



**Universidad
de Guanajuato**

Universidad de Guanajuato
Campus León
División de Ciencias Sociales y Humanidades
Maestría en Ciencias Sociales

**Aproximación crítica a la concepción sobre competitividad
urbana: el caso de la ciudad de León, Guanajuato**

Tesis para obtener el grado de Maestro en Ciencias Sociales

Presenta
Sidarta Demian León Rodríguez

Director: Dr. Juan Antonio Rodríguez González
Lector: Dr. Daniel Tagle Zamora
Lector: Dr. Netzahualcóyotl López Flores

León, Guanajuato
Septiembre 2014

Resumen

Este proyecto de investigación nace del interés por generar un debate sobre la validez y viabilidad de situar la idea de competitividad urbana como un componente consustancial al desarrollo de las ciudades. Con un aura de legitimidad y bajo la tutela de organismos financieros internacionales, instituciones económicas y políticas, así como de gobiernos nacionales y locales; el discurso de la competitividad urbana se ha conferido como un puntal para promover las inversiones, generar empleo, incidir en el crecimiento económico y, en consecuencia natural, incentivar el desarrollo y bienestar de las sociedades.

Sin embargo, en la antítesis de esta noción venturosa y excesivamente confiada en el mercado como factor de desarrollo, subyacen posiciones antagónicas que no sólo desestiman la competitividad urbana por ser un componente suplementario del esquema neoliberal dominante, que a varias décadas de su afianzamiento no ha redituado en beneficios socialmente extendidos; sino que también cuestionan y dan pie al continuo debate sobre las vías diferenciadas y objetivos no necesariamente paralelos entre crecimiento económico y desarrollo.

La condescendiente, pusilánime, restringida u obligada postura de los gobiernos locales, dado el entorno global e inmersos en esa vorágine neoliberal reformadora, ha propiciado asumir la competitividad urbana como una condición *sine qua non* para llevar desarrollo y progreso a sus ciudades. Esto necesariamente podría generar una preocupante distorsión en la propulsión y entendimiento del desarrollo, toda vez que los intereses de las élites económicas y políticas (nacionales y mundiales; promulgadoras y beneficiarias de la articulación de la competitividad de las ciudades), en su generalidad, no han convergido con el de las sociedades.

Con el propósito de ejemplificar esta discrepancia teórica y práctica entre competitividad urbana y desarrollo, el presente documento enfatiza el contexto de León, Guanajuato, e intenta presentar un panorama de los posibles riesgos y

contradicciones que recaen sobre una ciudad de la periferia y del peligro de asumir dúctilmente un aparente sofisma, cuyas consecuencias para el ciudadano común pueden ser neurálgicas.

Palabras clave: competitividad urbana, neoliberalismo, crecimiento económico, desarrollo, sistemas-mundo, León, Guanajuato.

Lista de gráficas y tablas

Gráficas

Diamante de la competitividad urbana	39
Condicionantes de competitividad urbana	41
Niveles de la Economía-Mundo	69
Porcentaje de población urbana y rural en el municipio de León	98
Evolución de la pobreza por ingresos en el municipio de León, Guanajuato	100
Evolución de los grados de marginación urbana por AGEB en León	104
Evolución de los grados de marginación urbana por AGEB en la ZM de León	104
Comportamiento de la IED en Guanajuato 1989-2013	113
Distribución de la IED por entidad federativa en México entre 1999 y 2013	117
Comportamiento de la IED en México entre 1989 y 2013	119

Tablas

Momentos de la competitividad urbana	44
Posición competitiva por ciudad, 1980-1998	81
Posición competitiva por ciudad, 1988-1998	82
Ciudades más competitivas de México, 1988-2003	82
Posición en el índice de competitividad promedio 2003	84
Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes 2003	84
Posición en el índice de competitividad promedio 2007	85
Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes 2007	86
Posición en el índice de competitividad promedio 2011-I	87
Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes 2011-I	88
Posición en el índice de competitividad promedio 2011-II	89
Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes 2011-II	89
Posición de León, Guanajuato, en los índices de competitividad urbana del CIDE	90
Situación competitiva de la zona urbana de León 2007	91
Situación competitiva de la zona urbana de León 2010	93
Situación competitiva de la zona urbana de León 2012	94
Posición de las ciudades mexicanas en el ICUG (2007-2008, 2010, 2011)	95
Población urbana y rural del municipio de León, Guanajuato, entre 1950 y 2010	98
Población total de León respecto a la población de Guanajuato entre 1950 y 2010	99
Resultados CONEVAL 2010 para el municipio de León, Guanajuato	102
Índice de Marginación Urbana para León y la ZM de León (2000, 2005 y 2010)	105
Denuncias en materia ambiental en León entre 1994-2011	107
Características socioeconómicas en localidades urbanas del municipio de León 2010	109
Características socioeconómicas en localidades urbanas del municipio de León 2000	110
Inversión Extranjera Directa en el estado de Guanajuato entre 1989 y 2013	111
IED en México de 1999 a 2013, distribuida por entidad federativa, posición y porcentaje	114
IED en México de 1999 a 2013, distribuida por sector, monto y porcentaje	115
IED en México de 1999 a 2013, distribuida por país de origen, monto y porcentaje	116
Lista de los países con mayor registro de IED o entrada neta de capitales entre 2009 y 2012	118
IED en México entre 1989 y 2012. Comparativo de cifras del BM y la Secretaría de Economía	119

Índice

Introducción	6
Capítulo 1.- Planteamiento del problema	11
<i>Preguntas de investigación</i>	25
<i>Objetivos de la investigación</i>	25
<i>Justificación</i>	27
<i>Hipótesis</i>	29
Capítulo 2.- Conceptualización de la competitividad urbana en un contexto de prevalencia del neoliberalismo económico	30
Capítulo 3.- Debate y contraposición teórica a la competitividad urbana	43
<i>Enfoque antagónico institucional</i>	43
<i>Enfoque antagónico radical</i>	45
<i>La ciudad como “mercancía ficticia”</i>	54
Capítulo 4.- Análisis y cuestionamiento de la perspectiva de competitividad urbana como modelo para el desarrollo.....	57
<i>Crecimiento económico / Desarrollo</i>	58
<i>Sistemas-Mundo</i>	63
<i>Nueva División Internacional del Trabajo</i>	69
Capítulo 5.- Evaluación y análisis de la posición de León, Guanajuato, en índices de competitividad urbana y contrastación con indicadores de desarrollo de la ciudad	73
<i>México: un Estado neoliberal</i>	74
<i>Estatus de León, Guanajuato, en los índices de competitividad urbana para ciudades mexicanas</i>	78
<i>Indicadores de Desarrollo para el municipio de León, Guanajuato,</i>	94
Conclusiones.....	118
Lista de referencias	131
Anexos	135

Introducción

En la actualidad es cada vez más común observar o tener acceso a la publicación de distintos estudios o análisis sobre la posición competitiva de las empresas, países, estados y ciudades. La argumentación más recurrente sobre la validez y necesidad de este tipo de instrumentos refiere que, con base en la evaluación de un cúmulo de índices, podrán subrayarse las debilidades y potencialidades de determinada colectividad. Dicho de otra manera, contar con dispositivos útiles de información para establecer puntos de comparación entre una unidad específica frente a las otras (cómo se sitúa en relación con y/o qué competitiva es entre un grupo específico o seleccionado).

Se estima que, bajo la simiente de la competitividad empresarial, que se sostiene en el principio de optimizar los procesos de producción y estimular una inserción más eficiente en los mercados; a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa habría iniciado un creciente interés por diseñar reportes de investigación, con un enfoque más estructurado o sistematizado, que midiesen la condición de competencia de países (frente a otros a escala regional y/o mundial), entidades federativas (en un ámbito nacional) y ciudades (ya sea de éstas en un contexto internacional o de las mismas en una demarcación estatal concreta).

Dos décadas después, se aprecia que, la idea medular de la competitividad urbana consiste en valorar la condición que guardan las ciudades, en términos de solidez económica, maduración institucional, infraestructura urbana, servicios, recursos, entre otros indicadores; frente a un conglomerado más amplio, que las posiciona de acuerdo con su capacidad para la atracción de inversiones, generación de empleo, productividad e inclusión en la red mundial de flujos comerciales; intercambio de bienes, modernización capitalista, liberalismo económico y democracia liberal.

En su generalidad y de manera sucesiva, la competitividad urbana ha adquirido un amplio grado de legitimidad, luego que distintas instituciones formales (de carácter

internacional con resonancias nacionales) fomentan su relevancia y pertinencia y han logrado influir en el ánimo o permear en los razonamientos cotidianos de académicos, funcionarios de gobierno, empresarios y ciudadanos. En este sentido, los índices de competitividad de las ciudades se valoran, de acuerdo con los promotores de estos ejercicios, como un “parámetro de condición”, “grado de evolución” o, en palabras llanas, como la guía para los gobiernos, autoridades y/o “tomadores de decisión” sobre qué se está haciendo bien y qué debe corregirse.

El mensaje central se entendería, sumergidos en esta lógica, sobre la significación que, en el marco de la globalización económica, las ciudades deben ser competitivas en aras de alcanzar beneficios para sus habitantes, expresados por medio del crecimiento y desarrollo local. Con otras palabras, encumbrar la idea de competitividad urbana como modelo impulsor del progreso de las ciudades. En síntesis, o al reducir este criterio, lo anterior se traduciría en la sugerencia que entre más competitiva es una ciudad más niveles de desarrollo alcanzará.

Sin embargo, a contracorriente teórica con esta apreciación, en el debate reciente sobre el desarrollo (en una, de sus variadas facetas) existe una tenaz crítica a la promoción de la competitividad urbana, al entenderla en una vía incompatible a las necesidades sociales; es decir, circunscrita, más bien, a la composición de los mercados globales y el proyecto neoliberal y como parte inherente del sistema capitalista en su permanente necesidad de auto-expansión.

A pesar de que, con el paso del tiempo, los índices o estudios de competitividad urbana sumado o integrado diferentes elementos de carácter social o de desarrollo humano, el extenso cúmulo de definiciones sobre el concepto mismo concentra sus prioridades en la productividad y la generación de los ambientes adecuados para la flexibilidad productiva, la acumulación de capital y la reducción a la exposición de riesgos particularmente para las empresas transnacionales.

El presente trabajo de tesis tiene como objetivos primordiales, en un primer nivel, someter a discusión los preceptos centrales sobre la competitividad urbana, en un análisis comparativo y de contrastación entre quienes esgrimen argumentos a favor y en contra; en un segundo plano, si la misma puede entenderse como un camino óptimo que converja en desarrollo; y, por último, respecto a las implicaciones directas de ponderar a la competitividad urbana como referente en las políticas públicas de la escala local y como unidad de análisis para el desarrollo de la ciudad de León, Guanajuato.

El documento está dividido en cinco capítulos. El primero, concertado para el planteamiento del problema de investigación, dispersa las ideas centrales sobre la articulación del tema de la competitividad en torno a las urbes y cómo, al mismo tiempo, encuentra un movimiento opositor, tanto en una línea de negación al sometimiento de las ciudades a procesos propios del mercado como a la idea crítica de que sea propulsora del desarrollo. En este apartado se disponen los objetivos del estudio, a partir de la hipótesis que la competitividad urbana implica someter a la ciudad de León a procesos propios del mercado, que en un ambiente económico neoliberal y desde la periferia, generan riesgos de impacto social adverso al impulso del desarrollo local.

El segundo capítulo explora las principales definiciones de competitividad urbana, desde su base teórica hasta las características que se han ajustado al término en México y el extranjero. Se pretende situar a la competitividad urbana en un contexto de predominio del proyecto económico neoliberal, que, en la práctica, ha tratado de disminuir el papel protagónico de los Estados-nación para fortalecer a otros actores globales, en los que las ciudades se configuran como los territorios estratégicos articuladores para la movilidad internacional del capital. Se distinguen los atributos de medición de la calidad competitiva de las ciudades, en términos de su oferta territorial, técnica, humana y material; así como su capacidad tangible para posicionarse en la red mundial receptora de inversiones.

El capítulo tercero vislumbra dos líneas de oposición a la competitividad urbana. Una, catalogada como “enfoque antagónico institucional”, sostiene que las ciudades no son las que compiten entre sí, sino las empresas que ahí se asientan. Otra, o “enfoque antagónico radical”, expresa una antítesis contundente, al distinguir que en el afán por restituir y consolidar el “poder de las clases dominantes”, el proyecto neoliberal subyuga a las ciudades a procesos de competencia distintivos del capitalismo global. Un aspecto adicional en este apartado está vinculado a la amenaza que las ciudades, según las tendencias observables de la competitividad urbana, sean empujadas a convertirse en una “mercancía ficticia”.

El cuarto capítulo parte desde un añejo debate respecto al arquetipo que el crecimiento económico *per se* conduce al desarrollo de las sociedades. La semilla de los programas neoliberales se ha asido a esta percepción, luego de ubicar al crecimiento económico como el objetivo central de los gobiernos, con la consiguiente implicación de un cambio cualitativo sobre el alcance y contenido de la noción de desarrollo económico y social. De esta forma, en este espacio se intenta distinguir conceptualmente entre crecimiento y desarrollo para tener mayores elementos de discusión sobre si lo primero conduce a lo segundo y de qué manera lo hace.

Una segunda parte en este segmento pretende digerir las significaciones esenciales del modelo de “Sistemas-Mundo”, con el propósito de valorar si la competitividad urbana es parte de un todo integrado y de un esquema que la Economía-Mundo capitalista ha afianzado. A la par, el enfoque de Sistemas-Mundo hace énfasis en la crítica a los modelos desarrollistas, entre los que podemos añadir a la competitividad urbana, y la sugerencia que la actual composición geográfica mundial está sólidamente delimitada entre un centro hegemónico, un segundo nivel de contención en la semiperiferia y la periferia marginada; en el que las ciudades pudiesen constituirse como el eslabón más sensible bajo una “nueva división internacional del trabajo”.

El quinto y último capítulo aspira a trasladar la confrontación teórica que suscita el tema de competitividad urbana al terreno concreto de la ciudad de León, Guanajuato. El apartado inicia con una breve descripción del contexto nacional, el cual, se asume, es dictado por prácticas económicas neoliberales. En otras palabras, el Estado mexicano como un Estado neoliberal, tanto en el ejercicio cotidiano como en el imperativo reformista.

Con la advertencia que en México el aparato conceptual en torno al neoliberalismo ha logrado arrogarse como algo dado e incuestionable, en una segunda parte de este capítulo se revisa la clasificación de León en los índices de competitividad urbana para ciudades mexicanas. Es decir, cómo se posiciona a la ciudad frente a los mercados locales y globales; y, en esencia, cuáles son sus debilidades y potencialidades urbanas de acuerdo al lenguaje económico prevaleciente de competitividad.

Por último, en contraste con lo anterior, se presentan una serie de indicadores sobre algunas piezas clave para acercarnos al entendimiento de la condición de desarrollo en León. Esto, con la finalidad de descifrar o concluir si la competitividad urbana, para el caso de la ciudad de análisis, es una fórmula o no para el desarrollo local. En suma, esta tesis persigue incentivar el debate sobre las condiciones de desarrollo en León y someter a juicio de sus lectores la pertinencia de la competitividad urbana para ciudades estructuralmente débiles, en un marco económico global con preeminencia neoliberal, que ha arrojado escasas victorias sociales reconocibles y satisfactorias.

Capítulo 1.- Planteamiento del problema

En las últimas dos décadas, de manera progresiva y geográficamente extendida, el tema de la competitividad urbana se ha insertado en el debate contemporáneo sobre el desarrollo. De tal suerte, es frecuente observar que el discurso académico y político (cuya génesis se sitúa en un ámbito internacional con subsecuentes repercusiones nacionales y locales) promulgue y legitime la idea sobre la necesidad de generar centros urbanos competitivos, que sean capaces de incorporarse al carril de la globalización y la modernidad, con el propósito de obtener crecimiento económico traducido en una vigorización de la calidad de vida y bienestar para sus residentes.

De acuerdo con los promotores de la idea de competitividad urbana, uno de los argumentos centrales respecto a su relevancia en las discusiones sobre desarrollo radica en una tendencia insoslayable: para 2010 la mitad de la población mundial residía en ciudades¹ y se proyecta que para los próximos treinta años todas las regiones del mundo sean predominantemente urbanas (Naciones Unidas-Habitat, 2010). Es en las ciudades, en la secuencia de esta justificación teórica, donde se consolidan acuerdos para establecer redes empresariales; se posibilita la innovación y tecnología; se crea la infraestructura de servicios diversos y se concentra la disponibilidad de capital humano, social y financiero, que hará posible el dinamismo de la “nueva economía del conocimiento” (Cabrero, 2009: 10).

Con base en un esquema similar o con características propias de revisión del comportamiento empresarial, esa misma relevancia de las ciudades las convierte en un sujeto proclive a un escrutinio pormenorizado y comparativo. Esto es, a la revisión periódica sobre la capacidad que poseen en el proceso de generación y difusión de competencias, su participación en el entorno globalizado y la creación de ambientes propicios para el desarrollo de la competitividad de sus agentes económicos y sociales (Cabrero, 2003: 11). Esta particularidad de evaluación de las

¹ En México, más de tres cuartas partes de la población (Cabrero, 2013).

ciudades favoreció el espacio para la confección de los análisis e índices de competitividad urbana.

Jaime Sobrino (2003), quien a la vez lo rescata de José González y Antonio Mariña, sostiene que la competitividad es un “concepto relativo que alude a la capacidad de una entidad para penetrar el mercado en el que opera, ya sea interno o externo”. Dicha entidad puede ser una empresa, industria, ciudad, región o país. En ese sentido, la competitividad de una ciudad es la “capacidad de sus unidades productivas para sostener y expandir la base exportadora local hacia los mercados nacional e internacional y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población residente” (Sobrino, 2003: 100).

Con el soporte en los postulados del estadounidense Michael E. Porter relativos a las “ventajas competitivas”, concebidos en la década de los ochenta del siglo pasado; la competitividad urbana está relacionada con los paradigmas de la teoría del comercio internacional (como pilar de la concepción de crecimiento económico de las “entidades”), a causa del “papel creciente del proceso de globalización, pero también adaptado para el estudio económico de las regiones y ciudades”. En otras palabras, la competitividad de una entidad “existe cuando logra sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, al tiempo que consigue elevar el nivel de vida de su población” (Fajnzylber, 1988: 13, citado en Sobrino, 2003: 99).

La competitividad está intrínsecamente concernida con la productividad, interpretada como la relación entre el producto que se obtiene y el conjunto de medios o factores que se emplean para su producción. Lo que significaría que la productividad se constituye como el “indicador del grado de competitividad de las empresas (o entidades) y de la eficiencia y eficacia del sistema económico” (González y Mariña, 1992; en Sobrino, 2003). En consecuencia, entre más productiva sea una entidad, en este caso una ciudad, más competitiva es.

Según este esquema, las formas más representativas de competencia entre ciudades estarían enfocadas en: 1) inversiones privadas; 2) inversiones y fondos públicos para elevar el *stock* (existencia o disponibilidad) de satisfactores colectivos; 3) mercados para sus productos; 4) población, traducida en capital humano, ingresos, poder político y ampliación de la demanda local; y 5) organización de encuentros de alto nivel (denominados en inglés como *hallmark events* = eventos de marca o distintivos) (Sobrino, 2003: 96).

Para Sobrino, la competitividad urbana se inscribe en las corrientes o paradigmas de la dimensión espacial y desarrollo regional, la cual tiene un andamiaje teórico sostenido en las escuelas “neoclásica” y, particularmente, de la “economía institucional”. La primera, bajo el “análisis del mercado entre distintas ciudades por medio del intercambio de productos y sectores productivos”. La segunda, que se concentra en “las teorías de las motivaciones de los individuos y en la manera en que las decisiones económicas son adoptadas por las firmas, entre ellas y entre los sectores público y privado” (Sobrino, 2003: 35).

Con relación a los axiomas de la economía institucional, las áreas de estudio en el campo territorial discurren sobre:

- Ventajas competitivas para el crecimiento económico. Como éstas son temporales deben re-incentivarse mediante el desarrollo tecnológico y una serie de factores relacionados con la oferta y la demanda del producto, vínculos entre firmas y estrategias empresariales para el exitoso desempeño de los negocios;
- Reestructuración industrial y su impacto en la consecución de economías en el proceso productivo.
- Flexibilidad en la producción, derivada de la desintegración vertical del proceso productivo ante la introducción de métodos de producción “*just-in-time*” (justo a tiempo) y de los cambios en la demanda de los productos.

Diseño de productos y actividades de marketing y control de calidad o calidad total (Sobrino, 2003: 35).

Al respecto y en seguimiento con las líneas trazadas por la escuela neoclásica y de economía institucional, Sobrino y Enrique Cabrero (como dos de los pioneros o precursores de la elaboración de los índices de competitividad de las ciudades mexicanas) se adhieren a la visión respecto que las ciudades compiten por inversiones que: generan empleos, contribuyen al crecimiento económico local, contienen una alta elasticidad-ingreso de la demanda y favorecen la producción sin atender contra las condiciones ambientales.

Igualmente, concuerdan con la idea que una “vasta variedad de políticas se formula ahora desde las localidades y regiones con poca injerencia del gobierno central, por lo que la descentralización y los gobiernos locales con visión empresarial son dos grandes elementos en la competencia por inversiones”. Al tiempo que “la mayor participación de los gobiernos regionales en el crecimiento económico local ha sido uno de los grandes fenómenos en la ciencia regional desde la última década del recién concluido siglo XX” (Malecki, 1997; en Sobrino 2003: 98).

En este contexto, una parte del debate institucional y académico reciente sobre las ciudades se ha centrado en la revisión de la competitividad urbana como parte de los estudios sobre desarrollo regional. Lo que significaría que en el análisis de las características y condiciones particulares de determinada ciudad, sus ventajas y posición competitiva para la atracción de inversiones, frente a otras en el ámbito nacional e internacional, se disponen las posibilidades de ampliar las bases del desarrollo.

Sumariamente, la competitividad urbana, que se evalúa por la composición de diferentes índices y la suma de distintos indicadores (en atención prioritaria a la productividad y los elementos referidos de la visión de la escuela de economía

institucional), ha adquirido, con su dispositivo conceptual e ideológico, una justificación o legitimidad para considerarla como paradigma de desarrollo.

No obstante, esta visión suscita, al menos para el interés de esta investigación, dos cuestionamientos u oposiciones teóricas puntuales: por una parte, a) la pertinencia de someter a las ciudades a un examen descriptivo de su condición, frente a otras en un contexto global, para hacer a las mismas atractivas o, si se permite el término, “vendibles”, a las demandas, intereses o exigencias del mercado y el capital transnacional (bajo los pilares de productividad e inversión: acumulación de capital), con una propensión a aislarlas en la toma de decisiones, sin la tutela del Estado; y, por la otra, b) las posibles contradicciones teóricas, ambientales y políticas entre lo que persigue la competitividad (crecimiento económico y tasa de ganancia) y su incidencia evidente, tangible y medible en el desarrollo social y humano.

Ambos planteamientos antagónicos o incompatibles a la competitividad urbana parten desde el reconocimiento que el ambiente económico mundial está inmerso y dominado, desde hace 35 años, de lo que se ha dado a conocer como neoliberalismo, es decir, “una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano, consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio” (Harvey, 2007: 8).

Con el soporte teórico de Milton Friedman (académico de la Universidad de Chicago y Premio Nobel de Economía en 1976) y la praxis política a partir de 1979-1981 con el ascenso al poder de Margaret Thatcher y Ronald Reagan en dos de las naciones líderes en el concierto internacional, Gran Bretaña y Estados Unidos, respectivamente; el neoliberalismo, entre otras cosas, ha centralizado (o se ha apropiado) del debate sobre desarrollo y, a través de instituciones adherentes, como el Banco Mundial (BM) o el Fondo Monetario Internacional (FMI), diseñado los lineamientos de políticas económicas globales, bajo un “discurso político

prometedor”, que asienta el dogma que quien atienda sus recomendaciones “alcanzará un nivel superior” (Coronado, 2012).

