600</i>
13	<i>Parsippany/Troy Hills, NJ</i>	<i>52 900</i>
14	<i>McKinney, TX</i>	<i>107 500</i>
15	<i>Carrollton, TX</i>	<i>121,600</i>
16	<i>Cary, NC</i>	<i>112 400</i>
17	<i>Eagan, MN</i>	<i>63 700</i>
18	<i>Richardson, TX</i>	<i>99 800</i>
19	<i>Hunter Mill, VA</i>	<i>124 100</i>
20	<i>Allen, TX</i>	<i>73 200</i>
21	<i>Abington, PA</i>	<i>57 400</i>
22	<i>Troy, MI</i>	<i>81 100</i>
23	<i>Piscataway, NJ</i>	<i>53 900</i>
24	<i>Apple Valley, MN</i>	<i>50 100</i>
25	<i>Sully, VA</i>	<i>158 500</i>

Fuente: CNNMoney.com, 2008.

lugar, respectivamente, a Hermosillo en el octavo y a Culiacán en el 22. Sin embargo, la clasificación para el resto de las ciudades no coincide; obsérvese el caso de Ciudad Juárez, que el CIDE sitúa en el quinto lugar, mientras que Aregional la coloca en el 30 (Aregional, 2007; Cabrero, Orihuela y Zicardi, 2007). Estas discrepancias no necesariamente indican que un método sea mejor o más completo que otro, pero sí cuestionan la utilidad general de los índices para los tomadores de decisiones.

A pesar de las medidas anticíclicas aplicadas, al momento de escribir este artículo persiste la contracción en la economía mundial y el desempleo sigue en aumento; en contraste, los indicadores de las bolsas han tenido mejoras significativas. El FMI pronostica que el crecimiento mundial será de 1.2% en 2010. También muchos países subdesarrollados aumentarán el déficit público para enfrentar la recesión.

Aun cuando los índices no estén directamente dirigidos a exaltar la “imagen” de la ciudad, las calificaciones de competitividad generan imágenes al ponerlas en

Tabla 2
Comparación índice Aregional y CIDE 2007 (30 primeros lugares)

Sitio		Aregional		CIDE
1	ZM*	Monterrey	AM*	Monterrey
2	ZM	Chihuahua		Chihuahua
3	ZM	Guadalajara	AM	Ciudad de México
4	ZM	Querétaro	AM	San Luis Potosí
5		Mexicali		Ciudad Juárez
6	ZM	Cancún	AM	Tijuana
7	ZM	Valle de México	AM	Aguascalientes
8		Hermosillo		Hermosillo
9	ZM	Morelia	AM	Saltillo
10	ZM	Cuernavaca	AM	Toluca
11	ZM	Veracruz	AM	Guadalajara
12	ZM	Saltillo	AM	Querétaro
13	ZM	San Luis Potosí		Durango
14	ZM	Tampico		Mexicali
15	ZM	Coatzacoalcos	AM	Reynosa
16	ZM	Toluca	AM	Monclova
17	ZM	Aguascalientes	AM	Torreón
18	ZM	Puerto Vallarta	AM	Veracruz
19	ZM	La Laguna		Matamoros
20		Mazatlán	AM	Puebla
21		San Juan del Río	AM	Cuernavaca
22		Culiacán		Culiacán
23		La Paz		Morelia
24	ZM	Tijuana	AM	León
25	ZM	Tepic	AM	Tampico
26	ZM	Mérida		Mazatlán
27	ZM	Puebla-Tlaxcala		Villahermosa
28	ZM	Piedras Negras	AM	Cancún
29	ZM	Pachuca	AM	Celaya
30	ZM	Juárez	AM	Colima

* Se dejaron los nombres que cada institución maneja: ZM = Zona Metropolitana;

AM=Área metropolitana

Fuente: Aregional, 2007; Cabrero *et al.*, 2007.

mejor o peor situación en relación con otras localidades. Las políticas que se derivan de imágenes “negativas” de las ciudades obviamente están destinadas a contraatacar la información en la que se basa la imagen no deseada de la ciudad, presentando información que proyecte una imagen positiva. Ello puede realizarse mediante la atención a las recomendaciones de los índices (disminuyendo los índices de criminalidad, por ejemplo) o respondiendo con publicidad. De hecho, éste es uno de los recursos más empleados por los gobiernos locales; sin embargo, como bien saben

(aunque no lo acepten), poco puede hacer una campaña frente a ciudades azotadas por la violencia, como Juárez. Engendrar una buena imagen es un proceso complejo y no necesariamente causal con el desarrollo económico, no obstante, el impulso a la producción cultural y el fortalecimiento de identidades y procesos de participación política siempre es positivo.

De acuerdo con lo que hemos desarrollado, la calificación de lugares que homogeniza la información y genera rangos de mejor a peor, presenta contradicciones y simplificaciones; añadir elementos cualitativos que permitan entender la situación precisa de cada localidad, evaluarlas a partir de estos elementos y compararlas en sus diferencias puede presentar una visión más interesante, realista y enriquecedora. Antes de entrar a la discusión sobre los elementos que, en mi opinión, deben ser considerados, presento algunos elementos de la teoría contemporánea del desarrollo regional que darán contexto a la discusión final. También se tratará el contexto específico de México y Norteamérica y las condiciones que éste impone al desarrollo local.