Sobre este terreno neoliberal germina la concepción de competitividad urbana, pero al mismo tiempo nos abre las vías para esbozar e incorporar las dos objeciones expuestas en párrafos anteriores. En la primera vertiente o cuestionamiento podríamos sugerir tres ideas generales de investigación: i) enfoque antagónico institucional, ii) enfoque antagónico radical y iii) la ciudad como “mercancía ficticia”.

En el enfoque antagónico institucional sobresale la postura del economista estadounidense Paul Krugman, quien manifiesta su rechazo a la idea de competitividad urbana, al sostener que la competencia se origina entre empresas y no entre países. Además, puntualiza que las ciudades no compiten unas con otras, ya que sólo operan como lugares donde se localizan las empresas que compiten entre sí (Krugman, 1994: 31).

En tanto, en el enfoque antagónico radical (que encierra una diferenciación de raíz), se incluiría a Nik Theodore, Jamie Peck y Neil Brenner, quienes distinguen y dan forma al concepto de “urbanismo neoliberal”, el cual comprende características como: intervención pública y privada mediante grandes proyectos arquitectónicos; aplicación a la gobernanza urbana de criterios de eficacia y eficiencia propios del sector privado; importancia de la imagen de las ciudades como reclamo a los inversores; aplicación de una política de “crecimiento a toda costa”, con la subordinación de cuestiones de justicia social y medioambiental, así como la clasificación de las ciudades en jerarquías de acuerdo con criterios de competitividad urbana (Theodore, Peck y Brenner; 2009).

Asimismo, el geógrafo británico David Harvey cuestiona que los gobiernos locales se han visto obligados a asumir iniciativas propias de empresas privadas para fomentar la competencia entre regiones metropolitanas, con la creación de un entorno favorable para el capital privado (Del Olmo y Rendueles; 2004). Por su

parte, Sara González (2007) estima que las ciudades se han convertido en los escenarios privilegiados de las nuevas formas de gobernanza neoliberal o la concertación entre actores públicos y privados.

Esta postura emanaría, en parte, de una visión marxista que se concentra en observar: “relaciones de producción desiguales que se desarrollan entre regiones y países; teoría de la dependencia y explicación del traslado de excedentes, polarización y neocolonialismo; teoría del sistema mundial y desarrollo desigual de intercambios mercantiles y la teoría de la *causación* (sic) circular y acumulativa, que da lugar a las desigualdades regionales” (Sobrino, 2003: 36)

O de una posición neo-marxista, que prioriza el postulado que ciertas contradicciones en las formaciones sociales procedidas de la globalización económica inducen a la necesidad del cambio en ciertas áreas de la economía y la sociedad. Un acento en relacionar la eficiencia económica de las ciudades con la justicia social en los distintos grupos sociales que habitan el espacio urbano (Sobrino, 2003: 37).

Con estas últimas perspectivas contrapuestas (que se ciñen como parte de un antagonismo radical), la competitividad urbana no tendría cabida como forma para promover el desarrollo de las ciudades y sus habitantes, sino, más bien, como un complemento, hábilmente justificado, articulado y legitimado; para la ampliación de las estructuras del capital transnacional y el beneficio de actores privados. Lo anterior con la necesaria evaluación de los ámbitos internacional y nacional y la definición de la actual representación o función del Estado.

Por último, se valora que la competitividad urbana podría implicar el riesgo de convertir a las ciudades en lo que el científico social Karl Polanyi (1944) denominó como “mercancías ficticias”. Las mercancías reales son los objetos producidos para su venta en el mercado. Sin embargo, como lo afirmaba Polanyi, la tierra, el trabajo y el dinero se constituyeron como “mercancías ficticias”, porque no se produjeron

originalmente para venderse en un mercado. A pesar de ello, “la economía moderna parte de la pretensión de que estas mercancías ficticias se comportan igual que las reales”, lo que implica “consecuencias fatales” que ponen “en peligro a las sociedades humanas” (Block en Polanyi, 2012 [1944]: 28).

De la misma forma como la tierra, el trabajo y el dinero no son mercancías reales, pero el sistema económico liberal las ha asemejado como tal, la valoración de la competitividad de las ciudades pudiese colocar a éstas en esa misma tesitura. En otras palabras, hacer eficientes y perceptibles las ventajas competitivas de las ciudades para empujarlas a la lógica del mercado y convertirlas en mercancía ficticia a disposición de los detentadores del capital.

En tanto, la segunda vertiente emerge de la necesidad de cuestionar o encontrar las contradicciones de la presunta correlación entre las variables de competitividad y desarrollo (o la idea que uno es la causa del otro), toda vez que la primera, en realidad, prioriza el crecimiento económico con el augurio de desarrollo. Juan Antonio Rodríguez (2012), con base en las variantes expuestas por Rómulo Ferrero (1956), distingue que el crecimiento está relacionado con “progreso económico”, que se alcanza al observar un “mejoramiento en el bienestar económico” o “la abundancia de todos aquellos bienes y servicios que habitualmente se intercambian por dinero” (la distribución como el problema central).

Por su parte, el desarrollo “promueve el bienestar económico y social de las grandes masas populares”, al elevar constantemente los niveles de vida de la población (Ferrero, 1956, en Rodríguez, 2012: 63).

En adición, “en el crecimiento económico se manifiesta la expansión de las fuerzas productivas” (trabajo, capital, producción, ventas y comercio), mientras que desarrollo “es el proceso mediante el cual los países (ciudades) pasan de un estado atrasado de su economía a un estado avanzado de la misma”, manifestado a través de cambios cuantitativos y cualitativos (Silvestre, 1998 en Rodríguez, 2012: 63).

Otros autores, como Lucio Mendieta (1962, citado en Rodríguez, 2012: 65), van un paso adelante al afirmar que el desarrollo no puede circunscribirse a un aspecto “puramente económico”, debido a que éste “se halla necesariamente relacionado con otros factores y circunstancias sociales”. En otras palabras, el desarrollo se cimienta sobre dos puntales: el material y el social.

En este sentido, se juzga que el fundamento central de la competitividad urbana se nutre o está “fuertemente anclado a la ideología del crecimiento económico”, que, según la teoría ortodoxa, generará, a su vez, “una economía de goteo con beneficios para los diferentes estratos sociales” (Tagle, 2012: 107). Con un sustento, al mismo tiempo, del “paradigma desarrollista”, que promulga que, por medio de una secuencia lineal, las ciudades de países pobres que sigan el sendero recorrido por ciudades de países ricos alcanzarán el desarrollo (análisis de Sistemas-Mundo de Wallerstein).

Subyace, de esta forma, una crítica trascendental: la competitividad urbana *per se* no confluye en desarrollo, entendido el mismo en los términos antes expuestos. Lo anterior, por una razón de peso: la competitividad urbana nace en las aulas de la escuela económica neoliberal, cuya convicción obstinada por la lógica del mercado como centro de la regulación económica y la firme contención de la intervención del Estado, nos ofrece en nuestros días un resultado social negativo.

Si en un lapso de más de tres décadas el sistema económico imperante no ha sido capaz de subsanar los rezagos materiales y sociales en un cúmulo de regiones y ciudades del orbe; y, por el contrario, profundizado las distancias de desarrollo, al propiciar la concentración de la riqueza, alterar la distribución de los recursos y anticipar los intereses cupulares en detrimento de las necesidades de la sociedad; es aceptable o válido conjeturar que la competitividad urbana no es una respuesta fiable y que la perenne proclama de un porvenir promisorio que de ella procede envuelve consecuencias aún más graves.

Lo anterior, sustentado en las siguientes pinceladas:

- Para 1960 los ingresos del 5% más rico de la población mundial eran 30 veces más altos que los del 5% más pobre. Para 1985, la distancia había aumentado a 60 veces y para 2002 habían alcanzado un factor del 114% (Bauman, 2011: 36).
- Casi la mitad de la riqueza mundial está en manos de sólo el 1% de la población (Oxfam, 2014:2).
- La riqueza del 1% de la población más rica del mundo asciende a 110 billones de dólares, una cifra 65 veces mayor que el total de la riqueza que posee la mitad más pobre de la población mundial (Oxfam 2014: 2-3)
- La mitad más pobre de la población mundial posee la misma riqueza que las 85 personas más ricas del mundo (Oxfam 2014: 3)
- Siete de cada diez personas viven en países donde la desigualdad económica ha aumentado en los últimos 30 años (Oxfam 2014: 3)
- La mitad del comercio mundial y más de la mitad de las inversiones globales benefician sólo a 22 países que albergan el 14% de la población mundial; mientras que los 49 países más pobres, habitados por el 11% de la población mundial, sólo reciben, en conjunto, el 0.5% del producto global (Attali en Bauman, 2011: 36).

Bajo este tenor, el interés básico de esta investigación es hacer una reflexión crítica sobre la competitividad urbana y las implicaciones referidas anteriormente, delimitando como centro de análisis a la ciudad de León, Guanajuato. Contraponer, con una base de pensamiento distinta, la pertinencia de guiarse sobre la lógica de la competitividad urbana como un promotor del desarrollo para el caso concreto de León y en un periodo aproximado de diez años (a partir del reconocimiento que en 2003 se presentó el primer índice formal sobre competitividad urbana en México).

Con la finalidad de dar sentido a lo anterior es importante establecer un contexto breve que guíe las líneas de investigación y análisis. Se entiende que a raíz del ascenso de Miguel de la Madrid Hurtado a la Presidencia de México, en 1982, el país se ciñó fehacientemente al torrente neoliberal. En los últimos 32 años, que abarca cuatro gobiernos emanados del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y dos del Partido Acción Nacional (PAN), México ha concretado una serie de reformas económicas neoliberales: apertura de los mercados, firma de tratados de libre comercio, afiliación a organizaciones comerciales y financieras, adelgazamiento de las funciones administrativas del Estado, venta de empresas públicas, desincorporación o privatización de sectores estratégicos (energía, petróleo, minería o ferrocarril) y menor intervención pública en la vida económica.

Paralelamente, aunque con cierto rezago, se han dispuesto reformas en el terreno político, principalmente encaminadas a fortalecer y transparentar los esquemas de elección de gobernantes. De esta forma, para los voceros neoclásicos, México está consolidado como un “mercado emergente”, democrático (elecciones regulares y universales), con posibilidades de crecimiento en el corto plazo, con estabilidad macroeconómica, disciplina fiscal, política de exportaciones, acuerdos comerciales con otras naciones, andamiaje político e institucional acorde a las necesidades del capital y con amplia apertura de sus mercados. En suma, el país está en un proceso de modernización (receptor en el proceso de transferencia de beneficios) y en una trayectoria de ampliar el bienestar humano, según reza el credo neoliberal.

Es precisamente en este ambiente y en la propia dinámica de la globalización económica, que el discurso de competitividad urbana habría desarrollado una natural, aprobatoria y legitimada recepción como parte de las discusiones académicas, institucionales y políticas para promover el desarrollo de las ciudades. En este sentido, al menos en una revisión inicial sobre los más relevantes, en México destaca la disponibilidad de los índices o estudios presentados por el Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE) y el Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. (IMCO). A nivel internacional sobresale el *Global Urban*

Competitiveness Report, el cual incluye a ciudades mexicanas entre una serie de 500 urbes del mundo.

Como resultado de los análisis de competitividad urbana en los tres índices referidos, durante sus diversos años de presentación, la ciudad de León, Guanajuato, habría estado coincidentemente ubicada en una posición “intermedia” o de “baja competitividad”. De tal suerte, se estimaría que las diferentes clasificaciones de competitividad de León, generalmente no situada entre las 20 o 30 más competitivas del país, no corresponderían a su magnitud poblacional (la sexta ciudad mexicana según su número de habitantes en 2010: 1’436,480. INEGI).

Al tiempo que León, Guanajuato, manifiesta una limitada capacidad competitiva, según las evaluaciones en la materia, la condición social para la ciudad en la era neoliberal es adversa. Algunos trazos:

- Noveno municipio del país con la mayor cantidad de personas con carencias por calidad y espacios de la vivienda;
- Octavo municipio del país con el mayor número de personas en pobreza extrema;
- Séptimo municipio del país con mayor número de personas con carencia en el acceso a los servicios de salud;
- Sexto municipio del país con la mayor cantidad de personas con carencia por acceso a la alimentación;
- Quinto municipio del país con la mayor cantidad de personas con carencia por acceso a la seguridad social;
- Quinto municipio del país que registra más personas con carencia en los servicios básicos en la vivienda;
- Tercer o cuarto municipio (si se estima a la delegación Iztapalapa, Distrito Federal) con mayor número de personas en pobreza; y

- Primer municipio con mayor número de personas con carencias por rezago educativo.²

Con ambas piezas de información se establecería que León adolece de “intermedia o baja competitividad urbana” con la presencia de indicadores de desarrollo frágil. O, de otra forma, León no es una ciudad competitiva y manifiesta rezagos en su desarrollo social. Sin embargo, anticiparse a concluir que la ciudad no es competitiva por sus problemas de desarrollo o, a la inversa, que no ha elevado sus niveles de desarrollo, porque no es competitiva, puede conferir interpretaciones erróneas o imprecisas.

Esto se desprende de la tesis central de esta investigación: las ciudades no debiesen sujetarse a criterios de competitividad urbana, debido a que éstos deben su basamento a las condiciones del mercado (proclividad a convertirlas en mercancías ficticias), y porque la misma, al priorizar el crecimiento económico, no precisamente se aboca o confluye en un desarrollo material y social (bienestar generalizado). Nos situamos, ante ello, en un problema serio de distribución.

A preguntas similares, el sistema económico dominante sostendría respuestas en este sentido: ¿Para qué promover la competitividad urbana en León? (para hacerla atractiva al mercado: mayor inversión y tasa de ganancia, que posteriormente contribuiría con el desarrollo) ¿Para quién? (en principio, para los actores líderes del mercado, el capital trasnacional y los inversores que esperan retribuciones. En segunda instancia, para la sociedad) ¿Cuándo? (en el corto y mediano plazo) ¿Cómo? (con el diseño de políticas públicas, programas de planeación urbana, con la intervención del sector público y privado, y disposición de recursos públicos).

Si esto fuese el caso, se valora que se anteponen los principios de crecimiento sobre los de desarrollo, como dogma en la política económica del país. En adición, a los

² Fuente: Resultados de la medición de pobreza 2010 para cada municipio del país (de un total de 2,456) del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

índices de competitividad habría que someterlos a un cuestionamiento procedimental:

- a) Atienden metodologías distintas y dan valor diferenciado a los indicadores analizados, lo que, en principio, abre criterios de ambigüedad, reducida equiparación y definición de la condición competitiva de la ciudad en un momento preciso (radiografía de un periodo de tiempo dado);
- b) No hacen una división explícita entre ciudad, definida como “asentamiento con un tamaño mínimo de población y una densidad demográfica que supera la de otros territorios (Mills y Hamilton en Sobrino, 2003); y municipio (conjunto de habitantes de un mismo término jurisdiccional, regido por un ayuntamiento). Además, las evaluaciones de competitividad son de una ciudad o municipio frente a zonas o áreas metropolitanas, las cuales incorporan a dos o varios municipios (mismos que son autónomos entre sí y no necesariamente de la misma entidad federativa);
- c) La jerarquización de determinados indicadores (básicamente enfocados en el terreno económico) invariablemente nos conducen a descifrar y dar una mayor significación a las condiciones o características de los contextos internacional, nacional y estatal. Al respecto, el papel de los gobiernos locales se observaría condicionado a factores ajenos y fuera de su alcance. De ahí que modificar la posición competitiva de la ciudad resultase acotada en diferentes vías.
- d) Por último, pero más importante, la competitividad urbana inexorablemente estará sujeta a las tendencias y necesidades del mercado, de las condiciones de la economía internacional, de la incidencia inminente de empresas de capital trasnacional, de flujos tecnológicos mundiales, de predisposiciones laborales y salariales externas, así como de la injerencia y participación activa de actores empresariales nacionales y extranjeros.

Preguntas de investigación

¿Los elementos centrales de competitividad urbana y los índices que en México se generan para medirla son un medio o respuesta oportuna para estimular, no sólo el crecimiento económico, sino el desarrollo y la justicia social en el municipio de León, Guanajuato? En otros términos, ¿podemos interpretar a la competitividad urbana como un paradigma o modelo de desarrollo para la ciudad?

O, por el contrario, ¿la competitividad urbana debe asumirse como parte de un sistema de dominación del mercado, el cual se aboca principalmente en satisfacer las demandas y necesidades del capital, con el agravante que ciudades de la periferia, como León, están en desventaja frente a otras e inmersas en un contexto internacional que privilegia políticas económicas de corte neoliberal?

¿Existe una tendencia de diseñar a la ciudad como una “mercancía ficticia”?

En síntesis, ¿debe valorarse la competitividad urbana como un elemento conveniente para promover o convertirse en el eje para el desarrollo en León, Guanajuato, aun cuando se observa que en su génesis conceptual existe preeminencia por el crecimiento económico, se identifican a su alrededor controversias u oposiciones expuestas en el debate teórico y forma parte de la dinámica de la globalización económica y las políticas neoliberales que, en la actualidad, han propiciado un impacto social negativo?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

- Delimitar las características propias y el armazón teórico de la competitividad urbana y su contraposición con otras ideas que cuestionan su viabilidad y

pertinencia (no deriva necesariamente en desarrollo y se potencia el riesgo de convertir a las ciudades en “mercancías ficticias”). Lo anterior con la intención de someter a discusión si existen incongruencias, incompatibilidades o contradicciones entre competitividad urbana y desarrollo. Es decir, cuestionar si la idea de competitividad urbana, ampliamente extendida y legitimada, debe interpretarse o no como modelo de desarrollo.

Objetivos particulares

- Evaluar si la concepción de competitividad urbana deviene de un proceso de globalización económica, condicionada por los entornos nacional e internacional, con la incidencia de un complejo entramado de actores, flujos financieros y comerciales de “Estados del Centro” a “Estados de la Periferia”, así como de la preeminencia o prioridad de las necesidades del mercado y sus agentes.
- Revisar y analizar la clasificación de León, Guanajuato, en los distintos índices de competitividad urbana disponibles para ciudades mexicanas; entender las causas de las diferentes posiciones competitivas de la ciudad (de acuerdo con las fortalezas y debilidades contenidas en los estudios); realizar un ejercicio comparativo con otros índices locales de desarrollo y crecimiento económico; valorar posibles ambigüedades o discrepancias entre el conjunto de indicadores evaluados y estimar la conveniencia o no de estimular o promover acciones de gobierno encaminadas a la atención de las recomendaciones para mejorar la capacidad competitiva o, en contraste, buscar otras alternativas de corte social.

Justificación

El punto de partida del debate sobre la competitividad urbana y la clasificación de las entidades (o ciudades para el sentido de esta investigación), de acuerdo con sus “ventajas competitivas” (Porter, 1990), se sitúa básicamente en la década de los ochenta del siglo XX. En sintonía con una tendencia mundial que con el tiempo fue ganando adeptos, se estima que hace alrededor de diez años, según se desprende del primer estudio del CIDE de 2003, en México inicia un proceso de emisión continua de los distintos índices de competitividad urbana, con un fundamento más estructural y académico.

Durante este lapso o periodo, los índices de competitividad urbana (como lo son también para la competitividad de las entidades federativas o del país en un entorno internacional) se han constituido como un “referente válido” para establecer la posición de las ciudades mexicanas entre sí, su fuerza o debilidad competitiva en comparación con otras.

Si bien el propósito de esta investigación no es cuestionar la metodología ni la valoración de los respectivos indicadores utilizados en los índices de competitividad urbana (sean cuantitativos o cualitativos), su creación y difusión en México adquiere relevancia, en la medida que éstos intentan imbuirse en el lenguaje institucional y político para encaminar acciones que supuestamente contribuyan al desarrollo.

Se considera, entonces, que en México, y particularmente en León, existe una ausencia de debate sobre la validez de los índices de competitividad urbana como parámetros para propiciar el desarrollo local o regional. Forman parte del lenguaje común de la globalización económica.

Este esfuerzo de investigación parte del supuesto que, ante la creciente postura aprobatoria y legitimidad ganada de los índices de competitividad urbana, se requiere forjar una coyuntura propicia y conveniente para sugerir si los mismos

deben o no insertarse como puntales ineludibles para el desarrollo. Lo anterior, al apreciar que en la raíz conceptual de competitividad urbana se implican características particulares que, en un plano teórico y práctico, se contraponen con una visión de desarrollo que suma o comprenda elementos de justicia social.

Ello adquiere una relevancia social si sumamos que los “tomadores de decisión” (o *decision makers* para la jerga preponderante), no sólo las autoridades democrática y legítimamente electas, sino también actores privados o poderes fácticos; son tendentes a definir políticas públicas encaminadas a responder a la necesidad de elevar la capacidad competitiva de la ciudad, principalmente por exigencias del mercado y en virtud de sus intereses, no por solución a demandas sociales básicas. Lo que se traduciría en la reproducción irrestricta e inescrupulosa de resoluciones económicas que han demostrado su incapacidad de incentivar el desarrollo y, en contrasentido, ahondar las desigualdades.

Dilucidado así este panorama, las implicaciones para la ciudad de León serían evidentes. De tal suerte, la importancia de este estudio radica en la idea de su intento por contraponer dos líneas teóricas y conceptuales: las que validan institucionalmente a la competitividad urbana como vehículo para el desarrollo y las que cuestionan su legitimidad al sostener que la misma responde a intereses privados, en un orden económico global dominado por el neoliberalismo.

Además, se propone que la utilidad metodológica de esta tesis emane de la revisión comparativa de indicadores para León, Guanajuato: los expuestos por los diferentes índices de competitividad urbana en México (con una tendencia hacia el mercado) y aquellos relacionados más puntualmente con el desarrollo social y humano, en un periodo aproximado de diez años (dada la disponibilidad de los índices desde hace apenas una década) y con el intento de diferenciar entre ciudad, municipio y área metropolitana.

Para finalizar, es conveniente subrayar que la discusión de este tema no es nueva en otras latitudes, lo que permite tener variados recursos teóricos y metodológicos que posibilitan la viabilidad del proyecto y soportan la insistencia por incorporar un enfoque distinto y conocimientos nuevos a la apreciación del desarrollo para León, con los beneficios y el impacto social que ello pueda acarrear.

Hipótesis

“Adherirse sin sentido crítico a los cánones de la competitividad urbana, al menos para el caso de León, Guanajuato, implica someter a la ciudad a procesos propios del mercado y el capital trasnacional, impulsados por el gobierno local y actores privados, que en un contexto internacional dominado por el neoliberalismo económico y en una condición de dependencia, o desde la periferia, generarían riesgos de impacto social negativo y contradictorio que imposibilitarían una atención puntual de los indicadores de desarrollo local”.

Capítulo 2.- Conceptualización de la competitividad urbana en un contexto de prevalencia del neoliberalismo económico

La década de los ochenta del siglo XX se ha constituido como un punto de inflexión importante para la configuración y reorganización de las estructuras económicas y políticas internacionales, luego de que se estima que a partir de estos años comienza un proceso de consolidación del denominado neoliberalismo económico, que surgiría como respuesta política estratégica a la decreciente rentabilidad de las industrias de producción masiva y la crisis del estado de bienestar keynesiano de finales de los setentas (Theodore, 2009).

Entendido, en términos generales, como una nueva versión del liberalismo clásico que pretende la expansión del mercado y el principio de competición en todas las áreas de interacción social; el neoliberalismo, en una primera etapa, se caracterizó por la minimización del papel del Estado y el desmantelamiento de algunas “victorias sociales” y, posteriormente, en un periodo de maduración, en la reconstrucción del protagonismo del propio Estado para garantizar la libre circulación del mercado y resolver sus recurrentes crisis de expansión (González, 2007).