En busca de una calificación cualitativa y diferenciada de los lugares

Modelos de políticas para el desarrollo económico regional

Por claridad en la exposición reducimos la diversidad de enfoques teóricos a dos posiciones teóricas dominantes sobre el desarrollo económico regional contemporáneo. La primera se deriva del paradigma neoclásico. Esta postura concibe que la libre acción de los mercados genera una tendencia al equilibrio regional, es decir que el desarrollo de las condiciones necesarias para el crecimiento económico es resultado del contacto e intercambio entre regiones avanzadas y regiones atrasadas. A consecuencia de rondas sucesivas de encuentro o intercambio de factores y comercio, los precios relativos de productos y factores de producción se equilibran. Las barreras o imperfecciones en la acción de los mercados generan distorsiones en los precios que afectan las consecuencias y resultados finales de las regiones. En este sentido, barreras a la libre acción de los mercados entre las regiones generarán desequilibrios y divergencias entre ellas. Este concepto, también conocido como *equilibrio espacial* o *tesis de la convergencia*, se basa en las teorías weberianas de la localización industrial (Isard, 1956; 1969). La tesis de la convergencia regional ha sido estudiada empíricamente utilizando modelos económicos. Uno de sus hallazgos es que aun entre países la convergencia regional es un proceso de largo plazo, lento y discontinuo (Martin y Sunley, 1998); en el caso de Europa se encontró que los resultados empíricos cuestionan la pertinencia del modelo neoclásico para explicar la variación

interregional del desarrollo económico en Europa (Fingleton y Fischer, 2008). No obstante lo anterior, es el modelo general del cual se desprenden la mayoría de las políticas desde la década de 1990.

De este primer gran modelo se derivan las estrategias de desarrollo regional basadas en Políticas de Atracción de Inversión (PAI). Estas políticas, se argumenta, pueden desencadenar procesos de desarrollo de dos maneras, una cuantitativa y otra cualitativa. La cuantitativa se refiere a que mediante las PAI se capta gasto directo en la localidad (edificios, plantas, etc.) al ser nuevas inversiones, a la vez que se genera nuevo empleo directo y potencialmente se puede tener un efecto multiplicador regional dependiendo de la integración a la economía local de cada una de las inversiones. El impacto cualitativo de las PAI tiene que ver con que al atraer empresas de competitividad mundial se pueda dar la potencial difusión de mejores prácticas, conocimientos y tecnologías.

La difusión a la localidad se da por diferentes mecanismos: cuando las empresas atraídas generan procesos de capacitación a los trabajadores de diferentes niveles de especialización y por la formación de cuadros altamente capacitados como ingenieros y administradores que entran en contacto con las prácticas y conocimientos de las compañías extranjeras. Finalmente se argumenta que los trabajadores calificados que han adquirido experiencia en estas compañías pueden iniciar un proceso de apertura de nuevas empresas que pudieran abastecer a las grandes compañías (proceso de *spin off*). Un empresariado que genere nuevas compañías haría que éstas tuvieran un perfil endógeno y enraizado en la economía huésped (véanse los trabajos de Carrillo y Alonso, 1996; Contreras y Alonso, 1997; Carrillo y Hualde, 1998). Estos elementos proyectan los posibles beneficios más allá de la sola generación de empleos y la potencial integración de proveedores nacionales. No obstante, hay que recordar que teóricamente la atracción de inversión se da sobre cierto tipo de procesos industriales en momentos específicos de la vida del producto, lo que puede dificultar que los efectos cualitativos se realicen en las localidades huésped (Mercado Celis, 2004).

La postura alternativa al modelo PAI hace énfasis en el proceso de cambio e innovación tecnológica y en el proceso evolutivo del conocimiento tecnológico, los productos y las industrias. Se parte de que la innovación y el cambio tecnológico son las principales fuerzas económicas del capitalismo, su motor de cambio y crecimiento. De esta manera se generan ventajas absolutas y no relativas entre los productores y se erigen barreras competitivas dinámicas. La desigual concentración de industrias dinámicas y su relación con las tasas de crecimiento están relacionadas con el control tecnológico y con las condiciones contextuales que facilitan la innovación continua (Fargerberg, 1988; Lundvall y Maskell, 2000).



Desde esta perspectiva, las diferencias regionales, la desigual concentración de las actividades y la potencialidad económica de cada región están, en esencia, basadas en las capacidades tecnológicas de cada lugar. Las desigualdades son reproducidas por y en el proceso mismo de innovación y cambio tecnológico, y ya que éste se caracteriza por ser un proceso senda dependiente y acumulativo, las desigualdades se reproducen y aumentan en el tiempo entre una región y otra. No hay procesos que claramente hagan tender a las regiones hacia el equilibrio. Desde mediados del siglo XX, Hirschman (1958) indicó la existencia de mecanismos que refuerzan la disparidad regional, estos mecanismos ahora identificados con la innovación tecnológica (Storper y Walker, 1989) han sido probados empíricamente mostrando los límites de los modelos de equilibrio entre regiones (Martin y Sunley, 1998; Fingleton y Fischer, 2008).