De acuerdo con su ideología básica, el neoliberalismo sostiene la creencia que los mercados abiertos, competitivos y no regulados; es decir, sin la injerencia del Estado ni de acciones de colectivos sociales, representarán el mecanismo óptimo para el desarrollo socioeconómico. Bajo estos presupuestos, los países industrializados pusieron en movimiento un cúmulo de políticas económicas orientadas a fortalecer la disciplina del mercado y la competencia (Theodore, 2009).

Para David Harvey (2007) el “neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano, consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional

apropiado para el desarrollo de estas prácticas. Igualmente, debe disponer de las funciones y estructuras militares, defensivas, policiales y legales que sean necesarias para asegurar los derechos de propiedad privada y garantizar, en caso necesario mediante el uso de la fuerza, el correcto funcionamiento de los mercados” (Harvey, 2007: 8).

Como lo sostiene Harvey (2007), la teoría neoliberal “ganó respetabilidad académica”, luego de la concesión del Premio Nobel de Economía al filósofo austriaco Friedrich von Hayek en 1974 y al economista estadounidense Milton Friedman en 1976. A partir de este momento, la teoría neoliberal, inscrita a los principios de mercado libre acuñados por la economía neoclásica (que emergió en la segunda mitad del siglo XIX para desplazar las teorías clásicas de Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx), “comenzó a ejercer una influencia práctica en una variedad de campos políticos” (Harvey, 2007: 27).

En este sentido, “la consolidación del neoliberalismo como una nueva ortodoxia económica reguladora de la política pública a nivel estatal en el mundo del capitalismo avanzado, se produjo en Estados Unidos y Gran Bretaña en 1979” (Harvey, 2007: 28). Se valora que con el ascenso al poder de Margaret Thatcher, como Primer Ministro del Reino Unido en mayo de 1979; y de Ronald Reagan, como Presidente de los Estados Unidos de América en enero de 1981; el neoliberalismo adquiere relevancia en la práctica política y se consuma a través de medios democráticos (particularmente elecciones).

Formalizadas con el denominado Consenso de Washington de 1989, las políticas de liberalización económica preconizaban un “ajuste estructural” a las distintas economías nacionales bajo las siguientes premisas: disciplina fiscal, liberalización financiera y comercial, abolición de las barreras a la entrada de la Inversión Extranjera Directa (IED), privatización de las empresas del Estado, nuevos modos de regulación, protección al derecho de propiedad y subsidiaridad estatal, entre otras (De Mattos, 2011).

Este ajuste estructural, que sienta las bases del modelo neoliberal, resumía sus objetivos generales en: intensificar la dinámica de acumulación y crecimiento económico, reestablecer el libre juego de las fuerzas del mercado y devolver al capital privado el papel protagonista central. Se sostenía que el keynesianismo obstaculizaba el crecimiento económico, porque entorpecía el pleno funcionamiento de los mecanismos básicos de una economía capitalista (De Mattos, 2011).

De esta forma, con el comienzo de la denominada “revolución neoliberal”, los principales proyectos de reestructuración se definirían con: la desregulación del control del Estado sobre la industria; las ofensivas en contra del trabajo organizado; la reducción de impuestos corporativos; la contratación y/o privatización de los recursos y servicios públicos; el desmantelamiento de los programas de bienestar social; la ampliación de la movilidad del capital internacional y la intensificación de la competencia entre localidades (Theodore, 2009).

Como subrayan Theodore, Peck y Brenner (2009), luego de las crisis de endeudamiento de comienzos de los ochenta del siglo XX, los programas de transformación neoliberal fueron impuestos selectivamente para someter a países, regiones y ciudades periféricas y semi-periféricas a la disciplina de los mercados de capital en torno a un discurrido desarrollo regional y local.

Este realineamiento de las políticas en amplias extensiones del mundo favoreció al neoliberalismo como la forma de expansión globalizada del capitalismo, desde las aristas política e ideológica. En adición, el neoliberalismo es considerado como un fenómeno de múltiples escalas (*multi-escalar*) en dos sentidos: i) reconstituye relaciones a distintos niveles, ya sean locales, regionales, nacionales o internacionales, entre actores institucionales y económicos (estados locales y capital “*financiado*”) y ii) sustituye las lógicas regulatorias redistributivas por lógicas competitivas, al mismo tiempo que transfiere los riesgos y responsabilidades a las agencias, actores y jurisdicciones locales (Theodore, 2009: 2).

Con la dispersión neoliberal y la marcada tendencia al debilitamiento de las funciones del Estado, el papel o posición de las ciudades ha transitado por una ruta de redefinición o readecuación al contexto global. En paralelo a la maduración de los procesos neoliberales, desde principios de la década de los ochenta se ha destacado una reconfiguración geopolítica (Taylor, 2002), caracterizada por la emergencia de las regiones y ciudades como territorios estratégicos articuladores y el debilitamiento de lo nacional como unidad espacial de acumulación del capital (Friedmann en Fuentes, 2011).

El acompañamiento a las prácticas neoliberales de una economía globalizada posibilitó la irrupción de un sistema en el que “la producción y distribución de bienes y servicios se realizara fundamentalmente a partir de circuitos de ciudades enlazadas que, más que los países, pasaran a ser los auténticos nodos de conexión de la red” (Cabrero, 2011: 9). Al respecto, Turok (2007: 21) sostiene que “la noción de competitividad se ha agigantado por el paulatino aumento de la movilidad internacional del capital y la apertura de los mercados nacionales; es decir, debido a la globalización”.

Lo anterior habría modificado la lógica de planeación, desarrollo y ciudadanía, dominada previamente por el Estado-nación, que supuestamente se encontraría rebasado por alianzas de carácter supranacional y por necesidades, demandas e identidades que se procesan en el ámbito esencialmente local (Cabrero, 2011).

En este sentido, en la emergente era neoliberal global, entre las décadas de los ochenta y noventa, se iniciaría un proceso de ordenación o clasificación de las ciudades según sus modos de integración diferencial a los flujos locales, nacionales y mundiales en el marco de una economía de archipiélago (Veltz en Fuentes, 2011).

De acuerdo con Luis Fuentes (2011), los investigadores John Friedmann y Goetz Wolff serían los precursores en manifestar la vinculación de la economía global y el

papel de las ciudades en este nuevo contexto, así como los cambios en las jerarquías urbanas y sus consecuencias sociales y políticas. Asimismo, la teoría de la “ciudad global” y su jerarquización se manifestarían como procesos dinámicos de formación, cuya tendencia geopolítica sería que “los núcleos urbanos luchan (o compitan) por posicionarse en la red mundial, bajo el supuesto de que esto les permitiría recibir nuevos eslabones de firmas globales y, con ello, incrementar su crecimiento, generar un mayor número de empleos y, en definitiva, mejorar el nivel de ingresos de la población respectiva” (Fuentes, 2011).

Para la consecución de lo anterior, las ciudades han optado por varias estrategias con el objetivo de ser más atractivas y “posicionarse en esa red mundial”, entre las que destacan: la creación de distritos de negocios, parques tecnológicos, entrega de subsidios y garantías a las empresas o, en algunos casos, realización de grandes eventos internacionales.

En esta lógica se inserta el tema de “competitividad urbana”, elevada al rango de objetivo básico de las políticas públicas locales; una “práctica obligada” de los gobiernos para no marginarse de los flujos de capital y/o como modelo o paradigma de desarrollo. La competitividad urbana ha sido descrita como sinónimo de productividad, habilidad o capacidad de producir bienes y servicios; técnica de comparación y clasificación, suficiencia en la atracción de IED y retención de empresas.

Según la teoría de la competitividad de las naciones, formulada por Michel Porter, la competitividad es un proceso de formación y trasmisión de competencias, el cual no sólo depende de factores macroeconómicos, sino también de las capacidades que ofrece el territorio para facilitar las actividades económicas. Se deben producir en el espacio condiciones físicas, tecnológicas, sociales, ambientales e institucionales favorables para atraer y desarrollar actividades económicas productoras de riqueza y empleo. Es en los territorios donde se proporciona a las

empresas los factores avanzados que mejoran su posición competitiva en el mercado internacional (Porter, 1990).

De acuerdo con la visualización conceptual o la relevancia que se le atribuya a ciertos factores, la competitividad urbana, que abrevia de la teoría del comercio internacional, ha sido definida como: la capacidad de las ciudades para atraer inversiones productivas (Lever y Turok, 1999); la capacidad de una ciudad para captar inversión y retenerla (IMCO, 2012); cambio en su posición económica dentro de un sistema urbano nacional o internacional (Begg, 1999) y/o interrelación entre el desempeño económico local y otras manifestaciones sociales, políticas y ambientales de la vida urbana (Body, 2002; Potts, 2002; Harding, 2005).

La competitividad urbana tiene su antecedente en el concepto mismo de “rivalidad para la consecución de un fin”. Para Porter, considerado como el primer estudioso en estructurar y sistematizar un cuerpo teórico sobre el concepto de competitividad, la misma consiste en: la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. Argumenta que el único camino sólido para lograrlo se basa en el aumento de la productividad (Porter, 1990).

En tanto, la productividad la define como el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante. La productividad de los recursos humanos decreta los salarios y la productividad proveniente del capital dispone los beneficios que obtiene para sus propietarios (Porter, 1990).

De acuerdo con Turok, la idea de competitividad implica la identificación del determinante fundamental de la prosperidad de un lugar, en una combinación compleja de activos respaldados en distintas escalas geográficas; la base para el crecimiento sustentable de las economías modernas (Turok en Fuentes, 2011).

En un sentido más amplio, la competitividad urbana “es el grado en el cual una ciudad en comparación con otras ciudades en competencia, es capaz de atraer inversiones productivas que se traducen en generación de empleos e incremento en los ingresos, al tiempo de acrecentar y consolidar sus amenidades culturales, atractivos recreacionales, cohesión social, gobernanza y un medio ambiente adecuado para su población residente” (*Global Urban Competitiveness Project* en Sobrino, 2010).

A lo anterior, Ni Pengfei agrega “el control y ocupación de mercados; acumulación de la abundancia y oferta de ventajas materiales a los residentes urbanos (Pengfei en Sobrino, 2010). Con un fuerte sustento en la teoría neoclásica, el concepto de competitividad urbana “alude a la capacidad de una ciudad para penetrar en los mercados local y de exportación, y su relación con el crecimiento económico local y el incremento en la calidad de vida de sus residentes. Interesa la relación entre la capacidad de penetración del mercado y su vinculación permanente con el bienestar” (Millán en Sobrino, 2003: 100).

Otra definición destaca que la competitividad urbana es la capacidad de las “ciudades para 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 sustentable (Lever y Turok en Sobrino 2003: 100).

Para Sobrino (2003), los factores explicativos de la competitividad local derivan de los enfoques sobre ventajas competitivas de las naciones y de las proposiciones de las teorías de localización de las actividades económicas. Aduce que Porter (1991) explica que las razones de una ciudad competitiva están comprendidas dentro de las mismas consideraciones incorporadas en el “diamante de cuatro aristas”:



Fuente: Porter, 1991 (en Sobrino, 2003: 103)

De acuerdo con Sobrino (2003: 112), los factores que explican la competitividad urbana se resumen en tres: 1) una diversidad de variables empíricas se utilizan como determinantes competitivos; 2) se advierte una relación entre la competitividad y la calidad de vida (entendida como el conjunto de características físicas, biológicas, psicológicas y sociales que alcanza una población) y 3) el incuestionable papel de los gobiernos locales en el fomento de la competitividad.

Al mismo tiempo, Sobrino (2010: 18) sugiere que “la competitividad urbana representa la principal fuente de prosperidad económica en un sistema cada vez más orientado al intercambio comercial”. Estima que el concepto avanza desde su orientación económica, como productividad, desregulación y flexibilidad; hasta la inclusión de esferas de la sociedad como cohesión social, gobernanza y desarrollo sustentable.

En adición, la competitividad urbana está ligada al proceso de generación y difusión de competencias, a la capacidad de las ciudades para participar en el entorno globalizado y a la posibilidad de crear ambientes propicios para el desarrollo de los agentes económicos (Cabrero, 2007). O, como “la promoción de un entorno social, tecnológico, ambiental e institucional propicio para el mejor desempeño de las actividades económicas” (Cabrero, 2013: 13).

A esto habrá que considerar que, de acuerdo con la argumentación de Ben-Elia, el contexto de incertidumbre y cambio en el que se desenvuelven las ciudades en el escenario contemporáneo es lo que explica el surgimiento de la gestión estratégica como herramienta para la conducción de la acción pública urbana (Ben-Elia en Cabrero, 2005).

Se valora que es en las ciudades donde se construyen las condiciones y el ambiente para la competitividad y es en los espacios urbanos en los que se logra o no la vinculación de los ingredientes que posibilitan la competitividad. En las ciudades se establecen acuerdos de cooperación entre empresas, se vinculan los centros de investigación para la innovación y el desarrollo tecnológico y se crea la infraestructura de servicios diversos y la disponibilidad de capital humano, social y financiero que requiere la nueva economía del conocimiento (Cabrero, 2007).

En este enfoque, la competitividad urbana se referiría, entonces, a la capacidad de las ciudades para participar en el entorno globalizado, de crear ambientes propicios para el desarrollo de la competencia de sus agentes económicos y sociales. Bajo esa premisa, el papel de los actores gubernamentales, económicos, sociales y políticos en el ámbito local es fundamental para la movilidad, atracción de inversión y otras actividades productivas que generen riqueza, empleo y mejores condiciones de vida para sus habitantes (Cabrero, 2007).

Condicionantes de competitividad urbana



Fuente: Iain Begg 2002 (en De Mattos, 2011)

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) estima que la competitividad de las ciudades dependerá de una serie de componentes sustanciales: gobiernos locales eficientes y beneficiarios de un adecuado liderazgo del gobierno federal, que sean capaces de profundizar reformas pertinentes o necesarias; un nivel eficiente de gobierno regional; un rango positivo de relaciones entre diferentes actores como organizaciones no gubernamentales, asociaciones, cámaras empresariales, entre otras, que puedan coadyuvar con acuerdos que reduzcan las tensiones sociales y entiendan las realidades del mercado (OCDE, 2006).

En tanto, para Peter Kresl el avance sobre el conocimiento empírico de la competitividad urbana se ha dado a través de tres diferentes enfoques:

- I. **Benchmarking**. Obtención de datos para un gran número de variables económicas, políticas y sociales que el analista considera relevantes para determinar la posición competitiva de una ciudad. Las ciudades

pueden ser clasificadas para la competitividad global de acuerdo con algunos procesos estadísticos de ponderación, medidas que permitan referirse a las fortalezas y debilidades de una ciudad con relación a las otras con las que se compara.

II. Análisis de Regresión. Uso de un reducido número de variables que sirven como indicadores de la competitividad urbana. Se identifican aquellas variables económicas y sociales que se pueden catalogar como factores determinantes de la competitividad urbana (variables que determinan estadísticamente la clasificación: puntos fuertes y débiles de cada economía). Análisis por periodos de tiempo (comparación de la situación por periodos anuales: 2006-2009-2012, por ejemplo).

III. Diversidad:

- a. *Estudios según clusters*. Parte del supuesto de que, en la actualidad y en el futuro previsible, la actividad económica es de primordial importancia para que las ciudades pretendan convertirse en actores relevantes en la escena internacional o para mejorar su competitividad. Las economías urbanas son evaluadas por su éxito en el desarrollo de *clusters*.
- b. *Clase creativa*. Aplicación para economías urbanas con fortalezas competitivas en cualquier sector de actividad.
- c. *Región de aprendizaje*. Localización de empresas que sean capaces de crear y aplicar nuevos conocimientos con mayor rapidez que otras economías urbanas. (Kresl en Sobrino, 2010).

Por su parte, Ni Pengfei destaca que, desde el punto de vista operativo, la competitividad de la ciudad depende de: i) producto interno bruto total; ii) número de solicitudes de patentes internacionales; iii) distribución de corporaciones

multinacionales; iv) ventajas de precio; v) tasa de crecimiento económico; vi) PIB per cápita, vii) PIB por kilómetro cuadrado; viii) nivel de empleo y ix) productividad laboral (Pengfei en Sobrino, 2010).

Con otra óptica, Gustavo Garza distingue a la competitividad urbana como la suma de determinantes económicos con determinantes estratégicos, donde los primeros se refieren a factores de producción, infraestructura, localización, estructura económica y amenidades urbanas; y los segundos a efectividad gubernamental, estrategia urbana, cooperación entre el sector público y privado y flexibilidad institucional (Garza en Sobrino, 2010).

Asimismo, Iain Begg concluye que los elementos que conforman las ventajas competitivas de las ciudades son:

- El impacto de los cambios estructurales generales en la economía y en los requerimientos de localización de las diferentes etapas de producción.
- Los desarrollos tecnológicos y la creciente importancia del “conocimiento” como factor de producción.
- Como la tierra, la propiedad y las principales decisiones regulatorias de la planeación afectan la atracción de la ciudad y su posibilidad para el desarrollo económico balanceado.
- Las interrelaciones entre la cohesión social y la competitividad, así como las relaciones entre el desempeño de la ciudad y la exclusión social (Begg en Sobrino, 2010).

Con base en su conceptualización, los momentos de la competitividad urbana se definirían gráficamente de la siguiente manera:

Factores	Competencia	Efectos
Ventajas competitivas	Atracción de inversiones	Desempeño económico
Empresariales Institucionales Territoriales Distributiva	Privadas Públicas	Productividad Generación de empleo Estructura económica local

En resumen, en el contexto global de neoliberalismo económico, el discurso institucional u oficial de la competitividad urbana se construye bajo la “promesa” que la misma incentiva la atracción de inversiones, que se traducen en crecimiento económico, generación de empleo, mejora en la calidad de vida, bienestar social y desarrollo. Al mismo tiempo que un conjunto de ciudades competitivas potencializa al país, incrementa sus posibilidades para insertarlo en los mercados internacionales y propicia el despliegue de una economía nacional moderna e innovadora.

Capítulo 3.- Debate y contraposición teórica a la competitividad urbana

Frente a la corriente teórica e ideológica de la competitividad urbana, cuyas características principales fueron expuestas en el capítulo anterior, se distinguen, al menos, dos líneas opuestas de pensamiento, las cuales intentan concretamente cuestionar la viabilidad o pertinencia de someter a las ciudades a procesos de competencia. En este contexto, ambos movimientos opositores se clasifican, para efectos de esta investigación, en enfoque antagónico institucional (encabezado por el economista estadounidense Paul Krugman) y enfoque antagónico radical (basado en referentes de académicos europeos).

Enfoque antagónico institucional

Para Paul Krugman la “retórica de la competitividad se ha hecho persuasiva entre líderes de opinión a través del mundo”. Estima que la “idea de que las riquezas económicas de un país están ampliamente determinadas por sus éxitos en los mercados mundiales, es una hipótesis, no necesariamente una verdad, y en la práctica, en la comprobación empírica, esa hipótesis resulta llanamente errada” (Krugman, 1994: 30).

En su artículo titulado “Competitividad: una peligrosa obsesión”, Krugman establece tres puntos básicos: 1) las preocupaciones sobre competitividad son, desde el punto de vista empírico, completamente infundadas; 2) definir el problema económico como de competencia internacional es atractivo para muchas personas y 3) la obsesión respecto a la competitividad no es solamente errada, sino peligrosa.

Arguye que pensar en “términos de competitividad conduce directa e indirectamente a malas políticas económicas en un amplio rango de asuntos internos y externos” (Krugman, 1994: 31). Asimismo, afirma que muchos líderes del mundo han encontrado la metáfora competitiva extremadamente útil como instrumento político.

En su crítica a la competitividad urbana, Krugman asevera que la competencia se realiza “entre las empresas y no entre países”. En tanto, las ciudades no compiten con otras, ya que sólo operan como lugares donde se localizan las empresas que compiten entre sí. Subraya que las economías de aglomeración (urbanización y localización) que ofrecen las ciudades, sólo son condiciones generales necesarias para la producción, pero no suficientes para el éxito competitivo, y éste último se relaciona con la competencia entre empresas fundamentada en la eficiencia de costos, innovaciones tecnológicas, actividades de mercadeo y otros factores internos de la empresa (Krugman en Sobrino, 2003: 96).

En suma, Paul Krugman (1997) asienta los siguientes enunciados en su discusión contraria a la competitividad:

1. El concepto de competitividad puede ser designado a las empresas, no así a países y ciudades. Las primeras pueden quebrar y desaparecer si no son competitivas, las segundas no.
2. La productividad total de las empresas determina su competitividad. Una región no funciona como una firma, que usa insumos, procesos y obtiene productos.
3. La competitividad encubre mercantilismo y, por ende, promueve el proteccionismo.
4. Utilizar la competitividad *porteriana* como centro de política económica es peligroso e incorrecto, porque se puede descuidar la política interna pertinente.
5. La competitividad tiene que ver con el tipo de cambio y otras políticas monetarias y fiscales, y con el incremento de la productividad de las empresas.
6. Los estándares de vida tienen que ver con factores internos y poco con la competencia en los mercados mundiales.

Enfoque antagónico radical

Desde una percepción más radical, toda vez que cuestiona de raíz las condiciones globalmente impuestas por el sistema económico neoliberal; un grupo de académicos e investigadores, particularmente europeos, elevan una crítica teórica y conceptual más afinada contra la competitividad urbana y la institucionalización política del término.

En principio, David Harvey (2007: 9) argumenta que desde la década de 1970, por todas partes, se ha registrado un giro drástico hacia el neoliberalismo, tanto en las prácticas como en el pensamiento y discurso político-económico. “La desregulación, privatización y el abandono por el Estado de muchas áreas de la provisión social han sido generalizadas”.

Asimismo, describe que la “neo-liberalización” ha provocado un proceso de “destrucción creativa”, no sólo de los marcos y de los poderes institucionales previamente existentes (con el desafío, incluso, de las formas tradicionales de soberanía estatal), sino también de las divisiones del trabajo, las relaciones sociales, de las áreas de protección social, de las combinaciones tecnológicas, de las formas de vida y pensamiento, de las actividades de reproducción, de los vínculos con la tierra y de los hábitos del corazón (Harvey, 2007: 9).

En seguimiento a lo expuesto por Paul Treanor, Harvey acentúa que el neoliberalismo valora el intercambio del mercado como “una ética en sí misma, capaz de actuar como una guía para toda la acción humana y sustituir todas las creencias éticas anteriormente mantenidas”, con el énfasis de que el significado de las relaciones contractuales se establece en el mercado. En tanto, “el bien social se maximiza al maximizar el alcance y la frecuencia de las transacciones comerciales y busca atraer toda la acción humana al dominio del mercado” (Harvey, 2007: 10).

De tal suerte, el denominado Estado neoliberal, de acuerdo con la teoría, “debería favorecer unos fuertes derechos de propiedad privada individual, el imperio de la ley y las instituciones del libre mercado y del libre comercio”. Dicho Estado utilizará el monopolio de los medios de ejercicio de violencia para preservar estas libertades por encima de todo y la empresa privada y la iniciativa empresarial serán consideradas como “las llaves de la innovación y creación de riqueza” (Harvey, 2007: 72).

Según los defensores de la teoría neoliberal, los incrementos de la productividad conferirán “niveles de vida más elevados” y sólo con mercados libres se asegurará la “eliminación de la pobreza”. Para la consecución de ambos objetivos (elevar el nivel de vida y eliminar la pobreza), la libre movilidad del capital entre sectores, regiones y países se considerará un factor crucial.

Sin embargo, en la práctica, el Estado neoliberal desemboca en dos contradicciones centrales: éste “tenderá a privilegiar un clima óptimo para las empresas frente a los derechos colectivos (y la calidad de vida) de la fuerza de trabajo o frente a la capacidad del medio ambiente para regenerarse”. Y, en caso de conflicto, favorecerá invariablemente “la integridad del sistema financiero y la solvencia de las instituciones financieras sobre el bienestar de la población o la calidad medioambiental” (Harvey, 2007: 78).