Desde este paradigma, las políticas de contexto como la aplicación de un tratado de libre comercio, la atracción de inversión, la desregulación y la acción libre de los mercados por sí mismos no conllevan necesariamente a la alteración de las trayectorias económicas de las regiones o países. Las políticas que derivan de esta postura tienen que ver con la generación de conocimiento, el impulso al desarrollo económico, el desencadenamiento de economías de aprendizaje. El modelo tiene una fuerte influencia de la economía institucional, por lo que hace énfasis en la construcción de instituciones formales e informales que cultiven el proceso de innovación y cambio tecnológico. En particular se señala que existen fallas de mercado que requieren la acción localizada del Estado, por ejemplo en la producción y difusión del conocimiento tecnológico (Nelson, 1993; Storper y Salais, 1997). Los estudios que han penetrado en el área del desarrollo tecnológico y regional han ido reconociendo el papel central que tienen las instituciones formales e informales, las prácticas y formas de actuar en la que toman decisiones y se desarrollan los actores económicos. Desde el punto de vista geográfico, se ha demostrado que una parte importante de los hábitos y las instituciones que marcan la acción de los actores económicos son construidos en procesos temporales e históricos, diferenciados geográficamente (Storper, 1997).

Las políticas que emanan de esta visión son más difusas que el modelo anterior y sus resultados, inciertos. Existe una serie de políticas que busca incrementar la innovación desde los sectores de investigación básica, vincular empresas y universidades –centros de investigación, estimular la investigación y desarrollo dentro de las empresas, la generación de incubadoras y parques científicos de diversos perfiles, y un conjunto de variaciones sobre estos temas. En México, los resultados no han sido

muy alentadores, sobre todo si se comparan con otros países (Corona, Doutrianux y Myan, 2006). Las críticas más interesantes a la manera en que se han aplicado estas políticas en México enfatizan en la poca importancia conferida a las instituciones formales e informales y las especificidades de cada región.

Los modelos de políticas para el desarrollo regional; crecimiento exógeno y endógeno

La integración de Canadá, Estados Unidos y México fue vista como una posibilidad de generar convergencia entre estas regiones. En términos económicos se esperaba (y aún se espera) que con la integración de mercados se liberaran fuerzas y estímulos que tendieran a generar crecimiento para las economías participantes. Efectivamente, en el caso de TLCAN se presentó la tesis de la convergencia económica de largo plazo como solución para México. *Grosso modo*, como consecuencia de la integración económica se produce una atracción del capital que a su vez genera trabajo que a la larga impacta y atrae al resto de la economía y que termina por elevar los salarios, con lo que se entra en un círculo virtuoso de crecimiento. Estas ideas basadas en viejas y nuevas teorías del desarrollo regional parten de la premisa de que el crecimiento cualitativamente transformador de una economía menos desarrollada puede alcanzarse por medio de la inversión extranjera (PAI), ya sea mediante modelos clásicos generadores de empleos y sus efectos multiplicadores, ya sea por modelos más recientes de difusión de tecnologías y/o prácticas en las comunidades receptoras. A esto habría que agregar los impulsos generados por el acceso a un mercado nuevo y enorme como el de los Estados Unidos.

Como se desarrolló en la sección anterior, frente a esta postura existen argumentos que indican que integrar mercados y atraer inversión tiende a tener impactos limitados en la transformación cualitativa de las estructuras económicas de las regiones receptoras. Este tipo de estudios destaca la función del desarrollo tecnológico en la generación de industrias competitivas, que ganan mercados, crecen y provocan efectos multiplicadores. Derivaciones de estas posturas se relacionan con la generación de economías de aprendizaje, la continua recomposición de componentes y calidades, innovación tanto en conocimiento como en maquinaria, procesos, calidades, organización, etc., es decir, competir cambiando, diferenciándose. También se ha demostrado que el conocimiento genera bases de futuras innovaciones y derramas al sistema económico (Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg y Soete, 1988; Dosi, Teece y Chytry, 1998) y es un proceso acumulativo (Arthur, 1994; Arthur, 2007). Además, genera barreras más allá de las que la protección legal puede producir (Pérez y Soete, 1988), por el conocimiento tácito en



que se basa. Las regiones que crecen más rápidamente y con potencialidad de mejores salarios tienden a concentrar industrias y servicios innovadores (Scott, 1993).

Otra forma de aproximarse a estas dos posturas puede ser mediante los conceptos de *crecimiento exógeno y endógeno*¹. Para apreciar la diferencia entre desarrollo endógeno y exógeno se tiene que tomar en cuenta la historia completa de los productos o tecnologías que actualmente conforman una industria. Por una parte, ello permite apreciar la evolución geográfica, organizativa y de acumulación de conocimiento de una industria en particular y, por la otra, analizar los diferentes componentes de una industria como unidad orgánica y no como piezas sueltas, ya sea en términos tecnológicos y de especialización o de ubicación geográfica. No es relevante para los alcances de este artículo detallar el conjunto de procesos que intervienen en la evolución geográfica de una nueva tecnología, aquí sólo recuperamos algunos puntos relevantes.

En las etapas tempranas de las tecnologías y los productos, la estructura industrial, sus principios organizativos, los conocimientos implícitos, los requerimientos laborales están en un proceso de definición. Por lo tanto, las barreras de entrada son mínimas, de ahí que a las etapas tempranas se les denomine *ventanas de oportunidad tecnológica* (Dosi, *et al.*, 1998).