Asimismo, en el plano interno, el Estado neoliberal es necesariamente hostil a toda forma de solidaridad social que entorpezca la acumulación; controla la fuerza de trabajo y mantiene una elevada tasa de explotación laboral; transfiere al individuo toda la responsabilidad por su bienestar; reduce a su mínima expresión el sistema de la seguridad social para dispensar otro que enfatice la responsabilidad personal y alienta la proliferación de consorcios público-privados que participan en la redacción de legislaciones, determinan políticas públicas y establecen marcos normativos (en el caso municipal, el Estado asume gran parte de los riesgos

mientras que el sector privado obtiene la mayor parte de los beneficios) (Harvey, 2007: 82-84).

Con todo ello, para Harvey el proyecto neoliberal pretende fundamentalmente restablecer el poder de las clases dominantes, en donde el aparato estatal tendrá la misión de crear un buen “clima de negocios” a cualquier precio. Al entrar en marcha este nuevo modelo, los Estados comenzaron a sufrir importantes presiones para que adoptaran políticas neoliberales. Una vez que dichas transformaciones tuvieron lugar al nivel estatal, resultó difícil evitar que “su lógica se filtrara hasta llegar al nivel de los gobiernos locales, especialmente en aquellos Estados nacionales convertidos al neoliberalismo” (Harvey en Del Olmo y Rendueles, 2004).

En las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo pasado, la competencia entre los diferentes territorios (Estados, regiones o ciudades) por poseer el mejor modelo de desarrollo económico o el mejor clima de negocios era un tema insignificante. No obstante, para los años setenta, con un sistema más fluido y abierto de relaciones comerciales, este tipo de contienda por elevar los grados de competitividad se intensificó. De acuerdo con lo sostenido por Harvey, en la actualidad, “el progreso general de la neo-liberalización se ha visto crecientemente impelido a través de mecanismos de desarrollo geográfico desigual. Los Estados o las regiones más prosperas presionan al resto para que sigan sus pasos” (Harvey, 2007: 96).

En adición, según el teórico británico, “las innovaciones más rompedoras colocan a éste o aquél Estado, región o ciudad en la vanguardia de la acumulación de capital. Pero las ventajas competitivas en demasiadas ocasiones se revelan efímeras introduciendo una extraordinaria volatilidad en el capitalismo global”. También, “los potentes impulsos hacia la neo-liberalización han emanado de un reducido número de epicentros de máxima importancia, o bien, se han orquestado directamente desde ellos” (Harvey, 2007: 96).

Sobre esta perspectiva, “los gobiernos locales se han visto obligados, en diverso grado, a asumir iniciativas más propias de empresas privadas –en particular, por lo que toca a la creación de un entorno favorable para el capital privado a costa, si es necesario, de la población urbana–, un proceso que fomenta la competencia entre regiones metropolitanas”. Sugiere, en ese sentido, que el problema consiste en hallar formas de responder a este desafío sin descuidar por ello el bienestar de todos los ciudadanos (Harvey en Del Olmo y Rendueles, 2004).

Destaca que cuando la inversión pública se destina a la creación de un buen clima para los negocios (tal como lo sugiere gran parte de la difusión para elevar los niveles de la competitividad urbana) se está subsidiando el capital y, por lo tanto, se está contribuyendo al proceso de restablecimiento del poder y los privilegios de clase. La crítica de Harvey (2004) sugiere que la intención de hacer más competitiva una ciudad podría requerir prestar atención a cuestiones relacionadas con la calidad de vida en el área urbana y, lógicamente, el empobrecimiento de la población puede constituir un elemento poco atractivo para ciertas inversiones de capital (Harvey en Del Olmo y Rendueles, 2004).

Si se quiere atraer turismo y determinados tipos de actividad empresarial, la construcción de un entorno urbano tranquilo, creativo, interesante (en sintonía con la estructura básica según los criterios de competitividad urbana) puede pasar a formar parte del proyecto neoliberal. La competencia espacial siempre es monopolística (Harvey en Del Olmo y Rendueles, 2004).

En suma, Harvey (1989) sitúa su crítica a la competitividad urbana bajo los siguientes criterios:

1. La gobernanza urbana (que sugiere la concertación entre actores públicos y privados) se transforma en gerencia pública *emprendurista* o “*emprendimiento urbano*”.

- Funcional para el desarrollo del capitalismo internacional y para políticas públicas nacionales y locales. Transición del *fordismo keynesiano* a la acumulación flexible.
 - La noción de asociación público-privada, en que la iniciativa tradicional local se integra con el uso de los poderes gubernamentales locales, buscando y atrayendo fuentes externas de financiamiento, así como nuevas inversiones directas o nuevas fuentes de empleo.
 - La atracción de inversión como prioridad o fin mayor de la gestión de las ciudades, bajo la cual están sometidas otras necesidades.
2. El enfoque ha permitido coaliciones de políticos con empresarios en proyectos para beneficios principalmente del empresariado.
 3. Promueve la competencia interurbana nacional e internacional al operar como poder coercitivo externo.
 4. La liberalización comercial hace más intensa la competencia:
 - La gerencia pública proporciona un buen clima de negocios, al ofrecer atractivos “ganchos” para atraer capital.
 5. Se justifican subsidios locales al capital con el argumento de la competitividad:
 - Hace que se descuide la provisión y calidad de servicios esenciales para los menos privilegiados.
 - Mayor polarización social e inequidad de la distribución del ingreso real.

Harvey preveía que el énfasis en elevar la competitividad urbana y, por lo tanto, revertir el declive de las economías urbanas de países industrializados en vías de desindustrialización, serían impulsados por los gobiernos locales con un tinte cada vez más “empresarial”, y un “éxito que se consideraría dependiente de una asociación público-privada centrada en la inversión y el desarrollo económico especulativo a través de la construcción del lugar” (López-Morales, Gasic y Meza, 2012).

En una visión similar a la de Harvey, los académicos Theodore, Peck y Brenner (2009) estiman que la “ideología neoliberal descansa en una visión descarnadamente utópica de la supremacía del mercado”, cuyas raíces están en una “concepción idealizada del individualismo competitivo y en una profunda antipatía hacia las distintas formas de solidaridad social e institucional”. Aun cuando el neoliberalismo aspira a crear una utopía de mercados libres, ajenos a cualquier forma de injerencia del Estado, en la práctica han intensificado algunas formas coercitivas y disciplinarias de intervención estatal, cuyo objetivo es imponer distintas versiones de la supremacía del mercado y, a partir de allí, administrar las consecuencias y contradicciones de tales iniciativas de mercantilización (Theodore *et al*, 2009).

Sugieren que a la par de la ideología neoliberal, que entiende que los mercados autoregulados generarán una asignación próspera de inversiones y recursos, “la práctica política neoliberal ha generado fallas del mercado generalizadas, nuevas formas de polarización social, una grave agudización de las desigualdades en el desarrollo espacial y diversas crisis al interior de las formas institucionalizadas de regulación y gobernanza estatal”. Al tiempo que “los efectos disfuncionales”, provocados por las vías neoliberales de reestructuración capitalista y visibles en varias escalas espaciales, “incluyen un persistente estancamiento económico (aunque desigual), competencia destructiva entre localidades e inseguridad social generalizada (Theodore *et al*, 2009: 3).

En tanto, discernen que el neoliberalismo ha evolucionado en las últimas tres décadas. Desde una doctrina económica relativamente abstracta (su forma inicial en los setentas) y un medio para dismantelar los acuerdos de bienestar keynesianos (forma prevaleciente en los ochentas) a convertirse en una forma reconstituida de regulación dirigida por el mercado, orientada no sólo a estimular el crecimiento económico, sino a administrar algunas de las profundas contradicciones sociopolíticas inducidas por formas anteriores de intervención neoliberal en las políticas estatales (Theodore *et al*, 2009: 5).

Con este antecedente, “las ciudades se han convertido en ruedos estratégicamente decisivos donde se han estado desplegando las formas neoliberales de *destrucción creativa*” (a saber, la destrucción de la institucionalidad vigente y la creación de una nueva infraestructura). En tanto, “la ubicación central de las ciudades en los sistemas fordistas-keynesianos de producción y reproducción las definen como la arena clave para las estrategias neoliberales de desmantelamiento, pero su significado estratégico como *loci* (*locus*=lugar) de innovación y crecimiento, y como zonas de gobernanza delegada y experimentación institucional local, igualmente las posicionan a la vanguardia del avance neoliberal” (Theodore *et al*, 2009: 7).

Estiman que las ciudades son los nodos críticos y puntos de tensión en las políticas escalares de la neo-liberalización y las infraestructuras urbanas son necesarias para la acumulación y regulación neoliberal, incluso cuando en el proceso simultáneamente las socava y devalúa. En otras palabras, se sitúa a las ciudades en las fronteras de la formación de políticas neoliberales, al igual que son lugares de resistencia concertada a la neo-liberalización (Theodore *et al*, 2009: 7).

Con referencia a Erik Swyngedouw, postulan que las ciudades se encuentran insertas en un entorno geoeconómico extremadamente incierto, caracterizado por inestabilidad monetaria, movimientos especulativos de capital financiero, estrategias globales de localización de grandes compañías trasnacionales y una cada vez mayor competencia entre localidades. En este desorden “global-local”, gran parte de los “gobiernos locales se han visto forzados, en cierto grado con independencia de sus orientaciones políticas y del contexto nacional, a ajustarse a crecientes niveles de incertidumbre económica por la vía de participar en formas cortoplacistas de competencia inter-espacial, *marketing* territorial y desregulaciones, con el fin de atraer inversiones y empleos” (Theodore *et al*, 2009: 7-8).

Definido como una tendencia del “urbanismo neoliberal”, las ciudades se han convertido en “los blancos” geográficos más relevantes, así como en laboratorios institucionales para diferentes experimentos de políticas neoliberales: *marketing* territorial, creación de zonas empresariales, reducción de impuestos locales, concesiones de tierra, recortes en los servicios públicos, privatización de obras de infraestructura, impulso de asociaciones público-privadas y nuevas formas de promoción local.

Lo anterior con el propósito de disminuir los costos administrativos y productivos, acelerar las inversiones externas de capital y movilizar espacios de la ciudad, tanto para el crecimiento económico orientado al mercado como para las prácticas de consumo de las élites, con el mantenimiento del orden y control de las poblaciones excluidas (Theodore *et al*, 2009: 8).

En relación con los principios anteriormente expuestos, Neil Brenner distingue las características más importantes de lo que se ha denominado como “urbanismo neoliberal”:

- Intervención urbana mediante grandes proyectos urbanos que se espera que tengan efectos positivos en el territorio circundante (*trickle down*)
- Aplicación a la gobernanza urbana de criterios de eficacia y eficiencia propios del sector privado
- Clasificación de las ciudades en jerarquías de acuerdo con criterios de competitividad económica
- Incorporación a la toma de decisiones urbana de actores del sector privado y, en menor medida, de la sociedad civil. Se multiplican los *partenariados* público-privados.
- Importancia de la imagen de las ciudades como reclamo a los inversores en la competitividad interurbana internacional.
- Se aplica una política de “crecimiento a toda costa” subordinando las cuestiones de justicia social y medioambiental.

- Subcontratación de empresas privadas para suministrar servicios públicos municipales como recolección de basura, construcción, iluminación, residencias para ancianos, etcétera.
- Subordinación de la planificación urbanística a los imperativos del mercado, beneficiando a los propietarios del suelo y posibilitando la especulación. (Brenner en González, 2007).

Por último, Sara González (2007) matiza que en las últimas décadas las ciudades se gestionan como si fuesen negocios y, más que responder a las necesidades de los ciudadanos, el objetivo es ser competitivas en las redes de flujos internacionales. Esto significa que las ciudades han concurrido de su gestoría en la distribución de bienes y servicios colectivos a “verdaderos promotores económicos inmersos en una lógica de mercado”. Sostiene que para iniciar este nuevo tipo de políticas urbanas, el gobierno de la “ciudad emprendedora” busca la colaboración con el sector privado (o gobernanza, que sugiere la concertación de actores públicos y privados).

De tal suerte, considera que si la administración de las ciudades se entiende cada vez más como la de una empresa, ocurre que las mismas se guiarán por criterios de competitividad. A pesar de que dicho término no es adecuado para describir los objetivos de las ciudades, con mayor frecuencia las autoridades locales lo utilizan en su retórica para la atracción de inversiones desde *fuera* en detrimento de “centrarse en nutrir los recursos que ya existen” (González, 2007: 2).

Concluye que “si antes el Estado-nación solía decidir cuáles iban a ser los polos de crecimiento dentro del territorio nacional atendiendo a criterios de equilibrio y justicia territorial, ahora cada vez más la acción pública sigue y refuerza las leyes del mercado. La forma de atraer estas inversiones es mejorando el entorno empresarial o *business climate* (clima de negocios), reduciendo los impuestos a las empresas, flexibilizando el mercado de trabajo y mejorando las infraestructuras que comunican los centros de excelencia de la ciudad” (González, 2007: 5-6).

La ciudad como “mercancía ficticia”

En su obra *La gran transformación*, Karl Polanyi (1944) explica que “una economía de mercado es un sistema económico controlado, regulado y dirigido sólo por los precios del mercado; el orden en la producción y distribución de bienes se encomienda a este mecanismo autorregulado”. Asimismo, tal economía “supone la existencia de mercados donde la oferta de bienes disponibles a un precio dado será igual a la demanda a ese precio”. El dinero funge como un poder de compra en manos de sus propietarios (Polanyi, 2012: 118).

De esta forma, “la autorregulación implica que toda la producción se destine a la venta en el mercado, y que todos los ingresos deriven de tales ventas”. En consecuencia, sostiene Polanyi, “hay mercados para todos los elementos de la industria, no sólo para los bienes (con la inclusión de servicios), sino también para la mano de obra, la tierra y el dinero, cuyos precios se llaman respectivamente precios de las mercancías, salarios, renta e intereses”.

Adicionalmente, “no debe permitirse que nada inhiba la formación de mercados, ni que se formen ingresos si no es a través de las ventas”. Tampoco que exista interferencia con el ajuste de precios. Con otras palabras, no sólo debe haber mercados para todos los elementos de la industria, sino que se omitan medidas que influyan sobre la acción de estos mercados (Polanyi, 2012: 119).

Para el científico austriaco “una economía de mercado debe comprender todos los elementos de la industria, incluidos la mano de obra, la tierra y el dinero”. Sin embargo, enfatiza, “la mano de obra y la tierra no son otra cosa que los seres humanos mismos, de los que se compone toda sociedad, y el ambiente natural en el que existe tal sociedad. Cuando se incluyen tales elementos en el mecanismo del mercado, se subordina la sustancia de la sociedad misma a las leyes del mercado”. Las mercancías son los “objetos producidos para su venta en el mercado” y, en este

sentido, “se considera cada elemento de la industria como algo producido para la venta”.

El punto crucial es que la mano de obra, la tierra y el dinero son esenciales para la industria y también deben organizarse en mercados, pero es “obvio” que estos tres elementos “no son mercancías”, porque no fueron producidos para su venta en el mercado. A pesar de ello, afirma que “es con el auxilio de esta ficción que se organizan los mercados de mano de obra, tierra y dinero”, toda vez que “se compran y se venden efectivamente en el mercado; su demanda y oferta son magnitudes reales y todas las medidas o políticas que inhibieran la formación de tales mercados pondrán en peligro *ipso facto* (por el hecho mismo) la autorregulación del sistema” (Polanyi, 2012: 122-123).

De acuerdo con Polanyi, el postulado de no permitir comportamientos que impidan el funcionamiento efectivo del mecanismo del mercado no debe sostenerse en lo referente a la mano de obra, la tierra y el dinero (las “mercancías ficticias”). Valora que “si el mecanismo del mercado fuese el único director del destino de los seres humanos y de su entorno natural, incluso de la cantidad y el uso del poder de compra, se demolería la sociedad”. En otras palabras, el desarrollo del sistema de mercado acompaña un cambio en la organización de la sociedad misma, la cual está constantemente expuesta a convertirse en un accesorio del sistema económico (Polanyi, 2012: 123-126).

En sintonía con la apreciación de Polanyi, Immanuel Wallerstein establece que el capitalismo es un “sistema social histórico”, bajo el entendimiento que en el mismo el capital es usado con el objetivo o intento primordial de su auto-expansión. Arguye que en este sistema, “las acumulaciones pasadas sólo eran capital en la medida que eran usadas para acumular más capital” (Wallerstein, 1988: 2).

Con esta advertencia, “el capitalismo histórico implicó una mercantilización generalizada de unos procesos que anteriormente habían sido realizados a través

de medios distintos al mercado. Y, en el curso de su intento de acumular más y más capital, los capitalistas han pretendido mercantilizar más y más procesos sociales en todas las esferas de la vida económica. Dado que el capitalismo es un proceso asocial, de aquí se desprende que ninguna transacción social ha estado intrínsecamente exenta de una posible inclusión. Esta es la razón de que podamos decir que el desarrollo histórico del capitalismo ha implicado una tendencia a la mercantilización de todas las cosas” (Wallerstein, 1988: 4).

Con el fortalecimiento de ambas ideas, Harvey (2007: 8) destaca que en la economía neoliberal “aquellas áreas en las que no existe mercado (como la tierra, el agua, la educación, la atención sanitaria, la seguridad social o la contaminación medioambiental), éste debe ser creado, cuando sea necesario, mediante la acción estatal”.

En síntesis, si la competitividad urbana alega que las ciudades deben ser atractivas para las inversiones, lo cual requiere una confección sobre parámetros de *marketing urbano* y una condición espacial de “buen clima para los negocios”; éstas podrían valorarse como “mercancías ficticias”, en términos de Polanyi, con la implicación de consecuencias de peligro para las sociedades humanas. O, en otras palabras, esa tendencia del capitalismo a mercantilizarlo todo, como lo aporta Wallerstein, impone a las ciudades su obligada conversión en “espacios territoriales de lucro” para la acumulación de capital.

Capítulo 4.- Análisis y cuestionamiento de la perspectiva de competitividad urbana como modelo para el desarrollo

Como se observó en el segundo capítulo de este documento, la competitividad urbana, conferida como una idea generalmente aceptada, se ha asumido, en el discurso económico y político, como un elemento necesario para que las ciudades se inserten en los círculos financieros globales y dentro de los flujos de inversión económica, para el diseño de políticas públicas y como un constituyente de modelo o paradigma de desarrollo.

Si bien existen numerosas definiciones, principalmente a razón de que la trayectoria del concepto proviene de las firmas e industrias al territorio y se inscribe en muchas disciplinas (economía industrial, administración estratégica y teoría del comercio); la competitividad urbana ha logrado sumar un consenso ampliamente extendido como algo benéfico, necesario y justificado, que le ha permitido obtener cierto grado de legitimidad. Algunos excesivamente optimistas arguyen que existe una correlación perfecta entre urbanización y prosperidad; y que, en ese sentido, a mayor progreso urbano mayor felicidad (Glaeser, 2011).

En ese extendido asentimiento, surge, como parte de este proyecto de investigación, la necesidad de fijar una serie de planteamientos que delimiten la viabilidad o no de asumir el modelo de competitividad urbana como detonante del desarrollo. En principio, se intenta establecer un bagaje conceptual sobre el desarrollo y las características propias que han prefigurado, en los hechos, un distanciamiento tácito con el crecimiento económico. Lo que significa, en otra forma de expresión, que empíricamente existen evidencias que el crecimiento económico, fin supremo de la competitividad urbana, no necesariamente ha confluído en desarrollo.

En segundo lugar, se pretende, por medio del enfoque teórico de Sistemas-Mundo de Wallerstein, valorar si la competitividad urbana se constituye como una pieza adicional del esquema de hegemonía neoliberal transferida del centro a la periferia

y, en oposición, ponderar la crítica que hace este modelo analítico a las distintas visiones de desarrollismo, en las que se enmarcaría, precisamente, la competitividad urbana. Por último, pero no menos importante, valorar las condiciones de la actual geografía económica, a través de una reconfiguración en la nueva división internacional del trabajo desplegada teóricamente por el sociólogo español Manuel Castells.

Crecimiento económico / Desarrollo

De acuerdo con Juan Rodríguez *et al* (2013: 3), el economista Erik Roll sugiere que los principales avances del pensamiento económico en los últimos dos siglos se han efectuado sin un escrutinio metodológico persistente. Ello, debido a que la estructura social de la economía actual se ha asumido como dada, al tener como base conceptual a la propiedad, la iniciativa, el intercambio privado y la economía de mercados.

“Para el análisis teórico del fenómeno económico”, de estos cuatro elementos se desprenden “las categorías de capital, trabajo, valor, precio, oferta, renta, interés, utilidad o ganancia”, cuyo desarrollo sistemático se localizaría al despuntar el siglo XVIII. En tanto, el fundamento de la teoría moderna de crecimiento económico emanaría de la tradición de la economía clásica de los siglos XVIII y XIX.

Sobre este discernimiento, según lo refiere Daniel Tagle (en Rodríguez *et al*, 2013: 3), los axiomas ortodoxos de la economía clásica se constituyeron como el soporte en la toma de decisiones de las políticas públicas, luego de asimilar el desarrollo con el crecimiento económico. Por su parte, Rodrigo Mogrovejo (en Rodríguez *et al*, 2013: 3) destacaría que los economistas clásicos (Smith, Malthus, Marx y David Ricardo) se habrían preocupado “por las causas, consecuencias y perspectivas del análisis de crecimiento económico a largo plazo”.

Posteriormente, la ortodoxia económica neoclásica de los albores del siglo XX “sustituyó la teoría clásica del *valor-trabajo*” por una subjetiva proximidad “al valor basado en la *utilidad-escasez*”. Para Pablo Bustelo, como lo recoge Rodríguez *et al* (2013), a partir de la década de los cuarenta del siglo pasado se perfilaron dos importantes categorías del desarrollo: la teoría ortodoxa (de la corriente principal de la economía) y la teoría heterodoxa o radical (caracterizada por sus críticas a la primera).

Para la teoría ortodoxa, la exposición convencional del subdesarrollo sugiere que éste es un asunto meramente cronológico, en el cual, los países con menor avance manifiestan “una condición de atraso en la modernización o crecimiento de sus estructuras económicas”. En cambio, para la teoría heterodoxa, la insuficiencia de desarrollo va más lejos que una simple descripción de tiempo; esto, más bien, “es consecuencia de una localización desventajosa de los países pobres o periféricos en la estructura del sistema capitalista mundial” (Bustelo en Rodríguez *et al*, 2013: 4).

Jorge Kats manifiesta que durante la década de 1970 la economía sustituyó las ideas de origen clásico que, en el análisis del desarrollo, “otorgaban un papel medular a los retornos crecientes a escala y a las externalidades”; por la construcción de la teoría moderna del crecimiento. Ésta se articula por medio de “un algoritmo de equilibrio” en el que el desarrollo “se equipara con crecimiento del producto per cápita y se estudia en el marco de modelos formales en los que están ausentes las instituciones y la incertidumbre” (Rodríguez *et al*, 2013: 4).

En este modelo económico, “los mercados se comportan de manera perfecta, los agentes económicos están completamente informados sobre el futuro, las firmas conocen los gustos de los consumidores y tienen acceso a las funciones de producción que deben utilizar para abastecerlos”. “Además de involucrar el aumento del producto per cápita, el desarrollo de una economía implica cambios estructurales en la misma; la creación de instituciones; la construcción de mercados y de nuevas

capacidades tecnológicas y productivas; la gradual integración de una trama *país-y-lugar-específico* de vínculos y hábitos de interacción entre empresas, consumidores, agencias gubernamentales y organizaciones (Kats en Rodríguez *et al*, 2013: 4).

El pensamiento neoclásico renace en la década de los ochenta del siglo XX. Dicha “contrarrevolución neoclásica”, liderada por Balastasa, Krueger o David Little, criticaba “el enfoque de las necesidades básicas, la intervención gubernamental y las estrategias de industrialización por sustitución de importaciones promovidas por la teoría heterodoxa de desarrollo”, paralelamente al momento que defendía la liberalización interna y externa de los países de la periferia; o sea, la reducción del peso del Estado y la apertura comercial y financiera (Rodríguez *et al*, 2013: 4).

En el contexto neoliberal, “el crecimiento económico se ubicó como el objetivo central de la mayor parte de los gobiernos, lo que implicó un cambio cualitativo relevante con respecto al alcance y contenido del concepto de desarrollo económico y social que, asociado a la idea del Estado de bienestar, habría constituido la motivación principal de las estrategias keynesianas. Este cambio de énfasis se encuentra asociado a un nuevo enfoque de gobernanza, que tiene escasa relación con las concepciones sobre gestión pública *gerencialista* (sic), relacionadas al concepto de planificación, que habían estado en boga desde mediados del siglo XX” (De Mattos, 2011: 116).

Rómulo Ferrero distingue que el crecimiento está relacionado con “progreso económico”, que se alcanza al observar un “mejoramiento en el bienestar económico” o “la abundancia de todos aquellos bienes y servicios que habitualmente se intercambian por dinero”. El desarrollo, por su parte, “promueve el bienestar económico y social de las grandes masas populares”, al elevar constantemente los niveles de vida de la población (Ferrero en Rodríguez, 2012: 63).

En adición, “en el crecimiento económico se manifiesta la expansión de las fuerzas productivas” (trabajo, capital, producción, ventas y comercio), mientras que desarrollo “es el proceso mediante el cual los países (ciudades) pasan de un estado atrasado de su economía a un estado avanzado de la misma”, manifestado a través de cambios cuantitativos y cualitativos (Silvestre en Rodríguez, 2012: 63). Si bien crecimiento económico y desarrollo son procesos que van entrelazados, se entendería que el primero no necesariamente desemboca en el segundo.

Lucio Mendieta (citado en Rodríguez, 2012: 65) afirma que el desarrollo no puede circunscribirse a un aspecto “puramente económico”, debido a que éste “se halla necesariamente relacionado con otros factores y circunstancias sociales”. El desarrollo se cimienta sobre dos puntales: el material y el social.

La conceptualización sobre el desarrollo regional y local ha sido estudiada por diversos acercamientos teóricos,³ entre otros:

- Teorías Espaciales: que tienen como principales axiomas el valor y calidad de la tierra-costos de transporte (Von Thünen y la Escuela Alemana), la disposición geográfica del mercado-costos de transporte (Teoría del Lugar Central de Weber, Christaller y Losch), hasta el paisaje como delimitador espacial (entendida como unidad territorial con entidad propia y diferenciada de otras en función de aspectos culturales, sociales económicos y políticos);
- Teorías del Crecimiento Económico: encaminadas al análisis del desarrollo asimétrico y desigual [Centro-Periferia (Friedman, Frank y Amin)], capital físico y conocimiento con rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta [Teorías del Crecimiento Endógeno (Romer, Lucas)];

³ Una corriente que ha tenido gran aceptación es la propuesta por la Escuela Francesa: homogeneizar, polarizar o planificar el territorio a partir de determinados criterios, como la interdependencia del tipo *input/output* en torno a la industria líder [polos de crecimiento (Perroux y Boudeville)]. Con la posguerra surgen nuevos acercamientos teóricos al desarrollo regional, como las teorías de la Nueva Geografía Económica, en cuyos efectos de aglomeración se reconocen rendimientos crecientes a escala (Krugman, Fujita, Venables, Henderson y Quah) (Rodríguez, 2014). Esta problemática genera que florezcan otras propuestas para el análisis de la región hacia el desarrollo regional; algunas de ellas que privilegian la visión *bottom-up* (de abajo hacia arriba).

- Teorías de la Acumulación Flexible: que comprenden las economías flexibles, las *pymes*, el capital social, la innovación (Piore, Sabel, Scott, Storper, Lipietz y Benko) y la Geografía Socio-Económica e Industrial (Martín y los teóricos del post-fordismo).
- La Región Espacial: que define como ámbito territorial de una relación social al segmento de territorio que incluye la localización de los agentes y medios directamente acoplados;
- La Escuela Argentina y su Región Integral: que reconoce que cada sociedad organiza su espacio y le imprime una configuración específica;
- La Escuela Mexicana y su Región Histórica: que dirige el análisis a las fuerzas económicas, sociales y políticas, que determinan la forma y el carácter de las regiones a través del tiempo.
- La Geografía Política: tradicional reducción de esta disciplina al estudio de las comunidades políticas conformadas por un territorio. Ha sido superada por la inclusión de actores pertenecientes a la trilogía Estado-Mercado-Sociedad; y
- Los Regionalismos: discernidos como la acción de afirmación de identidad de un grupo social apegado a un territorio, que se sitúa generalmente en la escala sub-nacional y que son al mismo tiempo reivindicación de una identidad socio-espacial. Afirmación de lazos con distinto carácter entre una población y un territorio, que van del deseo subjetivo de comunidad hasta la defensa de una base territorial económica, política o cultural común (Preciado en Rodríguez, 2014).⁴

En resumen, el crecimiento económico se define como “el aumento del valor de los bienes y servicios producidos en un determinado periodo”, relacionados con

⁴ Frente al descrédito del modelo planificador, se retrae el interés por la región, sobre todo con el planteamiento del nuevo liberalismo económico, que tiene como apreciación territorial la homogeneidad que proviene de la globalización. Ante lo inequitativo que ha resultado el modelo neoliberal, de nueva cuenta se han puesto de manifiesto las regiones, sobre todo por las especificidades que devienen de un reconocimiento de la heterogeneidad, especialmente cultural, que deja en entredicho la pretensión de la “aldea global”.

“indicadores como la producción, el ahorro y una balanza comercial favorable” [principalmente medido con el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita]. En otro sentido, “el desarrollo se refiere a procesos de transformación económica, social y ambiental”, vinculados con la remuneración, acceso a los servicios de salud, educación y vivienda” (Álvarez en Rodríguez *et al*, 2013: 11).

O, como lo deduce Joseph Stiglitz, “el desarrollo representa una transformación de la sociedad, un movimiento de tradiciones, integradas por relaciones, formas de pensar y de abordar los problemas de salud, educación y métodos de producción a otras formas modernas e innovadoras (en Rodríguez *et al*, 2013: 174).

Sin embargo, para Manuel Castells “el nuevo modelo de desarrollo que se impone paulatinamente durante los años ochenta, tiende a reforzar el carácter estrictamente capitalista de la lógica económica, imponiendo más rigurosamente la exigencia de rentabilidad de las inversiones como principio regulador de la economía, aunque ello excluya del circuito de acumulación y de redistribución a amplios sectores sociales y regiones del planeta (Castells en De Mattos, 2011).

Sistemas-Mundo

Con relación al análisis de los Sistemas-Mundo, el geógrafo británico Peter Taylor plantea la forma como se conceptualiza el cambio social. Con base en los preceptos de Immanuel Wallerstein, Taylor subraya que contrario a la versión de defender que el cambio social tiene lugar país por país, en la actualidad existe un “sistema-mundo” con una extensión global. En este sentido, bajo el supuesto de una sociedad única, las “sociedades nacionales se convierten simplemente en partes de un todo mayor, por lo que un determinado cambio social sólo puede ser comprendido en su totalidad en el contexto más amplio del sistema-mundo moderno” (Taylor, 2002: 6).

En sintonía con lo anterior, Taylor plantea que, de acuerdo con Gunder Frank, los procesos económicos actuaban distinto dependiendo de la parte del mundo de la que se tratara. Para los Estados nuevos, por ejemplo, el problema no es “ponerse al día”, sino de lo que se trata es de cambiar todo el proceso de desarrollo a escala global. Los sistemas históricos son las sociedades de Wallerstein. Se fundamenta en sistemas, debido a que se componen de partes interrelacionadas que forman un todo único; pero también son históricos en el sentido que nacen, se desarrollan durante un cierto periodo de tiempo y después entran en decadencia (Taylor, 2002).

Para Wallerstein, según lo retoma Taylor, existen tres tipos de entidades definidas por su modo de producción o la organización de la base material de la sociedad. Los tres modos de producción están asociados a un tipo de entidad o sistema de cambio: Minisistema, el Imperio-Mundo y la Economía-Mundo. Éste último es la entidad que se basa en el modo de producción capitalista. “El criterio por el que se rige la producción es la obtención de beneficios y el incentivo fundamental del sistema es la acumulación del excedente en forma de capital” (Taylor, 2002: 8).

No hay una estructura política dominante, ya que el mercado es, en definitiva, quien controla con “frías riendas” la competencia entre las diversas unidades de producción, por lo que la regla básica consiste en acumular o perecer. Es decir, en este sistema las unidades eficaces prosperan y acaban con las menos eficaces vendiendo más barato en el mercado (Taylor, 2002).

La característica principal del análisis de los Sistemas-Mundo es su cuestionamiento a las teorías del desarrollismo. Estima que la ciencia social moderna ha elaborado muchos “modelos de desarrollo por etapas”, que dan por hecho una secuencia lineal (en etapas) por las que han de pasar las sociedades. “El método fundamental consiste en llegar, a partir de una interpretación histórica de cómo se enriquecieron los países poderosos, a una especulación futurista sobre cómo, a su vez, pueden lograrlo los países pobres”. Asimismo, estos estudios parten del supuesto que los Estados pobres pueden cruzar la senda del desarrollo, que básicamente es la

misma que han culminado los Estados avanzados; sin embargo, pasan por alto el contexto general en que se produce el desarrollo.

El análisis de los Sistemas-Mundo rebate el modelo de desarrollismo del mundo contemporáneo. Sostiene que el hecho que algunos países sean ricos y otros pobres no se debe simplemente a que recorren con diferentes ritmos un supuesto camino universal que conduce a la opulencia; al contrario, ricos y pobres forman parte de un único sistema y experimentan distintos procesos en el seno de ese sistema.

En tanto, la Economía-Mundo consiste en un mercado mundial único que es capitalista, lo que supone que la producción está destinada al intercambio más que al uso. El mercado capitalista es una institución que establece los precios de las mercancías. Puesto que éstos no son fijos, se gesta la competencia entre productores, en la que los más eficaces pueden vender más barato que los demás con el fin de aumentar su participación en el mercado y eliminar a sus competidores. De tal suerte, el mercado mundial determina la cantidad, tipo y ubicación de la producción. Taylor sugiere que, a partir de esto, el resultado tangible de este proceso ha sido un desarrollo económico desigual.

A través de los ciclos de Kondratieff, compuestos por dos fases, crecimiento y estancamiento, podrían explicarse los motivos por los que industrias que en otra época habían estado a la vanguardia, ahora son reubicadas en zonas donde los salarios son más bajos. Lo anterior encuentra su sentido en el esquema propuesto por Wallerstein de centro, semiperiferia y periferia. Se subraya que el concepto de *periferialización* (sic) o proceso que conduce a la situación de periferia implica que estas zonas nuevas no se incorporaron a la Economía-Mundo en calidad de socios de pleno derecho, sino que lo hicieron en condiciones desfavorables respecto a los antiguos miembros. En realidad, se fusionaron a una parte determinada de la Economía-Mundo que denominamos periferia (Taylor, 2002).

Taylor destaca que la globalización actual no constituye una escala de actividad que está esperando a que la alcancen, sino que forma parte de la creación de una geografía humana de múltiples escalas. En su modelo de Sistemas-Mundo, el Estado-nación es la instancia intermedia entre la escala global y local. Estas tres escalas comprenden: una escala nacional asociada a la ideología, una escala local asociada a la experiencia y una escala global a la realidad.

La escala de la experiencia es la que vivimos a diario. En la Economía-Mundo actual los acontecimientos más importantes se producen a escala global, que es la escala final de acumulación en la que el mercado mundial define los valores que acabarán imponiéndose en las comunidades locales. Sin embargo, como señala Taylor, esta influencia no es directa; en el mercado mundial hay un filtro constituido por determinados agrupamientos de comunidades locales que forman los Estados-nación.

Taylor distingue la realidad holística de la Economía-Mundo que integra al resto de las escalas y, en ese sentido, constituye la totalidad del sistema, por lo que las explicaciones referentes al sistema, en último extremo, tienen que remitirse a este todo. Es la escala la que realmente importa, toda vez que, siguiendo el razonamiento materialista, es a este nivel donde, por medio del mercado mundial, se produce la acumulación, que es lo que mueve todo el sistema. La ideología es una visión parcial del sistema que da una imagen deformada y limitada de la realidad.

Taylor (2002) resuelve la problemática que había representado la utilización tripartita de las escalas geográficas (global, nacional y local) en la mayoría de las propuestas de geografía política, al retomar los supuestos de los Sistemas-Mundo y la Economía-Mundo de Wallerstein (1999). Los sistemas mundiales de Wallerstein (1999) plantean el supuesto de un cambio social con una extensión global, bajo el pretendido de una sociedad única, donde las sociedades nacionales pasan a ser parte de un todo mayor.

Por lo que el cambio social sólo puede ser comprendido en un contexto más vasto: el Sistema-Mundo, que tiene como medio a la Economía-Mundo. Los elementos fundamentales que Wallerstein (1999) distingue en su Economía-Mundo son: un mercado mundial único (capitalista); un sistema de múltiples Estados (porque si un Estado llegara a controlarlo por completo, el sistema se transformaría en un Imperio-Mundo); y, finalmente, estructuras tripartitas, esto es, que los procesos de explotación de la Economía-Mundo operan en un formato de tres niveles: global, nacional y local (Taylor, 2002).



Fuente: Rodríguez, 2010

Según Wallerstein (2001), en la Economía-Mundo no existe una estructura política dominante, ya que es el mercado quien controla la competencia entre las diversas unidades de producción; pero el propio mercado produce un sistema desigualitario, polarizador, tanto económica como socio-políticamente.

En el modelo tripartita *tayloriano*, la escala que separa los intereses del conflicto global-local, es la escala nacional; pues ésta constituye la ideología que separa la experiencia de la realidad. La escala de la experiencia (local) es en la que vivimos a diario, alcanza todas nuestras necesidades fundamentales: trabajo, techo,

consumo de artículos básicos, entre otros. Es a esta escala a la que regularmente hace referencia el docente para desarrollar saberes en el educando, sin conectar los sucesos o el fenómeno de estudio entre las tres escalas.

En el modelo de Wallerstein, las actividades cotidianas no dependen de la localidad, ya que vivimos en un sistema mundial; en la Economía-Mundo los acontecimientos más importantes se producen a escala global (realidad), que es la escala final de acumulación en la que el mercado define los valores que acabarán imponiéndose en las comunidades locales. Pero esta influencia no es directa; en el mercado mundial hay un filtro constituido por determinados agrupamientos de comunidades locales que forman los Estados (ideología). La política de la escala nacional puede reducir o aumentar la influencia que ejercen los procesos globales en las comunidades que la integran.

Cuando Taylor (2002) aduce realidad, se refiere a una realidad holística, que integra al resto de las escalas, y que constituye la totalidad del sistema. Según el modelo, es en este nivel donde, por medio del mercado mundial, se produce la acumulación de capital económico, que es lo que mueve a todo el sistema-mundo. En cambio, la ideología (escala nacional) es una visión parcial del sistema que da una imagen deformada y limitada de la realidad.

Siguiendo su línea de Sistemas-Mundo, Wallerstein plantea que los objetivos del desarrollo han sido duales: por una parte, significaba mayor igualdad interna o, en otras palabras, “una transformación social fundamental”; y, por la otra, representaba crecimiento económico, lo cual “implicaba equipararse con el líder”. Empero, “la transformación social y ponerse a la par son objetivos muy diferentes y no necesariamente correlativos; incluso podrían ser contradictorios”.

Con esta aseveración, Wallerstein lanza una interrogante: ¿cuál de ambos objetivos, derivados de las dos connotaciones diferentes del concepto de desarrollo, ha sido la fuerza motora del impulso político hacia el desarrollo? O, lacónicamente, ¿Cuál de ambos objetivos le interesó o realmente le interesa a la gente? Al respecto, el sociólogo estadounidense responde que “los Estados siempre han dado prioridad

a la tarea de equipararse y que los movimientos han estado divididos en este aspecto” (Wallerstein, 1998: 128).

Aún con esta diferencia trascendental, estima que subyace “la creencia ideológica de que ambos objetivos son correlativos”, la cual “sirvió inicialmente como adhesivo organizativo, que con frecuencia tomó la forma de una aseveración: puede alcanzarse la igualdad mediante el crecimiento económico (y el fin de la escasez)”. En contracorriente, para Wallerstein, en la historia mundial se ha registrado una polarización de las zonas que se ha acentuado con el tiempo y la expansión constante de las fronteras exteriores del sistema. “El incremento del alcance geográfico de las operaciones condujo a un aumento en las poblaciones dentro de la Economía-Mundo. Se las incorporó con el fin de crear segmentos de bajo costo, generadores –pero no retenedores– de plusvalor, de las cadenas de mercancía mundiales” (Wallerstein, 1998: 130-131).

Entre otros razonamientos, Wallerstein (1998: 132) dictamina que “el desarrollo nacional bien podría ser un objetivo político pernicioso debido a dos razones: para la mayoría de los Estados es imposible de alcanzar, sin importar qué método apliquen; y para aquellos pocos Estados que puedan alcanzarlo –es decir, trasmutar de manera radical la localización de la producción a escala mundial y, por ende, su ubicación en la escala ordinal interestatal–, sus beneficios por fuerza serán a expensas de alguna otra zona”.

Nueva División Internacional del Trabajo

Manuel Castells (1999) expone que “en las dos últimas décadas ha surgido una nueva economía a escala mundial” (previsiblemente consolidada una década después), la cual denomina “*informacional* y *global* para identificar sus rasgos fundamentales y distintivos, y destacar que están entrelazados”. Explica que es “*informacional*, porque la productividad y competitividad de las unidades o agentes

de esta economía (ya sean empresas, regiones o naciones) depende fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento”.

Es “*global*, porque la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, materias primas, gestión, información, tecnología, mercados), están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre los agentes económicos. Es *Informacional* y *global*, porque, en las nuevas condiciones históricas, la productividad se genera y la competitividad se ejerce por medio de una red global de interacción”. Sugiere que el “vínculo histórico entre la base del conocimiento-información de la economía, su alcance global y la revolución de la tecnología de la información es el que da nacimiento a un sistema económico nuevo y distinto” (Castells, 1999: 93).

El sociólogo español afirma que “la economía global no abarca todos los procesos económicos del planeta, no incluye todos los territorios ni a todas las personas en sus trabajos, aunque sí afecta de forma directa o indirecta la subsistencia de la humanidad completa”. De esta forma, “mientras que sus efectos alcanzan a todo el planeta, su operación y estructura reales atañen sólo a segmentos de las estructuras económicas, los países y las regiones, en proporciones que varían según la posición particular de un país o región en la división internacional del trabajo”.

Continúa su idea al referir que “esta posición puede quedar transformada con el tiempo, situando a los países, las regiones y las poblaciones en un movimiento constante que induce inestabilidad estructural. Así, el nuevo sistema económico global es a la vez muy dinámico, *excluyente* (sic) e inestable en sus fronteras. Mientras que los segmentos dominantes de todas las economías nacionales se encuentran vinculados a la red global, hay segmentos de países, regiones, sectores económicos y sociedades locales desconectados de los procesos de acumulación

y consumo que caracterizan a la economía *informativa/global*" (Castells, 1999: 129-130).

Para Castells, entonces, la "economía global que surge de la producción y competencia basadas en la información se caracteriza por su *interdependencia, asimetría, regionalización, creciente diversificación dentro de cada región, inclusividad (sic) selectiva, segmentación excluyente (sic)* y, como resultado de todos esos rasgos, una geometría extraordinariamente variable que tiende a disolver la geografía económica histórica".

De tal suerte, esto presume el establecimiento de las pautas de cambio en la división internacional del trabajo en la economía *informativa/global*: el poder *triádico* (Estados Unidos, Japón y Europa Occidental), el ascenso del Pacífico y el fin del Tercer Mundo (Castells, 1999: 133-134). "El comercio internacional se concentra en los intercambios entre Europa Occidental, Estados Unidos y el Pacífico asiático, con una clara ventaja para la última región".

Propone: "si añadimos la interdependencia financiera, la transferencia de tecnología, las alianzas, los entrelazamientos y las empresas en común entre las firmas, resulta obvio que el núcleo de la economía global es una red estrechamente interdependiente entre Estados Unidos, Japón y Europa Occidental. En torno a este núcleo, todas las demás zonas del mundo organizan sus economías en una relación de dependencia múltiple" (Castells, 1999: 134-135). Más adelante matiza que China, "con su rápido crecimiento y modernización tecnológica, se convertirá en una importante potencia económica" (Castells, 1999: 136).

Para finalizar, sobre la vertiente del proceso de producción informativa, Castells arguye que éste ha introducido una nueva división del trabajo, que se puede comprender sobre una tipología sustentada en tres dimensiones: 1) *creación de valor* o las tareas reales efectuadas en un proceso de trabajo determinado; 2) *creación de relaciones* o la relación entre una organización específica y su entorno,

incluidas otras organizaciones; y 3) *toma de decisiones* o la relación entre los ejecutivos y los empleados de una organización o red determinadas

Capítulo 5.- Evaluación y análisis de la posición de León, Guanajuato, en índices de competitividad urbana y contrastación con indicadores de desarrollo de la ciudad

En el curso de esta investigación se han expuesto dos fisonomías de la competitividad urbana. Por un lado, aquella que le confiere un cúmulo de virtudes para propiciar las condiciones del crecimiento económico y la modernización, que impulsen el desarrollo y el bienestar a los residentes de las ciudades; y, por el otro, la que contradice su discurso programático y la desestima al considerarla parte sustancial del proyecto neoliberal o la asume como una tendencia más de las teorías desarrollistas de la economía neoclásica, que no se han cristalizado en evidencias de beneficio igualitario para las sociedades.

Bajo este escenario, una pieza fundamental en nuestro análisis es el intento por transferir esta discusión teórica y conceptual a un terreno concreto. Dicho de otra forma, a la luz de las opiniones a favor o en contra de la competitividad urbana, cómo interpretamos la situación particular de la ciudad de León, Guanajuato.

Para ello, este capítulo está estructurado sobre tres aspectos: el primero, una revisión breve y/o puntual de la asunción de las teorías neoliberales y su ejecución en políticas y decisiones de gobierno en México; el segundo, un ejercicio de revisión y exploración de la posición o clasificación de León en los índices de competitividad urbana para ciudades mexicanas; y, el tercero, la identificación de algunas cifras relacionadas con el desarrollo en el municipio.

El propósito de los puntos anteriormente descritos se concentra en: establecer una idea breve sobre el contexto nacional en el que se inserta León; delimitar las causas y conclusiones de las diferentes apreciaciones competitivas de la ciudad, según las fortalezas y debilidades que se le atribuyen; y dibujar un panorama sobre la situación actual del municipio respecto a temas trascendentales del desarrollo local. Como soporte suplementario a estos tres puntos, se describe, en términos generales, la situación actual de los flujos de IED a nivel internacional, nacional y

estatal, toda vez que los mismos son parte de la materialización central de la competitividad urbana.

La pretensión final es reunir un cúmulo de elementos, tanto empíricos como teóricos, para converger en la respuesta esperada sobre el cuestionamiento inaugural: ¿es la competitividad urbana un modelo de desarrollo para la ciudad de León, Guanajuato?

México: un Estado neoliberal

Para David Harvey (2007: 107) “la crisis global de la década de 1970 golpeó a México intensamente. La respuesta del PRI consistió en fortalecer el sector público. Entre 1970 y 1980 el número de empresas estatales se duplicó. Sin embargo, estas empresas perdían dinero y el Estado tuvo que recurrir al endeudamiento para financiarlas. Los bancos de inversión estadounidenses, colmados de petrodólares que aguardaban a ser invertidos, prestaron su ayuda. El descubrimiento de yacimientos de petróleo en México convertía a este país en una apuesta atractiva”.