Al buscar aplicaciones comerciales de las nuevas tecnologías, se enfrentan problemas, tanto en la fase misma de investigación y desarrollo como en la manufactura e incluso en los sistemas de distribución, *marketing* y otros servicios que se requieren conforme se desarrolle la actividad. Si bien en un principio se parte de conocimientos científicos y técnicos disponibles en forma estandarizada –libros, manuales, programas de educación, etc.—, son los problemas prácticos que se presentan en todas las fases del desarrollo de la nueva industria en donde se van construyendo los conocimientos específicos, particulares y tácitos, es decir, una serie de conocimientos y procesos de aprendizaje que no están disponibles de forma codificada y estandarizada y, por lo mismo, son parte de los actores y las organizaciones en las que actúan (Dosi, *et al.*, 1998).

¹ En la teoría económica, el crecimiento endógeno hace referencia a la inclusión de procesos como la innovación y el cambio tecnológico como variables que impulsan el crecimiento desde dentro del propio sistema y no como variables externas o residuos en los modelos de crecimiento. Además de esta noción, aquí se añade la dimensión espacio-temporal en que ocurre la innovación y el cambio tecnológico. Para ver una discusión de este tema desde Latinoamérica, consúltese el trabajo de Mattos (1999).

En tanto se construye esta masa crítica de conocimiento, sustento esencial de las posibilidades económicas de su futuro desarrollo, también se conforma una división del trabajo específica de la nueva industria. La especialización que conlleva la evolución de la industria va generando una multiplicación de empresas en áreas determinadas, así como matrices insumo-producto a su interior, de esta forma se empieza a conformar una red de interdependencias o espacios económicos (Storper y Salais, 1997; Scott, 1998).

Simultáneamente a la construcción de conocimientos específicos y a la creciente especialización, también se crean instituciones formales e informales que permiten la coordinación entre los actores económicos; asimismo, es posible que instituciones pre-existentes inyecten dinamismo al sector o que se adecuen a la relación que se ha generado con él. Aquí podemos ver instituciones educativas, gubernamentales o industriales, así como instituciones informales que enmarcan la forma de interactuar entre los actores, reglas no escritas. Se generan también interrelaciones con sectores preexistentes y que alimentan a la nueva industria (Storper y Salais, 1997; Nielsen y Jhonson, 1998).

En términos territoriales, es frecuente que etapas iniciales de este proceso aparezcan en una gran cantidad de puntos geográficos; sin embargo, al avanzar en el proceso las ventajas tienden a acumularse en unos puntos más que en otros, generando mecanismos de autorreforzamiento o retornos crecientes, los cuales ocasionan que sólo algunas regiones terminen por dominar una industria o segmentos importantes de ella (Storper y Walker, 1989). Todo ello se debe a que el conjunto de interrelaciones que se describieron anteriormente se convierten en recursos intangibles (Storper, 1997), mismos que son propios de un lugar y no están disponibles fuera de él: “por esto se dice que estos recursos son un elemento fundamental en la diferenciación geográfica económica y en las resultantes tasas de crecimiento y niveles de bienestar regional” (Storper, 1997: 1).

El desarrollo exógeno es en buena parte producto de un proceso de dispersión industrial. La dispersión industrial se da básicamente en dos formas: 1) dispersión a periferias de bajo costo, 2) dispersión a periferias en crecimiento (Storper y Walker, 1989). El término *periferia* se emplea aquí sólo para denotar que de un centro o región originaria se invierte o relocaliza a otra región denominada *periferia*. La dispersión a periferias de bajo costo se da cuando un proceso industrial se reubica en una región donde los precios de los factores son significativamente menores, ejemplo de ello es la maquiladora en la frontera norte de México, donde lo que permite la reducción de costos es fundamentalmente el factor trabajo. La dispersión a periferias en crecimiento se da por motivos diferentes, ya sea por penetración de mercados,



intento de adquirir ventajas locales, o simplemente estar cerca del consumidor (Shatz y Venables, 2000). En la mayoría de los casos –pero aun más cuando el motivo de la inversión son los bajos salarios– hablamos de sectores o procesos con cierto grado de estabilidad tecnológica, o que pueden ser separados del resto de procesos que aún dependen de las interrelaciones estrechas con un lugar. De ahí que el crecimiento exógeno esté marcado por una pobre generación de encadenamientos locales, ya que éstos se dan en la estructura preexistente de la que formaban parte. La generación de conocimientos también está marcada por esta especie de aislamiento del entorno de la economía local: el aprendizaje se da al interior de la firma. También las interacciones con instituciones locales formales e informales tienen mucho menos peso. Y hablando de dispersión a periferias de bajos costos, los factores de atracción son genéricos y no particulares, principalmente el costo del trabajo.

Es preciso aclarar que de ninguna manera la discusión se orienta a la necesidad de que cada país busque una autonomía tecnológica, lo cual es tanto imposible como indeseable. La especialización tecnológica inherente a la globalización es la base misma de la diferenciación y complementariedad económica. De acuerdo con la OECD, el principal camino para la difusión tecnológica se da a través de la inversión de capital (IED); partiendo de esta variable, los países que más difunden tecnología en el mundo son Alemania, Japón y los Estados Unidos (OECD, 1996). Por otra parte, la adquisición de tecnología se da principalmente por la importación de bienes finales e intermedios de capital. La adquisición de tecnología se ha incrementado para todos los países del mundo, excepto Japón. Los países que más importan son los Estados Unidos, Reino Unido y Canadá (OECD, 1996: 9). En cuanto a los exportadores de tecnología, los Estados Unidos ocupan el primer lugar, y es el país que adquiere la mayoría de sus tecnologías de Japón y otros países asiáticos (OECD, 1996: 10).