Posterior a esto se sumó una “política de elevados tipos de interés impulsada por Paul Volcker (de la Reserva Federal de los Estados Unidos), la recesión de la economía estadounidense que redujo la demanda de productos mexicanos y la caída de los precios del petróleo. Como consecuencia, los ingresos del Estado mexicano descendieron y los costos del servicio de la deuda se elevaron considerablemente. México se declaró en quiebra en 1982”. En diciembre de ese año Miguel de la Madrid Hurtado asumió la Presidencia de México. Frente a la crisis económica, el nuevo presidente de la República “se puso del lado de las empresas”, dado su perfil reformista y su “estrecha relación con la clase capitalista y los intereses extranjeros” (Harvey, 2007: 107).

Asimismo, la nueva combinación formada por el FMI, el BM y el Departamento del Tesoro estadounidense ejerció sobre De la Madrid una presión adicional. No sólo insistían en la austeridad presupuestaria, sino que, por primera vez, instaban a que se llevaran a cabo amplias reformas neoliberales como la privatización, el recorte en el gasto social, la reorganización del sistema financiero de manera más acorde a los intereses extranjeros, la apertura de los mercados internos al capital extranjero, la disminución de las barreras arancelarias y la creación de mercados laborales más flexibles” (Harvey, 2007: 107-108).

La administración de Ronald Reagan habría resuelto apoyar al gobierno de De la Madrid, quien daba muestras de orientar su política por “el camino correcto”; es decir, ajuste y reestructuración económicos; y enviaba las señales de estar dirigiendo al país hacia una apertura en materia de política comercial. Como muestra de lo anterior, en 1985 el gobierno mexicano inició el proceso de apertura de la economía al decidir integrarse al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC, oficialmente conocido como GATT⁵ por sus siglas en inglés. Sustituido desde enero de 1995 por la Organización Mundial de Comercio, OMC).

En 1988 el nuevo gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari “aceleró y formalizó el proceso de privatización”. “Con un lenguaje próximo a la ortodoxia neoliberal”, Salinas de Gortari abrió el país a la competencia e inversión directa extranjera; expandió el programa de producción de las maquilas a lo largo de la frontera norte; firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá; redujo el empleo en el sector estatal; privatizó la banca comercial; disminuyó aranceles para la entrada de mercancías del extranjero; facilitó el proceso de “adelgazamiento” de las funciones del Estado y permitió el acceso de capital externo a las tierras anteriormente regidas por el sistema del ejido (Harvey, 2007: 109).

⁵ *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT).

La llegada de Ernesto Zedillo Ponce de León al gobierno de México en 1994 no trajo consigo cambios en la estructura de la administración saliente, al contrario, las medidas económicas anteriormente trazadas lograron afianzarse. De esta manera, el proceso de privatización de las empresas del Estado conservó la lógica de la disminución en el gasto público; se negociaron nuevos acuerdos de libre comercio con países de América Latina, Europa y Asia; se incentivó el ingreso de inversiones extranjeras al país y las exportaciones, con la participación del sector privado, tanto nacional como extranjero, se consolidaron como el eje de desarrollo económico. Es decir, bajo el gobierno de Zedillo “se preservó lo esencial del salinismo: el empeño de hacer del mercado el factótum de la vida económica, social y cultural de México” (Meyer, 1998: 133).

La crisis económica de 1994-1995, durante el gobierno de Zedillo, con la consecuente devaluación de la moneda nacional y la deuda contraída con instituciones financieras internacionales, permitió que “la exacción de tributo de México por parte de los intereses de la clase capitalista extranjera se tornara irrefrenable. La competitividad exterior también comenzó a ser un problema. México perdió un número significativo de empleos en las maquilas después de 2000, cuando China se convirtió en una ubicación más barata y, por ende, preferida por muchas firmas extranjeras dependientes de la contratación de fuerza de trabajo a bajo precio” (Harvey, 2007: 111).

De igual forma, la asunción de los presidentes de México en 2000 y 2006, ambos provenientes del PAN (Vicente Fox Quesada y Felipe de Jesús Calderón Hinojosa), significaron la garantía de “lo esencial” de sus antecesores del PRI (De la Madrid, Salinas y Zedillo): la extensión de las reformas de libre comercio, la apertura de los mercados, el desmantelamiento del Estado, la reducción de la injerencia política y gubernamental en la vida económica, el desarrollo de estructuras jurídicas como garantes de la seguridad de la inversión de capital y la permanente inserción en la dinámica del capitalismo trasnacional.

Una segunda alternancia política en el país, registrada en diciembre de 2012, permitió el retorno del PRI a la Presidencia de la República. Con la representación de Enrique Peña Nieto, el gobierno federal ha consumado una serie de reformas en materia fiscal, financiera, energética, educativa y de telecomunicaciones; que reafirman la condición de México como un Estado neoliberal. Lo que significa, “un aparato estatal cuya misión fundamental es facilitar las condiciones para una provechosa acumulación de capital, tanto por parte del capital extranjero como del doméstico” (Harvey, 2007: 14).

En el entramado del capitalismo global, México, “uno de los primeros Estados que cayó en las redes de lo que iba a convertirse en una creciente columna de aparatos estatales neoliberales repartidos por el mundo” (Stiglitz en Harvey, 2007: 34), es un actor relevante por las condiciones que ofrece: amplio mercado de consumidores, población diversa y numerosa, vecindad con el mayor mercado de consumo del mundo, punto de acceso a otras naciones del continente, disponibilidad de trabajo y docilidad de la clase política a las exigencias de las élites empresariales (nacionales e internacionales).

Según los voceros neoclásicos, México está consolidado como un “mercado emergente”, democrático (elecciones regulares y universales), con posibilidades de crecimiento en el corto plazo, con estabilidad macroeconómica, disciplina fiscal, política de exportaciones, acuerdos comerciales con otras naciones, andamiaje político e institucional acorde a las necesidades del capital, con amplia apertura de sus mercados y promotor de la competitividad (Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos).⁶

Sin embargo, como pequeña muestra de un saldo negativo, la incorporación de facto de México en el proceso de liberalización económica ha producido una decena de los hombres más ricos del mundo frente a más de 50 millones de personas en

⁶ Competitividad entendida como “el conjunto de condiciones necesarias para generar un mayor crecimiento económico, promoviendo la inversión y la generación de empleo”.

niveles de pobreza. Según la revista *Forbes*, para 2011, este grupo selecto de mexicanos acumulaba en conjunto \$112,300 millones de dólares, lo que representaría alrededor del 10% del PIB del país.⁷

Lograr esta “hazaña” conlleva forzosamente “daños colaterales”, que recaen principalmente en individuos calificados como “desechos de clase” o “residuos de la modernización” (el número de personas que viven en la pobreza) (Bauman, 2011), los cuales se incrementaron de 48.8 millones en 2008 a 53.3 millones para 2012, de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).⁸

Estatus de León, Guanajuato, en los índices de competitividad urbana para ciudades mexicanas

Desde 2003, aproximadamente, se han elaborado, de manera recurrente y sistemática, una serie de índices que miden el nivel de competitividad urbana de las principales ciudades mexicanas. Los reportes más relevantes en México son los presentados por el CIDE, el IMCO y la empresa de consultoría *Aregional*. En esencia, los mismos recurren a un cuerpo metodológico similar al efectuado por otros índices de alcance global o de aquellos emprendidos para ciudades de otros países.

Para efectos de esta investigación sólo se valoraron los divulgados por el CIDE e IMCO, debido a la dificultad de acceso a los de *Aregional*. Asimismo, se recurrió a los análisis de competitividad urbana emprendidos por el investigador Luis Jaime Sobrino Figueroa, de El Colegio de México, y del centro *Global Urban Competitiveness Project*. Debido a su relevancia nacional y el tamaño de su población, en todos estos estudios se incluye a la ciudad de León, Guanajuato. Con

⁷ Franco, F (2012, 8 de marzo). Sólo en México, 52 millones de pobres vs 11 millonarios. *El Economista*. Recuperado de <http://www.eleconomista.com.mx>

⁸ Ver “Resultados de pobreza a nivel nacional” en: www.coneval.gob.mx

ello, se valora que este conjunto de índices son una muestra de información aceptable, relacionada con la competitividad urbana para las ciudades mexicanas.

Jaime Sobrino es uno de los precursores en la elaboración de índices de competitividad de las ciudades mexicanas. Para el periodo comprendido entre 1980 y 1998, diseñó un estudio de competitividad de las 39 ciudades de México con una población superior a los 250,000 habitantes o más en 1998.

Posición competitiva por ciudad, 1980-1998

Ciudad	1980-1998			
	PCC	CI	CC	CS
Hermosillo	1	2	4	15
Matamoros	2	11	8	1
Ciudad Juárez	3	6	16	4
AM de León*	4	14	1	5
AM de Guadalajara	5	12	6	10
AM de Querétaro	6	23	3	2
AM de Mérida	7	10	20	6
Culiacán	8	24	9	3
AM de Reynosa	9	9	23	7
AM de Monterrey	10	26	2	18
Durango	35	33	25	35
Irapuato	36	25	39	26
AM de Toluca	37	30	37	32
AM Ciudad de México	38	36	32	37
Pachuca	39	35	36	39

PCC: Posición Competitiva de la Ciudad; CI: Competitividad Industrial; CC: Competitividad Comercial; CS: Competitividad en Servicios. (Sobrino, 2003: 378-379)

*Área Metropolitana de León. Se define como AM de León, aunque no hace una distinción exacta. Al parecer, se toman indicadores con base en Zona Metropolitana (ZM). De acuerdo con la Secretaría de Desarrollo Social, la ZM de León incluye a los municipios de León y Silao, Guanajuato (SEDESOL, 2004).

Como resultado, durante la década de los ochenta, las ciudades mexicanas con mayor competitividad fueron Hermosillo, Matamoros, Ciudad Juárez, León y Guadalajara. En cambio, Pachuca, México, Toluca, Irapuato y Durango se evaluaron como las más afectadas por las crisis de finanzas públicas y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (Sobrino, 2003: 377).

Para la presentación de este cuadro de competitividad urbana, el autor eligió “el crecimiento del valor bruto de la producción industrial, comercial y de servicios”. La

justificación de estos sectores como indicadores de competitividad económica obedeció a: “el crecimiento en las ventas manufactureras refleja inversiones que se traducen en la ampliación de su base exportadora y la generación de empleo; el crecimiento de los ingresos derivados del comercio y los servicios refleja el dinamismo demográfico de la ciudad, el incremento en el ingreso de los habitantes y la *atractividad* (sic) de los no residentes para ir de compras, acceder a servicios de educación y salud o responder a motivos turísticos, recreativos y culturales” (Sobrino, 2003: 374)

Posición competitiva por ciudad, 1988-1998

Ciudad	1988-1998				
	PCC	CI	CC	CS	Cambio PCC
AM de Torreón	1	2	11	13	31
AM de Puebla	2	3	13	8	14
AM de Saltillo	3	10	6	1	12
AM de León	4	11	2	11	Sin cambio
Ciudad Juárez	5	9	3	19	-2
AM de Guadalajara	6	7	7	25	-1
AM de Querétaro	7	17	1	4	-1
Matamoros	8	4	14	22	-6
AM de Tijuana	9	13	9	6	17
AM de Reynosa	10	1	24	18	-1

Según ambos índices, el AM de León se mantuvo como la cuarta más competitiva de México entre los años de 1980 a 1998.

Ciudades más competitivas de México, 1988-2003

Ciudad	Posición 1988-1993	Posición 1998-2003	Cambio
Monterrey	1	1	0
Chihuahua	9	2	7
Ciudad de México	2	3	-1
Saltillo	4	4	0
Mexicali	14	5	9
Cancún	8	6	2
Tijuana	24	7	17
León	30	8	22
Aguascalientes	15	9	6
Querétaro	6	10	-4
Hermosillo	7	11	-4

Torreón	13	12	1
Ciudad Juárez	28	13	15
San Luis Potosí	12	14	-2
Guadalajara	5	15	-10
Morelia	43	16	27
San Juan del Río	n.d.	17	-
Culiacán	16	18	2
Delicias	n.d.	19	-
Manzanillo	n.d.	20	-

Jaime Sobrino (2010: 219) destaca que León (al igual que Morelia, Tijuana, Ciudad Juárez, San Juan del Río, Delicias y Manzanillo) incrementó su competitividad a partir de la puesta en marcha del TLCAN en enero de 1994.

Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE)⁹

I. Índice de competitividad de las ciudades mexicanas (versión 2003)

Método de análisis factorial sobre cuatro componentes: económico, socio-demográfico, urbano-espacial e institucional, con 38 variables (Ver **Anexo I**). Se seleccionaron un conjunto de 60 ciudades, con un total de 200 municipios (referencia de zonas metropolitanas¹⁰ según la clasificación de la Secretaría de Desarrollo Social).

Posición en el índice de competitividad promedio (suma de los cuatro componentes)

Ciudad	Posición (2003)
--------	-----------------

⁹ “El CIDE es un centro de investigación y educación superior especializado en Ciencias Sociales, orientado por estándares internacionales de calidad y financiado con recursos públicos” Recuperado de: www.cide.edu.mx/presentacion.htm

¹⁰ Zona Metropolitana (ZM): “conjunto de 2 o más municipios donde se localiza una ciudad de 50 mil o más habitantes, cuya área urbana, funciones y actividades rebasan el límite del municipio que originalmente la contenía, incorporando como parte de sí misma o de su área de influencia directa a municipios vecinos, predominantemente urbanos, con los que mantiene un alto grado de integración socioeconómica”. “Todos aquellos municipios que contienen una ciudad de un millón o más de habitantes” (SEDESOL, 2004: 17).

AM de Querétaro	1
AM de Monterrey	2
Chihuahua	3
AM de la Ciudad de México	4
AM de Saltillo	5
Mexicali	6
AM de Toluca	7
AM de Tijuana	8
Ciudad Juárez	9
AM de Cancún	10
AM de León¹¹	24

De acuerdo con esta clasificación, el AM de León estaría situada en la posición 24. O sea, en un nivel intermedio de competitividad urbana para las ciudades mexicanas.

Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes

Ciudad	CE	CI	CSD	CU	Posición general
AM de Querétaro	4	3	9	4	1
AM de Monterrey	3	17	5	2	2
Chihuahua	16	7	1	17	3
AM de la Ciudad de México	7	4	33	7	4
AM de Saltillo	1	35	6	26	5
Mexicali	15	5	7	24	6
AM de Toluca	6	31	39	1	7
AM de Tijuana	27	32	2	6	8
Ciudad Juárez	21	20	3	14	9
AM de Cancún	43	13	4	9	10
AM de León	30	19	13	25	24

CE: Componente Económico; CI: Componente Institucional; CSD: Componente Socio-Demográfico; y CU: Componente Urbano.

Se observa que la AM de León refiere una mejor posición en el componente socio-demográfico (13), seguido de los componentes institucional (19) y urbano (25). El aspecto más débil o de menor competitividad es el expuesto como componente económico (30).

¹¹ Se describe como AM o Área Metropolitana, aunque el índice del CIDE no hace la distinción o diferencia con ZM. Tampoco existe una nota aclaratoria sobre lo que se entiende por AM o ZM. Ante la ausencia de claridad en este punto, para el caso de los índices del CIDE se optó por referir el equivalente de AM como ZM, según la definición establecida por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). Bajo esta interpretación, León es el municipio central.

II. Índice de competitividad de las ciudades mexicanas (versión 2007)

Método de análisis factorial con los mismos cuatro componentes considerados en la versión 2003, con 45 variables (se agregan siete variables. Ver **Anexo II**). Evaluación de las 60 áreas metropolitanas más importantes del país en cuanto a población y generación de riqueza. Se reúne a 225 municipios que representan a la totalidad de los estados de la República Mexicana (Cabrero et al, 2009: 21).

Se anota que, para efectos de este índice, “cada unidad de estudio es llamada ciudad, ya sea un área metropolitana compuesta por varios municipios en situación de conurbación o un solo municipio que da lugar a la ciudad” (Cabrero et al, 2009: 26).

Posición en el índice de competitividad promedio (con la integración de los cuatro componentes)

Ciudad	Posición (2007)
AM de Monterrey	1
Chihuahua	2
AM de la Ciudad de México	3
AM de San Luis Potosí	4
Ciudad Juárez	5
AM de Tijuana	6
AM de Aguascalientes	7
Hermosillo	8
AM de Saltillo	9
AM de Toluca	10
AM de León	24

Cuatro años después, el AM de León repite posición (24). Nuevamente clasificada en un nivel intermedio de competitividad (parte media del índice).

Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes

Ciudad	CE	CI	CSD	CU	Posición general
---------------	-----------	-----------	------------	-----------	-------------------------

AM de Monterrey	3	7	2	1	1
Chihuahua	12	4	1	15	2
AM de la Ciudad de México	19	23		2	3
AM de San Luis Potosí	5	10	11	4	4
Ciudad Juárez	7	19	4	13	5
AM de Tijuana	22	9	6	11	6
AM de Aguascalientes	8	17	12	10	7
Hermosillo	20	8	7	20	8
AM de Saltillo	1	53	5	22	9
AM de Toluca	9	39	35	3	10
AM de León	25	34	13	17	24

CE: Componente Económico; CI: Componente Institucional; CSD: Componente Socio-Demográfico; y CU: Componente Urbano.

De acuerdo con las conclusiones de este índice, en los componentes socio-demográfico y económico, el AM de León está por encima del promedio de ciudades, pero por debajo en el institucional y urbano (Cabrero et al, 2009: 43). No obstante, según sus mismas apreciaciones, en el componente socio-demográfico el AM de León sobresale negativamente por sus niveles de alta marginación (Cabrero et al, 2009: 35).

El AM de León se mantuvo en la misma posición en el componente socio-demográfico (13); mejoró su posición en los componentes urbano (17) y económico (25); y descendió considerablemente en el componente institucional (34). El resultado en el componente institucional se podría deducir de la incorporación, en este índice 2007, de las variables: reglamentos, transparencia, catastro, planeación y apertura de empresas (no estimadas en el índice 2003).

III. *Índice de competitividad de las ciudades mexicanas (versión 2011)*

Para esta versión se realizaron dos índices: el primero es una actualización del índice 2007 (con el mismo número de ciudades y variables), denominado “índice 2011 actualizado”; y el segundo integra un mayor número de variables y un cambio en el número y composición de las ciudades, nombrado “índice 2011 ampliado”. [Cabrero (ed.), 2013: 39].

Índice 2011 actualizado

Método de análisis factorial con los cuatro componentes considerados en anteriores versiones y 45 variables (Ver **Anexo II**). Evaluación de las 60 áreas metropolitanas más importantes del país en cuanto a población y generación de riqueza. Se incluyen 225 municipios que comprenden la representación total de cada estado de la República Mexicana.

Posición en el índice de competitividad promedio (con la integración de los cuatro componentes)

Ciudad	Posición (2011 actualizado)
AM de Querétaro	1
Chihuahua	2
Hermosillo	3
AM de la Ciudad de México	4
AM de Saltillo	5
AM de Monterrey	6
Los Cabos	7
AM de Tijuana	8
Mexicali	9
AM de Guadalajara	10
AM de León¹²	30

El AM de León registra un retroceso de seis posiciones (del puesto 24 al 30), respecto a los dos primeros índices de competitividad del CIDE. Se mantiene en un nivel intermedio de competitividad urbana. Es posible que esta diferencia esté relacionada con la incorporación, al AM de León, de los municipios de Purísima del Rincón y San Francisco del Rincón, Guanajuato.

Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes

¹² En esta versión 2011 actualizada, el AM de León incluyó a los municipios de Silao, Purísima del Rincón y San Francisco del Rincón, Guanajuato. [Cabrero, (ed.), 2013: 327].

Ciudad	CE	CI	CSD	CU	Posición general
AM de Querétaro	7	5	8	12	1
Chihuahua	15	15	2	2	2
Hermosillo	3	20	4	21	3
AM de la Ciudad de México	22	9	31	1	4
AM de Saltillo	2	12	9	31	5
AM de Monterrey	6	37	3	4	6
Los Cabos	35	1	5	32	7
AM de Tijuana	19	30	1	8	8
Mexicali	13	33	7	7	9
AM de Guadalajara	23	13	12	6	10
AM de León	30	19	21	45	30

CE: Componente Económico; CI: Componente Institucional; CSD: Componente Socio-Demográfico; y CU: Componente Urbano.

En los componentes económico (30), socio-demográfico (21) y urbano (45), el AM de León registró un descenso considerable de su posición competitiva. Sólo en el componente institucional (19) se observó un ascenso en la clasificación.

Índice 2011 ampliado

Método de análisis factorial con los cuatro componentes conocidos. Se incluyó un “mayor número de zonas metropolitanas para ampliar el análisis de la competitividad a más municipios del país. Esta versión considera las 56 zonas metropolitanas definidas por INEGI-CONAPO para 2005 y 18 más no consideradas, pero que estaban en los índices anteriores del CIDE y se considera importante mantenerlas en esta nueva versión”. “La versión ampliada del índice 2011 incluye más variables en tres de los cuatro componentes y algunas fueron eliminadas, debido a la falta de información o al reemplazo por otras”. [Cabrero (ed.), 2013: 44-45]. (Ver **Anexo III**).

En suma, para este índice se definieron los cuatro componentes, 55 variables, 74 zonas metropolitanas y 365 municipios.

Posición en el índice de competitividad promedio (con la integración de los cuatro componentes)

Ciudad	Posición (2011 ampliado)
Ciudad de México	1
Hermosillo	2
Saltillo	3
Querétaro	4
Chihuahua	5
San Luis Potosí	6
Monterrey	7
Aguascalientes	8
Guadalajara	9
Monclova	10
León-Silao¹³	24

En este índice “2011 ampliado”, en el que se adicionan diez variables, León-Silao quedó clasificada en el lugar 24 de las ciudades más competitivas de México. Aún con la modificación metodológica, la ciudad de León se mantiene en la misma posición por tercera ocasión. Sigue siendo considerada como una ciudad con competitividad intermedia.

Posición en el índice de competitividad en cada uno de los cuatro componentes

Ciudad	CE	CI	CSD	CU	Posición general
Ciudad de México	25	s/r	22	1	1
Hermosillo	3	9	9	18	2
Saltillo	2	7	10	24	3
Querétaro	11	3	12	11	4
Chihuahua	16	12	2	4	5
San Luis Potosí	5	13	7	15	6
Monterrey	6	s/r	5	3	7
Aguascalientes	9	11	15	25	8
Guadalajara	s/r ¹⁴	15	s/r	2	9
Monclova	1	s/r	11	s/r	10
León-Silao	22	18	s/r	s/r	24

CE: Componente Económico; CI: Componente Institucional; CSD: Componente Socio-Demográfico; y CU: Componente Urbano.

León-Silao tiene una mejoría en los componentes económico (22) e institucional (18). No obstante, sobresale que en el componente socio-demográfico, que estaba entre los primeros 15 lugares de los índices 2003 y 2007, en 2011 no aparezca entre

¹³ Para esta versión “2011 ampliada” se estableció el binomio León-Silao. Se excluyó a los municipios de Purísima del Rincón y San Francisco del Rincón (que formaron parte del AM de León en la versión 2011 actualizada), los cuales ahora integran la Zona Metropolitana de San Francisco del Rincón.

¹⁴ Sólo se indican las primeras 25 ciudades más competitivas.

las primeras 25 ciudades más competitivas. Asimismo, en el componente urbano manifestaría rezago competitivo.

Es posible que la mejora en el componente institucional obedezca a la ampliación de variables como: grado de estudios promedio de funcionarios, control interno, evaluación y gobierno electrónico. En tanto, el descenso en su posición en el componente sociodemográfico pudiese estar vinculado a la consideración de nuevas variables relacionadas con homicidios, secuestros, robos, delincuencia organizada y número de policías disponibles. Sobre el impacto en la disminución de su posición en el componente urbano, presumiblemente derive por la anexión de las variables de reforestación y generación de basura.

IV. Resumen: posición de León, Guanajuato, en los índices de competitividad urbana del CIDE

Año	Posición				
	CE	CI	CSD	CU	General
2003	30	19	13	25	24
2007	25	34	13	17	24
2011 actualizado	30	19	21	45	30
2011 ampliado	22	18	s/r	s/r	24

CE: Componente Económico; CI: Componente Institucional; CSD: Componente Socio-Demográfico; y CU: Componente Urbano.

I. Índice general de competitividad de zonas urbanas (2007)

Análisis de 71 zonas urbanas y 309 municipios, con base en los siguientes criterios: inclusión de las 55 zonas metropolitanas¹⁶ del país y de todos los municipios que aportan el 80% de la producción nacional; además, que se cubriera a las 32 entidades federativas del país (IMCO, 2007: 31). Revisión de diez factores y 113 subíndices (Ver **Anexo IV**). La competitividad de las ciudades se divide en: alta competitividad, competitivas, competitividad media, competitividad moderada y competitividad baja.

La ciudad de León, Guanajuato, está clasificada en el grupo de “ciudades competitivas”, de acuerdo con los siguientes resultados:

Situación competitiva de la zona urbana de León*	
Factor	Posición
Sistema de derecho confiable y objetivo	7
Manejo sustentable del medio ambiente	60
Sociedad incluyente, preparada y sana	18
Economía dinámica y estable	52
Sistema político estable y funcional	20
Mercados de factores eficientes	9
Sectores precursores de clase mundial	52
Gobierno eficiente y eficaz	13
Aprovechamiento de las relaciones internacionales	34
Sectores económicos con potencial	3

*Zona Urbana integrada por los municipios de León y Silao, Guanajuato.

¹⁵ “Un centro de investigación aplicada independiente, apartidista y sin fines de lucro”. Se concentran en el estudio de “fenómenos económicos y sociales que afectan la competitividad en el contexto de una economía globalizada”. Recuperado de: <http://imco.org.mx/conoce-imco/>

¹⁶ El IMCO define “Zona Metropolitana” como “el conjunto de unidades político administrativas (municipios) que contienen a una ciudad grande y a un conjunto de localidades conurbadas con las que mantiene relaciones funcionales. Las características de los municipios que las integran sólo pueden ser entendidas, valoradas y evaluadas desde la óptica del ente mayor que las integra”. Se agrega que, “aun cuando el municipio es la unidad administrativa básica en México y no existe un gobierno a nivel de ZM, son éstas y no los primeros las que deben ser evaluadas y, por tanto, cualquier diagnóstico y posterior acción deberán contar con el trabajo coordinado de varias administraciones” (IMCO, 2007: 31).

De acuerdo con lo anterior, se distingue que para el índice 2007 León estaba clasificada entre las primeras diez ciudades en los temas de: sectores económicos con potencial, sistema de derecho confiable y objetivo y mercados de factores eficientes. En contraposición, la ciudad habría arrojado resultados negativos en manejo sustentable del medio ambiente, economía dinámica y estable y sectores precursores de clase mundial.

En este estudio se enfatizan las fortalezas de la ciudad: calidad institucional de la justicia, duración de procedimientos judiciales, generación de residuos sólidos, tasa de dependencia económica, población con acceso a servicios de agua entubada, esperanza de vida al nacer, tasa neta de participación laboral de la mujer, eficiencia terminal en secundaria, fuerza electoral del gobierno, índice de concentración política Herfindal, capacidad de negociación sindicato-empresa, intervencionismo del gobierno, transparencia informativa de los estados, cantidad de transferencias y subsidios, número de empresa con ISO 9000, mayor eficiencia en el consumo de agua y gasto en investigación y desarrollo.

Por su parte, las debilidades están asociadas a: generación de residuos peligrosos al año, pasivos promedios del gobierno, costo de oficina y competencia potencial en la banca.

II. Índice de competitividad urbana (2010)

Estudio de las 86 ciudades¹⁷ más importantes en términos poblacionales y de producción (las cuales concentran el 80% del PIB y 65% de la población total del país), con el análisis de 10 factores de competitividad y 111 variables (Ver **Anexo V**). Se definieron los grupos de competitividad en: alta, adecuada, media-alta, media-baja, baja y muy baja.

¹⁷ El IMCO manifiesta que por simplicidad se emplea indistintamente el término ciudad y zona urbana.

Situación competitiva de la zona urbana de León*		
Factor	Grupo de competitividad	
	2006	2008
Sistema de derecho confiable y objetivo	Media-alta	Adecuada
Manejo sustentable del medio ambiente	Baja	Baja
Sociedad incluyente, preparada y sana	Media-baja	Media-baja
Economía estable y dinámica	Adecuada	Media-alta
Sistema político estable y funcional	Media-baja	Media-baja
Mercado de factores eficientes	Media-alta	Media-alta
Sectores precursores de clase mundial	Media-baja	Media-baja
Gobiernos eficientes y eficaces	Adecuada	Adecuada
Aprovechamiento de las relaciones internacionales	Media-baja	Media-baja
Sectores económicos con potencial	Media-alta	Media-alta

*Zona Urbana integrada por los municipios de León y Silao, Guanajuato.

En el índice general o promedio total, el cual incorpora los diez factores, la ZM de León, Guanajuato, fue situada en una posición de “competitividad media-alta”. Se observan pocas variaciones en el ascenso o descenso de su grado de competitividad de 2006 a 2008. De acuerdo con estos resultados, las ventajas competitivas de León se concentran en “gobiernos eficientes y eficaces” y “sistema de derecho confiable y objetivo”. En cambio, adolece de competitividad en la condición de “manejo sustentable del medio ambiente”.

Entre las ventajas expuestas por el IMCO, León contaría con un eficiente sistema de transporte articulado (*Optibús*): bajo costo de inversión, facilidad de uso y menor emisión de contaminantes. Asimismo, valoran el proyecto de Consolidación del Suelo Urbano y el Fomento a la Producción de Viviendas, el cual habría establecido los llamados Polígonos Territoriales de Actuación Concertada (zonas definidas en un suelo con potencial urbanizable, consolidación de nuevos barrios y densificación del suelo urbano) (IMCO, 2010: 85).

Las desventajas de la ciudad se concentrarían en los problemas medioambientales, particularmente provocados por la industria del cuero, “la cual ha sido la principal causante de la contaminación de los acuíferos, con sustancias tóxicas y cancerígenas como el cromo hexavalente” (IMCO, 2010: 113).

III. Índice de competitividad urbana (2012)

Este índice incorpora a las 77 zonas urbanas más grandes del país (71 millones de personas que representaba el 63% de la población nacional con 79% del PIB y 80% del talento o población con estudios superiores). Se evalúan 10 subíndices con 60 indicadores (Ver **Anexo VI**) y se mantienen los mismos grupos de competitividad: alta, adecuada, media-alta, media-baja, baja y muy baja.

Situación competitiva de la zona urbana de León*		
Índice general	Grupo de competitividad	Posición 2010
		Media-alta
Subíndice		
Sistema de derecho confiable y objetivo	Media-alta	27
Manejo sustentable del medio ambiente	Media-baja	62
Sociedad incluyente, preparada y sana	Media-baja	54
Economía estable y dinámica	Media-alta	21
Sistema político estable y funcional	Media-alta	25
Mercado laboral	Media-alta	29
Sectores precursores de clase mundial	Adecuada	8
Gobiernos eficientes y eficaces	Adecuada	5
Aprovechamiento de las relaciones internacionales	Media-baja	36
Innovación y sofisticación en los sectores económicos	Media-baja	52

*Zona Urbana integrada por los municipios de León y Silao, Guanajuato.

La ZM de León se sitúa en la posición 20 del índice general de competitividad urbana 2012 del IMCO. Su fortaleza competitiva está en el ramo de “gobiernos eficientes y eficaces”, pero mantiene rezagos en el apartado de “manejo sustentable del medio ambiente”. El IMCO subraya la relevancia del sistema de transporte integrado de León, luego que en 2011 fue una de las cinco ciudades en el mundo nominadas al *Sustainable Transport Award*, reconocimiento anual del Instituto para las Políticas de Transporte y Desarrollo (IMCO, 2012: 135).

Además, refiere como aspectos favorables: el Instituto Municipal de Planeación, la baja incidencia de robo de vehículos, el tratamiento de aguas residuales generadas

y la gestión del agua. En oposición, un aspecto negativo es que la ciudad registra una mayor incidencia de emergencias industriales.

*Global Urban Competitiveness Project*¹⁸

Esta organización internacional presenta con regularidad el *Global Urban Competitiveness Index* (Índice de Competitividad Urbana Global), calculado para 500 ciudades del mundo, a partir de nueve variables: i) PIB total; ii) PIB per cápita; iii) PIB por kilómetro cuadrado; iv) productividad de la fuerza de trabajo; v) número de matrices de corporaciones multinacionales; vi) número de solicitudes de patentes internacionales; vii) ventajas de precio; viii) tasa de crecimiento económico y ix) nivel de empleo (Pengfei en Sobrino, 2010:120).

Para este índice se seleccionan veinte ciudades mexicanas, de acuerdo con su número poblacional e importancia de su economía.

Posición de las ciudades mexicanas en el ICUG (2007-2008, 2010, 2011)

Ciudad	Posición					
	2007-2008		2010		2011	
	Mundial	Nacional	Mundial	Nacional	Mundial	Nacional
Ciudad de México	74	1	67	1	73	1
Chihuahua	106	2	196	3	201	3
Monterrey	143	3	148	2	137	2
Veracruz	158	4	209	4	208	4
León	160	5	232	7	245	10
Saltillo	168	6	218	6	215	5
Querétaro	178	7	281	18	288	18
Guadalajara	180	8	238	9	240	9
Toluca	192	9	233	8	237	8
Ciudad Juárez	195	10	246	11	231	7
Torreón	198	11	217	5	226	6
Tampico	200	12	247	12	262	13
Morelia	207	13	251	13	252	11
Aguascalientes	211	14	245	10	257	12

¹⁸ Es un grupo dedicado a la investigación sobre la competitividad de las ciudades, constituido a partir del primer foro internacional sobre competitividad urbana, celebrado en agosto de 2004. Está integrado por expertos y académicos de Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, México, Corea del Sur, Japón y otros. Recuperado de: www.gucp.org

Mérida	220	15	256	14	270	14
Puebla	226	16	279	17	281	17
San Luis Potosí	240	17	276	15	278	16
Tijuana	243	18	277	16	275	15
Cuernavaca	254	19	300	19	304	19
Acapulco	279	20	322	20	323	20

Se observa que León muestra una tendencia de disminución en su posición competitiva a nivel internacional y nacional. La gran parte de las ciudades mexicanas caen en los índices y, en su mayoría, están agrupadas en una misma franja intermedia (entre los lugares 200). De acuerdo con este estudio, sólo la Ciudad de México está entre las cien ciudades más competitivas del mundo.

Conviene hacer mención que en el ICUG 2011, de las cien ciudades más competitivas del mundo: 38 son de Estados Unidos, 10 del Reino Unido y 9 de Japón. Lo que se interpreta que entre estos tres países concentran el 57% de las ciudades más competitivas a nivel global. De América Latina, sólo la capital de México aparece en la lista de las 100. Además, se observa que de las 500 ciudades evaluadas para este índice 68 son de China y 65 de Estados Unidos. De esta manera, entre ambos países contabilizan una cuarta parte de las ciudades más competitivas del mundo.

Indicadores de Desarrollo para el municipio de León, Guanajuato,

Dada la amplia gama de indicadores que constituyen los distintos índices de competitividad urbana, existe una tendencia a subestimar elementos de información relevantes en materia de desarrollo, al dar mayor peso a los referentes a crecimiento económico, clima de negocios, madurez institucional y certeza jurídica. Con el interés de ofrecer una visión más amplia de la condición actual de la ciudad y el municipio de León (y sus diferentes localidades urbanas), en este subcapítulo se presentan números o datos relacionados con: 1) pobreza, 2) marginación urbana,

3) Índice de Desarrollo Humano (IDH), 4) medio ambiente y 5) características socioeconómicas.

El objetivo particular de la opción por estos cinco elementos radica en que los mismos son constituyentes o piezas esenciales para determinar qué grado o nivel de desarrollo tiene el municipio. Además, nos ofrecen un acercamiento más preciso sobre las carencias, necesidades y aspectos que requieren mayor atención y prioridad en el diseño de políticas públicas.

- 1) Pobreza: “sociológicamente, carencia o falta de bienes, a saber, como penuria, siempre referida a algo material o no material. En sentido estricto, la pobreza significa la carencia de lo necesario para sustentarse, mantenerse y vivir. Las diferentes acepciones de pobreza siempre se refieren a su carácter relativo y comparativo, pues lo que se considera socialmente pobreza son aquellas situaciones por debajo de unos límites determinados de ingresos, consumo, bienestar, ocio, educación, etcétera.”¹⁹
- 2) Marginación urbana: “impacto global de carencias que padece la población urbana como resultado de la falta de acceso a la educación, los servicios de salud, la residencia en viviendas inadecuadas y la carencia de bienes” (CONAPO, 2012).
- 3) Desarrollo humano: “consiste en la libertad que gozan los individuos para elegir entre distintas opciones y formas de vida. Los factores fundamentales que permiten a las personas ser libres, en ese sentido, son la posibilidad de alcanzar una vida larga y saludable, poder adquirir conocimientos individual y socialmente valiosos, y tener la oportunidad de obtener los recursos necesarios para disfrutar un nivel de vida decoroso. En el núcleo del concepto de desarrollo humano se encuentran las personas y sus oportunidades, no la

¹⁹ En varios autores (1984). Pobreza y Marginación. *Revista de Estudios Sociales*, 56, colección: documentación social, pp. 41-42, Madrid, Cáritas.

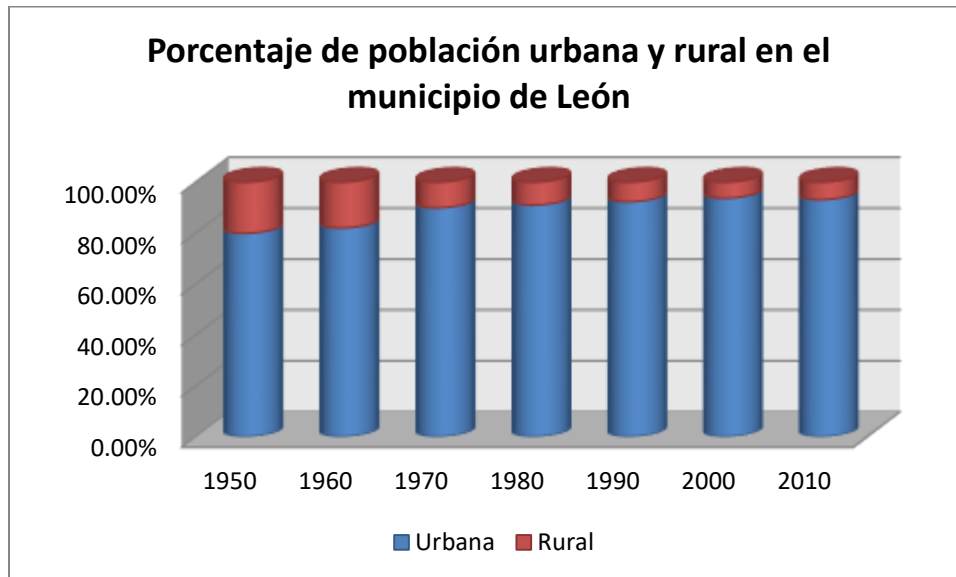
riqueza que poseen, el ingreso que devengan, o las mercancías y servicios que consumen” (Recuperado de: www.undp.org.mx)

- 4) Medio ambiente: “sistema formado por elementos naturales y artificiales que están interrelacionados y que son modificados por la acción humana. Se trata del entorno que condiciona la forma de vida de la sociedad y que incluye valores naturales, sociales y culturales que existen en un lugar y momento determinado” (Recuperado de: www.definicion.de).

Población urbana y rural del municipio de León, Guanajuato, entre 1950 y 2010

Población²⁰	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Total	157,343	260,633	420,150	655,809	867,920	1,134,842	1,436,480 ²¹
Urbana	125,718	213,720	377,715	596,787	801,091	1,063,347	1,337,570
Porcentaje	79.9%	82%	89.9%	91%	92.3%	93.7%	93.11%
Rural	31,625	46,913	42,435	59,022	66,829	71,495	98,910
Porcentaje	20.1%	18%	10.1%	9%	7.7%	6.3%	6.89%

Fuente: INEGI, con información del VII, VIII, IX, X, XI, XII y XIII Censos Generales de Población y Vivienda 1950, 1960, 1970, 1980, 1990, 2000 y 2010.



²⁰ De acuerdo con el INEGI, se considera una localidad urbana a la que cuenta con 2,500 y más habitantes. A partir del año 2000 incluye a la cabecera municipal, independientemente del número de habitantes. Una localidad rural es la que tiene menos de 2,500 habitantes.

²¹ Según datos de INEGI, para 2010 existían en León 12 localidades urbanas y 596 localidades rurales.

Como se muestra en la tabla y gráfica anteriores, el municipio de León está compuesto por 93% de población urbana. Con un impulso determinante a partir de la década de los setenta del siglo pasado.

Población total de León respecto a la población del Estado de Guanajuato entre 1950 y 2010

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Guanajuato	1,328,712	1,735,490	2,270,370	3,006,110	3,982,593	4,663,032	5,486,372
León	157,343	260,633	420,150	655,809	867,920	1,134,842	1,436,480
Porcentaje*	11.84%	15%	18.50%	21.81%	21.79%	24.33%	26.18%

*Porcentaje de la población de León respecto al total del Estado de Guanajuato.

El cuadro muestra una tendencia de mayor concentración de la población del Estado de Guanajuato en el municipio de León. Para 2010 una cuarta parte de la población del Estado de Guanajuato residía en León. En resumen, es un municipio más urbano y con predominio poblacional en la entidad.

1. Pobreza

De acuerdo con las cifras sobre pobreza presentadas por el CONEVAL, el municipio de León, Guanajuato, manifiesta el siguiente comportamiento en este componente²²:

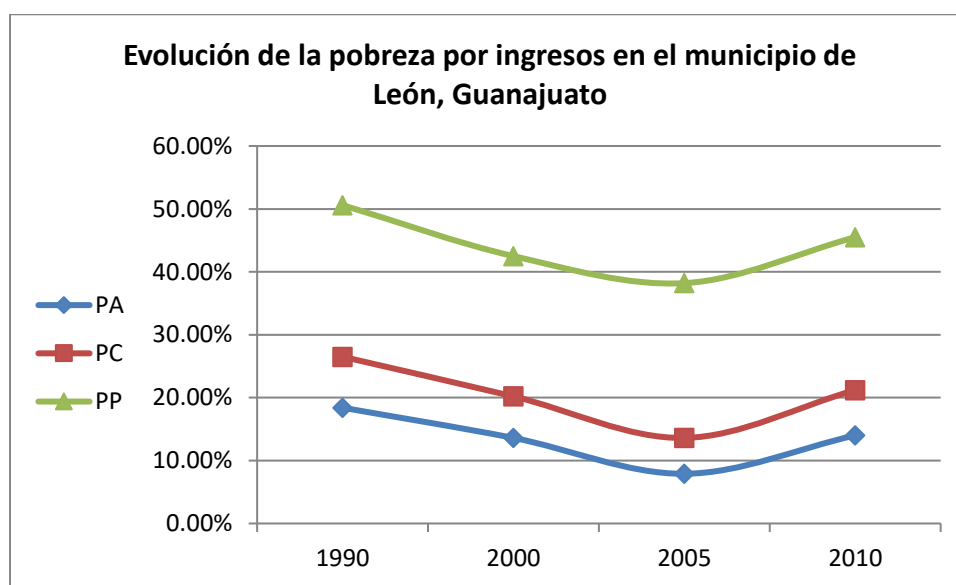
- En 1990 León registró un porcentaje del 18.4% de la población en el rango de pobreza alimentaria²³ (159,697 habitantes), 26.5% con pobreza de

²² Con datos obtenidos en el documento titulado “Evolución de la pobreza por ingresos estatal y municipal” en www.coneval.gob.mx

²³ Se refiere a “la incapacidad para obtener una canasta básica alimentaria, aún si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar en comprar sólo los bienes de dicha canasta”.

capacidades²⁴ (229,999 habitantes) y 50.6% con pobreza patrimonial²⁵ (439,168 habitantes).

- En 2000 León tuvo un porcentaje del 13.6% de la población con pobreza alimentaria (154,338 habitantes), 20.2% con pobreza de capacidades (229,238 habitantes) y 42.5% con pobreza patrimonial (482,308 habitantes).
- En 2005 el municipio totalizó un 7.9% de la población con pobreza alimentaria (100,969 habitantes), 13.6% con pobreza de capacidades (173,820 habitantes) y 38.2% con pobreza patrimonial (488,229 habitantes).
- En 2010 León contabilizó un 14% de la población con pobreza alimentaria (201,107 habitantes), 21.2% con pobreza de capacidades (304,534 habitantes) y 45.5% con pobreza patrimonial (653,598 habitantes).



*PA: Pobreza Alimentaria; PC: Pobreza de Capacidades y PP: Pobreza Patrimonial.

²⁴ Se refiere a “la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, aún dedicando el ingreso total de los hogares nada más que para estos fines”.

²⁵ Se refiere a “la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte, educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar fuera utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios”.

En adición, con base en los “resultados de la medición de pobreza²⁶ 2010 para cada municipio del país”, presentados por el CONEVAL (2012), se observan en el municipio de León, Guanajuato, las siguientes condiciones:

- Primer municipio del país con mayor número de personas con carencia por rezago educativo, con 330,786. Aproximadamente el 23% del total de la población.
- Cuarto municipio²⁷ del país con el mayor número de personas en pobreza, con 600,145. Alrededor del 41.8% del total de la población.
- Quinto municipio del país con la mayor cantidad de personas con carencia por acceso a la seguridad social, con 843,651. En torno al 59% del total de la población.
- Quinto municipio del país con el mayor número de personas con carencia en los servicios básicos en la vivienda, con 189,265. Por encima del 13% del total de la población.
- Sexto municipio del país con la mayor cantidad de personas con carencia por acceso a la alimentación, con 315,938. Aproximadamente el 22% del total de la población.
- Séptimo municipio del país con el mayor número de personas con carencia en el acceso a los servicios de salud, con 442,068. Cerca del 30% del total de la población.
- Octavo municipio del país con el mayor número de personas en pobreza extrema, con 66,687. Aproximadamente el 4.6% del total de la población.
- Noveno municipio del país con la mayor cantidad de personas con carencias por calidad y espacios de la vivienda, con 110,489. Casi 8% del total de la población.

²⁶ CONEVAL define a la población en pobreza como: “la que tiene al menos una carencia social y percibe un ingreso inferior a la línea de bienestar, cuyo valor equivale al costo de las canastas alimentaria y no alimentaria juntas”. Recuperado de: www.coneval.gob.mx

²⁷ Para efectos de este análisis, el CONEVAL valora a la delegación Iztapalapa, México, Distrito Federal, como municipio.