Otro punto teórico importante es reconocer que el comportamiento de los actores económicos no es el de una máquina que responde ante estímulos controlados por el mercado. Los actores económicos toman decisiones desde posiciones históricas, sociales y culturales específicas. Sus decisiones forman parte de maneras particulares de interpretar la realidad, de dotarla de sentido y de buscar respuestas en determinados lugares. Partimos de que la economía, y de forma clara los actores económicos, están imbuidos en la sociedad (Polanyi, 1957; Granovetter, 1985).

Elementos cualitativos para medir la competitividad local

Con base en la discusión teórica anterior podemos derivar recomendaciones puntuales para enriquecer las calificaciones de lugar y entender con mayor precisión las capacidades productivas y estratégicas de cada zona.

¿Existe organicidad entre los elementos del sistema regional?

La presencia de elementos positivos o impulsores en una región no significa que exista una relación con el resto de los elementos que genere competitividad. Por ejemplo, la presencia de universidades y centros de investigación no necesariamente crea vínculos estables con la industria; existen muchos casos en que las líneas de investigación o las capacidades de investigación están definidas y orientadas hacia áreas de conocimiento desvinculadas de la base económica regional. Lo mismo se puede decir de la presencia de incubadoras ligadas a universidades o parques científicos. En un estudio de Corona *et al.* sobre el impacto de centros de investigación, incubadoras y parques científicos en algunas regiones de América del Norte, se deriva que las experiencias más exitosas son aquéllas en donde hay una organicidad entre los centros de investigación y la base económica local. Ejemplo de ello es la provincia de Saskatchewan en Canadá, con una base económica agrícola y en donde se ha concentrado investigación biotecnológica en agricultura. Entre los productos desarrollados en la zona encontramos el exitoso producto de la Canola o *Canada oil* (Corona *et al.*, 2006). Esto, que pareciera obvio, muestra grandes discrepancias con varias regiones de México. No solamente hay que evaluar si hay instituciones de investigación, sino su coherencia con la base económica local, y después si hay relaciones estables entre éstas y las empresas.

Lo mismo se puede argumentar en relación con los gobiernos locales y sus dependencias de planeación económica. ¿Existe correspondencia entre sus políticas y orientaciones con respecto a los sectores que conforman su base económica o, por el contrario, sus políticas son generales y buscan por ejemplo la atracción indiscriminada de IED? Es común que los departamentos de desarrollo económico impulsen políticas generales que se aplican en casi cualquier lugar y que no parten de aquello con lo que cuenta cada localidad. Por ejemplo, impulso al turismo por medio de ferias regionales de alimentos, o apoyo a sectores de “moda” como el *software*. Buscar la organicidad entre las condiciones existentes en un lugar implica identificar la especialización económica real o la potencial vinculación del resto de los elementos participantes (como universidades y gobiernos locales). Elaborar un índice con esta información implicaría



dar un valor positivo cuando haya vinculación entre los elementos locales, y que ésta apunte hacia el fortalecimiento de la economía local.

¿Existen efectos de cluster y economías de aglomeración?

El análisis de *cluster* (Porter y Cantwell, 2004) sigue siendo pertinente para calificar las potencialidades de una región y para guiar la acción de los gobiernos locales. Pero hay que decir que el concepto se ha diluido y su aplicación como metodología de análisis de las economías locales se ha desgastado hasta su expresión más simple. Los índices de competitividad local, como en el caso del CIDE, incluyen una medición de los coeficientes de localización, sin duda un primer paso para la determinación de la especialización económica regional; sin embargo, esto no nos habla de la existencia de *cluster* o sistemas regionales de producción o de la extensión de la división social del trabajo en la región. Actualmente se habla de *cluster de software* para referirse a grupos de productores autoconstituidos en un *cluster*, lo que les da la posibilidad de ser beneficiados por programas gubernamentales. Un *cluster* es una trama de sectores especializados e interconectados, no un grupo de empresas de un mismo sector. La existencia de *cluster* en cualquiera de sus posibles situaciones –iniciales, en crisis, en maduración, dinámicos, etc.– indica con fuerza la posibilidad competitiva de la localidad.

Es importante mencionar que su medición es compleja y que en el caso de México no existe la información desagregada que permita un acercamiento puramente cuantitativo. Los estudios con base en estadísticas como las matrices insumo-producto no siempre pueden contar con el detalle requerido por los gobiernos locales, tanto en términos de actividades específicas como en términos de la escala geográfica. En otras palabras, para identificar los *cluster* tenemos que hacerlo en el campo con métodos cualitativos y cuantitativos. La identificación en campo debe buscar o revelar, si es que existe, la presencia de una división del trabajo local, a la vez que describa el sistema de gobernanza (cuál es el sector dominante en la organización de la división del trabajo) y la evolución institucional alrededor del *cluster*. Una medición de la “calidad del *cluster*” indicaría qué tan profunda es la división del trabajo (es decir, los encadenamientos y especializaciones complementarias), si existe un sistema de coordinación eficiente y si se han creado las instituciones necesarias para el apoyo del *cluster*.

Por lo tanto, la actividad económica local debe ser calificada no sólo en términos de su magnitud (inversión total, empleo, número de empresas, tamaño, etc.) sino en términos de la “calidad” de la actividad, y un primer elemento para definirla es la formación de *cluster*. La presencia o ausencia de encadenamientos locales es una diferencia cua-

litativa entre regiones y expresa la necesidad de políticas de desarrollo diferenciadas. Ello nos conduce a calificar de forma diferente el crecimiento industrial con y sin ligas a la economía local.

¿Cuál es la situación en cuanto a las posibilidades reales de impulsar una trayectoria tecnológica centrada en la región?

En conexión con los puntos anteriores, para calificar y generar políticas relacionadas con el desarrollo tecnológico sería de utilidad partir de las especificidades locales de organización y su relación con espacios tecnológicos. Siguiendo a Storper, podemos determinar si una región puede contribuir “sustancialmente a una dinámica evolutiva en un espacio tecnológico si contiene piezas significativas de ese espacio”, tal es el caso de una aglomeración central de una industria; pero también la región puede contribuir a la dirección de un espacio tecnológico cuando “es multisectorial, envolviendo tecnologías clave que por similitud o complementariedad de insumos tecnológicos clave, sirven diferentes sectores productivos” (Storper, 1997).

Otro posible caso y tal vez el más interesante en términos de políticas de desarrollo local es cuando una región tiene posibilidades de contribuir al desarrollo de un espacio tecnológico; este caso puede ser definido cuando una “economía regional contiene una cantidad significativa de producción de una industria dada y en donde esa industria está basada en tecnologías que están sujetas a dinámicas evolutivas senda dependientes”. Por último, una región tiene pocas posibilidades de contribuir al desarrollo de un espacio tecnológico cuando “la economía regional está compuesta por una colección de sectores que tienen pocas complementariedades o similitudes tecnológicas y pocas relaciones importantes usuario-productor” (Storper, 1997). Estas condiciones específicas califican de forma diferente la simple magnitud de la actividad económica, y generan información estratégica para la intervención pública y de las organizaciones empresariales.

¿Cuál es la lógica de competencia –dirección de la acción económica–, quiénes los competidores y mercados a conseguir?

La descontextualización de lo local también tiene que ver con la falta de ubicación de lo local en el contexto externo (nacional, internacional). La competitividad local no puede ser medida sólo en términos de qué tiene la región, se deben incluir los datos que permitan compararla con otras regiones en donde se ubican competidores en los mismos sectores económicos. Comparar la organización espacial de una misma



actividad económica entre regiones en competencia permite observar si la estructura de gobernanza difiere o tiende a converger (por ejemplo, si se tiende a un proceso de concentración en pocas empresas o a la persistencia de pequeñas empresas a modo de un distrito industrial).

De igual manera, el que diferentes regiones compitan en sectores similares implica que cada una cuenta con distintos grados de penetración del mercado. Puede ser que en un sector específico, unas pocas regiones a escala internacional dominen los mercados, lo que implica que tecnológicamente los competidores tienen un dominio absoluto (tecnológico, de calidad) y no relativo (en términos de costos y precios). Otra forma de verlo es a partir de los segmentos que componen el mercado en el que se compete; para una mayoría de productos existen diferentes segmentos de calidad-precio, los segmentos de mayor calidad tienden a tener estructuras oligopólicas o de competencia monopólica y de alta concentración espacial, los segmentos de menor calidad y precio tienden a contar con un mayor número de productores y una distribución espacial más difusa. Saber quiénes son los competidores, cuál es la lógica de su competencia (calidad-precio) y su expresión territorial permite entender con mayor precisión lo local y las políticas específicas para su atención. ¿Estamos compitiendo con el zapato chino de bajo precio y producido en masa o con el zapato italiano intensivo en diseño y formas de producción flexible? No es una cuestión de saber qué forma es más redituable económicamente, es sólo que para entrar en uno u otro segmento se requieren tecnologías, instituciones y conocimientos diferentes. Lo que nos lleva nuevamente a buscar una organicidad entre mercados a atacar, capacidades locales y formas organizativas.

¿Muestra la actividad local capacidad de aprendizaje y acción reflexiva?

La capacidad de aprendizaje y la aplicación del conocimiento para elevar la productividad tiene varias dimensiones, aquí quiero dejar a un lado lo estrictamente relacionado con el cambio e innovación tecnológica para tratar el tema de la solución de problemas colectivos y la promoción colectiva de las actividades económicas. La capacidad de acción colectiva es un elemento relevante para generar trayectorias económicas ascendentes y dinámicas; la existencia de fallas crónicas en dicha acción colectiva es un factor que disminuye la competitividad de una región o localidad. Lo anterior se debe a que, por una parte, el cambio continuo de los contextos económicos requiere una respuesta rápida, concertada y amplia por parte de los actores regionales (gobierno, empresarios, instituciones educativas, etc.); por otra parte, independien-

temente de la respuesta que precisan los cambios en las condiciones de los mercados específicos, los participantes en sistemas de producción regional al actuar reflexivamente buscan mejorar o impactar en algún grado su participación en el mercado o en su competitividad y esto tiene una dimensión colectiva además de individual.

Medir la capacidad de acción colectiva y de acción reflexiva colectiva representa un reto y, desde mi punto de vista, no puede ser medido sólo con variables cuantitativas; por ejemplo, participación en asociaciones industriales, número de programas de vinculación gobierno-empresa-universidad, sino a través de estudios cualitativos. En particular, algunos aspectos importantes son: estudiar los proyectos que han fracasado, buscando los procesos y actores que influyeron en su fracaso; la existencia crónica de fallas colectivas tales como la repetición de problemas que no son resueltos por las consecutivas administraciones de gobiernos y asociaciones; la existencia de corrupción o dominio de grupos excluyentes en sectores económicos, entre otros.

Con lo anterior se relaciona la capacidad de movilización política, la existencia de un espacio de discusión política regional, los modelos de desarrollo que se buscan desde los actores políticos y la capacidad y naturaleza de la actividad paradiplomática de los gobiernos estatales y municipales (véanse Keating, 2001; 2003).

Elementos de contexto, la ciudad hermosa, la ciudad abierta, la ciudad creativa

Por último, quisiera tocar brevemente la cuestión de la generación de factores relacionados con el aspecto sociocultural y el medio ambiente, contruidos para atraer inversión y propiciar la innovación local (Florida, 2005). Si bien la relevancia para explicar los flujos de inversión a partir de estos factores es cuestionable, podemos coincidir en que una ciudad con un medio ambiente agradable, con un deterioro ecológico contenido o razonablemente administrado, con una vida cultural dinámica y un contexto social incluyente y democrático genera condiciones donde “cosas” interesantes pueden ocurrir. Desafortunadamente, los gobiernos y grupos empresariales locales por un lado tienden a producir discursos y propaganda destinada a difundir una imagen positiva, pero, por el otro, llevan a cabo acciones concretas de mala planeación urbana, destrucción de espacios sociales, especulación y destrucción del entorno, segregación espacial, descuido del medio ambiente y apoyo condicionado y precario para la cultura.

Me parece que la lección para los gobiernos locales es que no basta con poner espectaculares a la salida de los aeropuertos con imágenes de paz y tranquilidad de la ciudad que se trata de promover, o difundir anuncios televisivos repitiendo las bondades de hacer negocios en cierto lugar. Esa imagen se construye en el ejercicio de



gobierno, en la inclusión de sectores amplios en los procesos económicos, sociales y culturales, no con una agencia de publicidad.

Conclusiones

La inclusión de indicadores cualitativos que reflejen el conocimiento actual del desarrollo regional es vital para hacer diagnósticos efectivos y políticas sensitivas y estratégicas. Es importante que los modelos teóricos, al inspirar instrumentos de intervención para el desarrollo local, no pierdan su riqueza y complejidad. Muchas veces los instrumentos de intervención basados en hallazgos teóricos y empíricos terminan por convertirse en recetas de aplicación general y estandarizada. Mantener un reconocimiento del contexto cultural, político y social además del económico previene la generación de modelos de aplicabilidad general pero de muy poca probabilidad de éxito. Cada lugar requiere una política específica y diferenciada.

En general concluimos que hay que reconocer que el empleo de indicadores cualitativos es válido cuando los índices de calificación no involucran un gran número de casos, lo que necesariamente diluye las particularidades y desdibuja los procesos cualitativos. La utilidad de los índices generales debe ser acotada y puesta en su justa dimensión. La política de desarrollo de cada región y localidad debe ser orientada a la búsqueda de especificidades y no a la homogenización de los factores productivos.



Bibliografía

- Aregional, *Índice de competitividad sistémica de las ciudades mexicanas*, México, Aregional, 2007.
- Arthur, W. Brian, "The structure of invention", *Research Policy*, vol. 36, núm. 2, 2007, pp. 274-287.
- _____, *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, Ann Arbor, University of Michigan, 1994.
- Cabrero, Enrique, Isela Orihuela y Alicia Ziccardi, *Competitividad de las ciudades mexicanas 2007. La nueva agenda de los municipios urbanos*, México, CIDE, 2007.
- Carrillo, Jorge y Jorge Alonso, "Gobernación económica y cambio industrial en la frontera norte de México: Un análisis de trayectorias locales de aprendizaje", *EURE*, vol. 22, núm. 67, 1996, pp. 25-52.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, "Third generation maquiladoras? The Delphi-General Motors case", *Journal of Borderland Studies*, vol. XIII, núm. 1, 1998.
- Contreras, Óscar y Jorge Alonso, "Los gerentes de las maquiladoras como agentes de endogenización de la industria", *Comercio exterior*, vol. 47, núm. 8, 1997, pp. 670-679.
- Cook, Gary A. S., Naresh R. Pandit, J. V. Beaverstock, Peter J. Taylor y Kathy Pain, "The role of location in knowledge creation and diffusion: evidence of centripetal and centrifugal forces in the City of London financial services agglomeration", *Environment and Planning A*, vol. 39, 2007, pp. 1325-1345.
- Cooke, Philip y Kevin Morgan, *The Associational Economy. Firms, Regions and Innovation*, Oxford-Nueva York, Oxford University Press, 1998.
- Cooke, Philip, M. G. Uranga y G. Etxebarria, "Regional innovation systems: Institutional and organisational dimensions", *Research Policy*, vol. 26, núm. 4, Elsevier, 1997, pp. 475-491.

- Corona, Leonel, Jérôme Doutrianux y Sarfraz A. Mian, *Building Knowledge Regions in North America: Emerging Technology Innovation Poles*, Northampton, MA, Edward Elgar Publishing, 2006.
- Dosi, Giovanni, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete, *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Printer Publishers, 1988.
- Dosi, Giovanni, David Teece y Josef Chytry, *Technology, Organization and Competitiveness. Perspectives on Industrial and Corporate Change*, Nueva York, Oxford University Press, 1998.
- Fargerberg, J., "Why growth rates differ", en G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete, *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Printer Publishers, 1988.
- Feldman, Maryann P., "Location and innovation: The new economic geography of innovation, spillovers and agglomeration", en G. L. Clark, M. Feldman y M. Gertler, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Nueva York, Oxford University Press, 2003.
- Fingleton, Bernard y Manfred M. Fischer, "Neoclassical theory versus new economic geography: Competing explanations of cross-regional variation in economic development", *SSRN eLibrary*, 2008.
- Fisher, Peter, *Gardening Places. What do the Business Climate Rankings Really Tell Us?*, Washington, D.C., Economic Policy Institute, 2005.
- Florida, Richard, *Cities and the Creative Class*, Nueva York, Routledge, 2005.
- Granovetter, M., "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, núm. 91, 1985, pp. 481-510.
- Hirschman, A., *The Strategy of Economic Development*, New Heaven, Yale University Press, 1958.
- Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO), *Índice de Competitividad Estatal 2008: Aspiraciones y realidad*, México, IMCO, 2008.
- International Finance Corporation, *Doing Business in Mexico*, Washington, World Bank-IFC, 2009. Disponible en: <http://www.doingbusiness.org/subnational/explore-economies/Mexico2009.aspx> (consultado: 10-06-2009).
- Isard, W., *General Theory: Social, Political, Economic and Regional*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1969.
- _____, *Location and Space Economy*, Nueva York, Wiley, 1956.
- Keating, Michael, "The territorial State: Functional restructuring and political change", en T. J. Courchene y D. J. Savoie (eds.), *The Art of the State: Governance in a World Without Frontiers*, Quebec, The Institute for Research on Public Policy, 2003.
- _____, "Governing cities and regions: Territorial restructuring in a Global Age", en A. J. Scott (ed.), *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, Nueva York, Oxford University Press, 2001.
- Lundvall, Beng-Ake y Peter Maskell, "National states and economic development: From national systems of production to national systems of knowledge creation and learning", en G. L. Clark, M. Feldman y M. S. Gertler (eds.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, 2000.
- Martin, Ron y Peter Sunley, "Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development", *Economic Geography*, vol. 74, núm. 3, 1998, pp. 201-227.
- Mattos, Carlos A. de, "Teorías del crecimiento endógeno: lectura desde los territorios de la periferia", *Estudios Avanzados*, vol. 13, 1999, pp. 183-208.
- Mercado Celis, Alejandro, "Lugares y redes: las aglomeraciones globalizadas", en S. Tamayo, M. Alfie, C. Bueno, I. Azuara y M. Pérez Negrete, *Sistemas mundiales y nuevas geografías*, México, UAM-A, 2009.
- _____, "Trayectorias económicas en la frontera de Estados Unidos y México", en A. Mercado Celis y E. Gutiérrez (eds.), *Fronteras en América del Norte. Estudios interdisciplinarios*, México, CISAN-UNAM, 2004.
- Nelson, Arthur C., "Theories of regional development", en R. D. Bingham y R. Mier (eds.), *Theories of Local Economic Development. Perspectives From Across the Disciplines*, Newbury Park, Londres-Nueva Delhi, SAGE Publications, 1993, pp. 27-60.
- Nielsen, Klaus y Bjorn Jhonson, *Institutions and Economic Change. New Perspectives on Markets, Firms and Technology*, Londres, European Association for Evolutionary Political Economy, 1998.



- OECD, *Technology and Industrial Performance*, París, OECD, 1996.
- Pérez, C. y L. Soete, "Catching up in technology: Entry barriers and windows of opportunity", en G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete, *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Printer Publishers, 1988.
- Polanyi, K., *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press, 1957.
- Porter, Michael E. y John Cantwell, "Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy", en John Cantwell (ed.), *Globalization and the Location of Firms*, Northampton, Elgar, 2004, pp. 59-78.
- Scott, Allen J., *Regions and the World Economy*, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- , *Technopolis. High-technology Industry and Regional Development in Southern California*, Berkeley-Los Ángeles-Oxford, University of California Press, 1993.
- Shatz, Howard J. y Anthony J. Venables, "The geography of international investment", en G. L. Clark, M. Gertler y M. Feldman (eds.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Nueva York, Oxford University Press, 2000, pp. 125-145.
- Storper, Michael, "Globalization, localization and trade", en G. L. Clark, M. Feldman y M. Gertler (eds.), *The Oxford Handbook of economic Geography*, Nueva York, Oxford University Press, 2003.
- , *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, Nueva York, The Guilford Press, 1997.
- Storper, Michael y R. Salais, *Worlds of Production. The Action Frameworks of the Economy*, Londres, Harvard University Press, 1997.
- Storper, Michael y Richard Walker, *The Capitalist Imperative: Territory, Technology and Industrial Growth*, Nueva York, Basil Blackwell, 1989.