Del mismo estudio se desprende:

Resultados CONEVAL 2010 para el municipio de León, Guanajuato

<i>Pobreza</i>	Habitantes	Porcentaje comparativo (%)			Promedio de carencias
		Municipal	Estatad*	Nacional**	
Población en situación de pobreza	600,145	41.77	48.5	46.1	2.2
Población en situación de pobreza moderada	533,458	37.13	40.1	34.8	2.0
Población en situación de pobreza extrema	66,687	4.64	8.4	11.3	3.7
Población vulnerable por carencias sociales	494,180	34.40	28.9	28.1	1.8
Población vulnerable por ingresos	117,929	8.20	5.7	5.9	0
Población no pobre y no vulnerable	376,204	26.18	16.9	19.9	0
<i>Privación social</i>					
Población con al menos una carencia social	1,094,325	76.18	s/i	74.2	2
Población con al menos tres carencias sociales	283,517	19.73	s/i	28.2	3.6
<i>Indicadores de carencia social (Ver Anexo VII)</i>					
Rezago educativo	330,786	23.02	23.6	20.7	2.5
Acceso a los servicios de salud	442,068	30.77	25.3	29.2	2.6
Acceso a la seguridad social	843,651	58.73	65.7	60.7	2.2
Calidad y espacios de la vivienda	110,489	7.69	9.6	15.2	3.4
Acceso a los servicios básicos de la vivienda	189,265	13.17	18.0	22.9	3
Acceso a la alimentación	315,938	21.99	23.7	24.8	3.1
<i>Bienestar económico</i>					
Población con ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo	153,023	10.65	16.5	19.4	2.4
Población con ingreso inferior a la línea de bienestar	718,074	49.98	54.2	52.0	1.9

*Porcentaje del total de la población del Estado de Guanajuato

**Porcentaje del total de la población de México

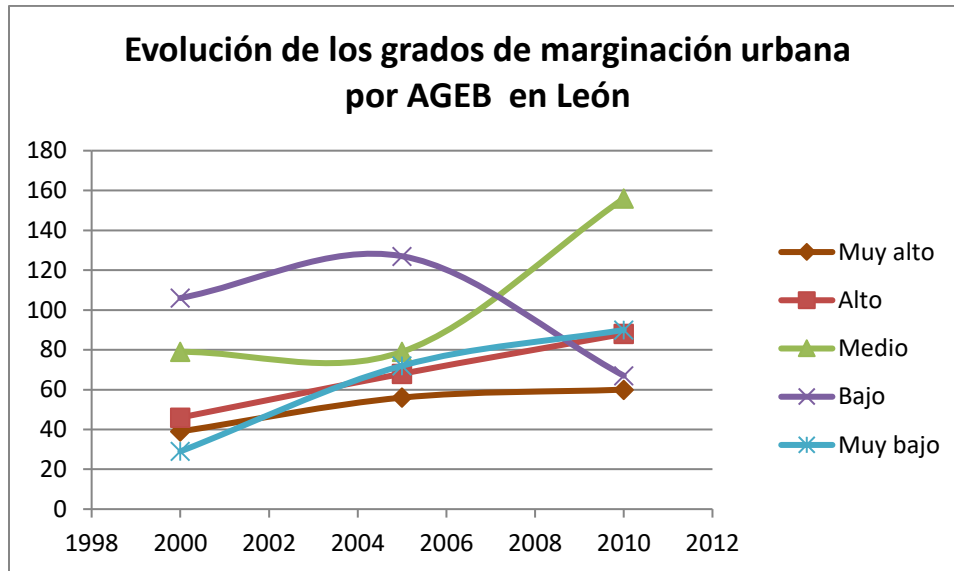
 Se distinguen aquellas cifras que superan la media nacional

2. Marginación Urbana

Para el Consejo Nacional de Población (CONAPO), el Índice de Marginación Urbana “es una medida-resumen que permite diferenciar las Áreas Geo-Estadísticas Básicas (AGEB) urbanas del país, según el impacto global de carencias que padece la población como resultado de la falta de acceso a la educación, los servicios de salud, la residencia en viviendas inadecuadas y la carencia de bienes” (CONAPO, 2012).

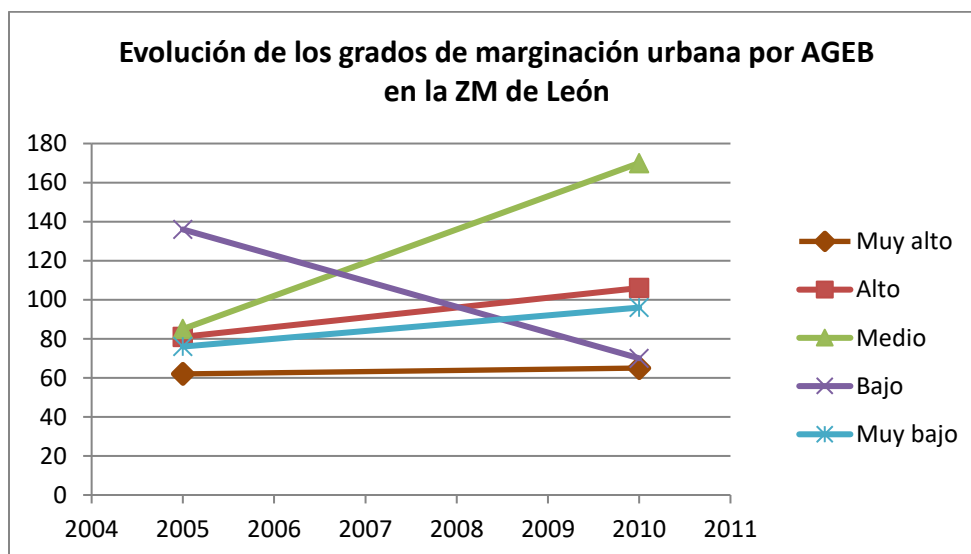
Las AGEB urbanas se encuentran en localidades de 2,500 habitantes o más. El índice de marginación urbana incluye cuatro dimensiones (educación, salud, vivienda y bienes) y diez indicadores socioeconómicos (Ver **Anexo VIII**).

Según el Índice de Marginación Urbana 2000 (CONAPO, 2002), León tenía 299 AGEB urbanas. De éstas, 39 estaban en el grado de marginación “muy alto”; 46 en “alto”; 79 en “medio”; 106 en “bajo” y 29 en “muy bajo”. Para el índice 2005 (CONAPO, 2009), León sumó 402 AGEB urbanas, distribuidas de la siguiente manera: 56 en grado de marginación “muy alto”; 68 en “alto”; 79 en “medio”; 127 en “bajo” y 72 en “muy bajo”. En el último índice de marginación urbana, para el año 2010, León registró 461 AGEB urbanas: 60 en grado “muy alto”; 88 en “alto”; 156 en “medio”; 67 en “bajo” y 90 en “muy bajo”.



Fuente: CONAPO, 2002; 2009 y 2012.

Para los índices 2005 y 2010 existe disponibilidad de información para la Zona Metropolitana de León, que agrega datos de AGEB urbanas del municipio de Silao, Guanajuato. En 2005 la ZM de León contabilizó 440 AGEB urbanas, de las cuales: 62 están en el grado de marginación urbana “muy alto”; 81 en “alto”; 85 en “medio”; 136 en “bajo” y 76 en “muy bajo”. Para 2010 la ZM de León sumó 507 AGEB urbanas: 65 en grado de marginación “muy alto”; 106 en “alto”; 170 en “medio”; 70 en “bajo” y 96 “muy bajo”.



Índice de Marginación Urbana para León y la ZM de León (2000, 2005 y 2010)

Grado de marginación urbana	Año	Año	Población	Año	Población	Año	Población	Año	Población
	2000	2005		2005		2010		2010	
	León	León	ZM de León	León	ZM de León				
Muy alto	39	56	59,600	62	66,577	60	53,929	65	57,741
Alto	46	68	178,565	81	217,035	88	230,817	106	277,499
Medio	79	79	335,767	85	357,873	156	608,773	170	651,971
Bajo	106	127	453,061	136	471,493	67	240,178	70	243,639
Muy bajo	29	72	171,125	76	172,861	90	201,153	96	204,308
Total AGEB	299	402	1,198,118	440	1,285,839	461	1,334,850	507	1,435,158

Fuente: CONAPO, 2002; 2009 y 2012.

Para 2005, los grados “muy alto” y “alto” de marginación urbana en León representaron un total estimado de 238,165 habitantes; es decir, el 19.9% de la población total considerada. En 2010 estos mismos grados de marginación involucraron a 284,746 habitantes o el 21.33% de la población total. Un aumento de casi el 1.5% en un periodo de cinco años. Con este mismo ejercicio, si se realiza para la ZM de León, el resultado es: 283,612 personas en el grado de “muy alta” y “alta” marginación (el 22% del total de la población) para 2005 y 335,240 personas (23.35% del total de la población) para 2010. También se repite un incremento en los grados de muy alta y alta marginación para la ZM de León en un quinquenio.

Asimismo, se observa que los grados “muy alto” y “alto” de marginación urbana son ligeramente mayores para la ZM de León que para el municipio de León. Por otra parte, existe un desplazamiento del grado “bajo” al “medio” de marginación urbana, tanto en el municipio como en la ZM de León. En León el grado “bajo” de marginación concentraba el 37.8% de la población total en 2005 (453,061 habitantes), mientras que el grado “medio” el 28% (335,767 personas). Para 2010 se identifica un cambio relevante: el grado “bajo” sólo cubría al 18% de la población total (240,178 habitantes) y el “medio” ascendía a 45.6% (608,773 personas). También, los grados de “muy alta” marginación han descendido levemente de 4.9% de la población total en 2005 a 4% en 2010.

3. Índice de Desarrollo Humano (IDH)

“El desarrollo humano, como enfoque, se ocupa de lo que yo considero la idea básica de desarrollo: concretamente, el aumento de la riqueza de la vida humana en lugar de la riqueza de la economía en la que los seres humanos viven, que es sólo una parte de la vida misma”.²⁸

Amartya Sen

Profesor de Economía, Universidad de Harvard
Premio Nobel de Economía, 1998

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) se compone de tres dimensiones: salud, educación e ingreso. Cada una de estas dimensiones es medida a partir de variables establecidas por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Sin embargo, debido a la ausencia de información disponible, el IDH a nivel municipal debe adecuar ciertos cambios a las variables originalmente establecidas (www.undp.org.mx).

Las variables utilizadas a nivel municipal se refieren a: probabilidad de sobrevivir el primer año de edad (salud); tasa de asistencia escolar y tasa de alfabetización (educación) e ingreso promedio per cápita anual en dólares de los Estados Unidos (ingresos). El rango de medición del IDH se define entre 0 (ausencia de desarrollo humano) y 1 (óptimo desarrollo humano).

De acuerdo con el IDH 2005, el municipio de León, Guanajuato, obtuvo un porcentaje de 0.836, con grado de IDH “alto” y clasificado en la posición 213 a nivel nacional. A pesar de ello, como sugiere Rodríguez (2013), si se desagregan los datos del IDH para León se observa que las dimensiones de educación y salud manifiestan un déficit. Sólo a raíz de la fuerza en la dimensión de ingresos la posición del municipio en términos de IDH habría sido favorable, ocultándose en la cifra total las carencias en materia de salud y educación.

²⁸ Cita textual recuperada de: <http://www.undp.org.pa>

En adición, en un análisis más pormenorizado promovido por Rodríguez (2013) se identificó que en el municipio de León cohabitan localidades urbanas con grado “alto” de IDH (La Ermita con 0.862) con otras con grado “muy bajo” (Duarte con 0.535). La heterogeneidad de los distintos grados de IDH no es privativa del municipio de León; es un fenómeno que se replica en los ámbitos estatal y nacional. No obstante, distinguir determinadas carencias del municipio y un acercamiento más preciso a las necesidades de sus distintas localidades favorece la ampliación del análisis y la determinación de las zonas que merecen más atención para impulsar el desarrollo local.

4. Medio Ambiente

En un lapso de 17 años se registró en León un aumento de 22 a 108 denuncias recibidas en materia ambiental (relacionadas con incidencias negativas sobre el aire, agua, suelo, flora, fauna o de impacto ambiental). 2009 fue el año con el mayor registro de denuncias, con 130. Además, en el mismo periodo de tiempo el volumen de basura recolectada pasó de 365 mil toneladas a 615 mil toneladas.

	1994	1997	2000	2003	2006	2009	2011
Denuncias en materia ambiental	22	35	53	41	48	130	108
Volumen de basura recolectada (en miles de toneladas)	365	380	294	548	569	615	615

Fuente: INEGI, Sistema Estatal y Municipal de Base de Datos

5. Características socioeconómicas de localidades urbanas de León

En el municipio de León existen 12 localidades urbanas, con un total de 1'337,570 habitantes; el 93.11% del total de la población. De éstas, la localidad de Duarte es la que presenta los números más negativos: 16% de población de 15 años y más en situación de analfabeta; 4.3 como grado promedio de escolaridad; 28% de PEA; 98% de viviendas particulares habitadas que no disponen de agua entubada en el ámbito de la vivienda y sólo el 0.93% de las viviendas particulares habitadas con disposición de luz eléctrica, agua entubada y drenaje. En San Nicolás de los González el 48% de la población no es derechohabiente a servicios de salud. En el promedio de la totalidad de las localidades se observa un 30% de habitantes sin derechohabiencia a servicios de salud.

Características socioeconómicas en localidades urbanas* del municipio León, Guanajuato (INEGI, 2010)

Localidad urbana	Población	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
León de los Aldama	1,238,962	3.01	8.86	43.99	1.90	29.12	2.04	0.42	4.14	0.73	98.42	94.17
C.F. La Soledad	32,159	4.27	6.61	40.43	2.45	33.53	8.47	1.38	17.26	4.85	95.48	80.55
La Ermita	19,703	2.42	8.1	42.55	1.95	28.99	4.16	0.70	7.66	3.35	97.85	90.18
Medina	16,166	5.14	6.08	36.65	2.38	29.88	15.08	10.26	60.04	10.38	89.89	36.98
Duarte	6,261	16.06	4.31	28.06	2.61	32.32	5.51	0.93	98.21	6.53	92.61	0.93
Plan de Ayala	5,134	5.23	7.08	40.29	1.65	25.32	1.47	0.83	5.99	2.67	95.66	90.77
San Juan de Abajo	4,514	9.03	5.17	34.73	1.70	36.64	13.26	8.02	87.16	10.80	89.30	10.90
Álvaro Obregón	3,456	3.90	7.66	36.19	1.12	20.63	1.32	0.79	1.45	4.23	94.30	93.50
San Juan de Otates	2,905	7.60	5.88	34.07	2.85	21.99	7.83	0.52	1.74	22.82	78.22	76.82
Loza de los Padres	2,875	9.14	5.81	35.47	1.14	31.65	4.65	1.01	97.16	3.23	95.95	2.22
San Nicolás de los González	2,741	8.79	5.55	38.27	0.54	48.34	4.42	1.60	5.03	5.63	96.78	89.73
Rizos de la Joya	2,694	5.23	5.84	38.82	1.85	32.25	18.92	0.86	17.36	4.51	94.27	79.51
Total de localidades urbanas (promedio)	1,337,570	3.19	s/r	43.59	1.91	29.27	2.45	0.58	5.86	1.10	98.14	92.37
Municipio (promedio)	1,436,480	3.48	8.54	43.13	1.87	29.16	2.65	0.75	8.09	2.01	97.39	89.77

*Localidades consideradas urbanas por contar con más de 2,500 habitantes. Estas 12 localidades comprenden el 93.11% del total de la población del municipio.

1. Porcentaje de población de 15 años y más analfabeta
2. Grado promedio de escolaridad (en años)
3. Porcentaje de población económicamente activa (% PEA)
4. Porcentaje de población desocupada
5. Porcentaje de población sin derechohabiencia a servicios de salud
6. Porcentaje de viviendas particulares habitadas con piso de tierra
7. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de luz eléctrica
8. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de agua entubada en el ámbito de la vivienda
9. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de drenaje
10. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que disponen de excusado o sanitario
11. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que disponen de luz eléctrica, agua entubada de la red pública y drenaje

Características socioeconómicas en localidades urbanas* del municipio León, Guanajuato (INEGI, 2000)

Localidad urbana	Población	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
León de los Aldama	1,020,818	4.39	8	39.31	1.04	42.55	s/r	1.26	6.73	3.22	s/r	92.20
C.F. La Soledad	18,526	6.36	5	32.16	1.68	59.63	s/r	2.17	51.65	73.82	s/r	15.99
Medina	6,648	8.63	5	30.70	0.74	60.98	s/r	5.04	24.25	15.11	s/r	71.89
Duarte	5,671	16.85	3	19.69	1.17	84.42	s/r	4.50	20.69	19.36	s/r	70.07
La Ermita	4,802	6.14	5	34.63	1.45	55.39	s/r	3.03	72.12	82.65	s/r	8.51
Plan de Ayala	4,543	5.94	6	35.04	0.63	42.61	s/r	0.35	3.24	6.83	s/r	90.63
Álvaro Obregón	2,683	5.96	7	30.97	0.49	49.64	s/r	0.52	8.81	20.73	s/r	73.83
Total de localidades urbanas (promedio)	1,063,691	4.53	s/r	38.96	1.04	43.26	s/r	1.31	7.92	4.94	s/r	90.29
Municipio (promedio)	1,134,842	4.89	7	38.42	1.05	44.56	s/r	1.61	10.18	8.25	s/r	86.58

*Localidades consideradas urbanas por contar con más de 2,500 habitantes. Estas 7 localidades comprendían el 93.73% del total de la población del municipio.

1. Porcentaje de población de 15 años y más analfabeta
2. Grado promedio de escolaridad (en años)
3. Porcentaje de población económicamente activa (% PEA)
4. Porcentaje de población desocupada
5. Porcentaje de población sin derechohabiencia a servicios de salud
6. Porcentaje de viviendas particulares habitadas con piso de tierra
7. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de energía eléctrica
8. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de agua entubada en el ámbito de la vivienda
9. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de drenaje
10. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que disponen de excusado o sanitario
11. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que disponen de luz eléctrica, agua entubada de la red pública y drenaje

Inversión Extranjera Directa (IED²⁹) en el Estado de Guanajuato entre 1989 y 2013 (en millones de dólares de los Estados Unidos)

Año	Guanajuato	Distrito Federal	Nacional	Porcentaje respecto al total nacional	
				Guanajuato	Distrito Federal
1989	10.4	1,292.3	2,499.7	0.41%	51.69%
1990	24.2	2,226.0	3,722.5	0.65%	59.79%
1991	5.2	2,389.4	3,565.1	0.14%	67.02%
1992	50.9	2,028.6	3,599.6	1.41%	56.35%
1993	36.5	3,088.9	4,900.7	0.74%	63.02%
1994	27.4	7,602.9	10,646.9	0.25%	71.40%
1995	6.3	4,486.4	8,374.6	0.07%	53.57%
1996	9.8	4,777.0	7,847.9	0.12%	60.86%
1997	41.0	6,643.8	12,145.6	0.33%	54.70%
1998	10.6	4,000.6	8,373.5	0.12%	47.77%
Total	222.3	38,535.90	65,676.10	0.33%	58.67%
1999	145.5	6,304.0	13,935.6	1.04%	45.23%
2000	48.7	9,044.1	18,297.8	0.26%	49.42%
2001	274.9	22,044.2	29,965.7	0.91%	73.56%
2002	162.0	16,561.9	23,941.5	0.67%	69.17%
2003	241.5	11,337.1	18,748.5	1.28%	60.46%
2004	73.0	14,343.9	24,877.6	0.50%	57.65%
2005	318.8	12,610.2	24,455.2	1.30%	51.56%
2006	-70.2	9,964.2	20,251.6	0.00%	49.20%
2007	269.1	17,493.8	31,627.6	0.85%	55.31%
2008	286.5	13,340.4	27,868.2	1.02%	47.86%
2009	136.4	8,768.2	16,737.3	0.81%	52.38%
2010	126.2	7,859.7	22,632.0	0.55%	34.72%
2011	284.3	15,552.6	23,804.6	1.19%	65.33%
2012	692.2	5,059.5	15,621.3	4.43%	32.38%
2013*	548.0	17,332.1	28,233.8	1.94%	61.38%
Total	3,536.90	187,615.90	340,998.30	1.04%	55.02%
Gran total	3,759.20	226,151.80	406,674.40	0.92%	55.60%

*Información disponible hasta el 30 de septiembre de 2013 (tercer trimestre de ese año).

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México. Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

En los últimos 25 años (de 1989 a 2013), el Distrito Federal ha recibido el 55.60% de la IED total en México. En ese mismo lapso de tiempo, el Estado de Guanajuato sólo se ha beneficiado con el 0.92% del total de la IED. 2012 fue el año de mayor

²⁹ De acuerdo con la Secretaría de Economía del gobierno federal mexicano, “la Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor. La literatura y evidencia empírica identifican a la IED como un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones; todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un país”. www.economia.gob.mx

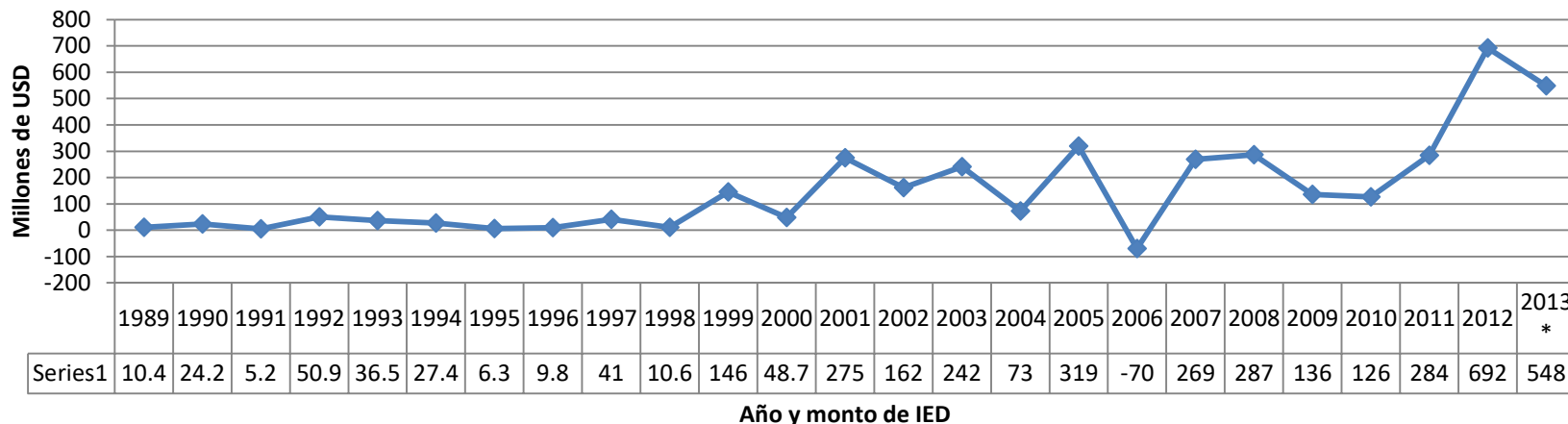
IED en Guanajuato, con 692 millones de dólares, lo que representó el 4.43% del total nacional. Entre 1999 y 2013, Guanajuato ha recibido 3,536 millones de dólares, lo que ubica a la entidad en la posición 15 en la recepción de IED a nivel nacional. En esos últimos 15 años, México ha captado 340,998 millones de dólares. De esta suma, Distrito Federal, Nuevo León y el Estado de México concentran el 70.21% del total de IED con 239,441 millones de dólares.

De acuerdo con los índices de competitividad del CIDE, versión actualizada 2011, las principales ciudades del Estado de Guanajuato fueron clasificadas en los siguientes lugares: AM de León (León, Silao, Purísima del Rincón y San Francisco del Rincón) en el 30; AM de Celaya (Celaya, Cortázar y Villagrán) en el 36 e Irapuato en el 48 (de un total de 60). En la versión ampliada 2011, las posiciones quedaron: León-Silao en la 24; AM de Celaya en la 29; Irapuato en la 42; ZM de San Francisco del Rincón (San Francisco y Purísima del Rincón) en la 60 y ZM de Moroleón (Moroleón y Uriangato) en la 66 (de un total de 74).

Por su parte, en el índice del IMCO 2012 los resultados se expresan como sigue: ZM de León (León y Silao) en la posición 20; Celaya en la 32; Guanajuato en la 37; Irapuato en la 38; Salamanca en la 57; ZM de San Francisco del Rincón (San Francisco y Purísima del Rincón) en la 69 y ZM La Piedad-Pénjamo (La Piedad, Michoacán; y Pénjamo, Guanajuato) en la 75 (de un total de 77).

Aun cuando en los dos índices descritos anteriormente las principales ciudades o centros urbanos del Estado de Guanajuato presentan “intermedio” y “bajo” nivel de competitividad, la afluencia de IED para el Estado ha incrementado levemente en cantidad (dólares de Estados Unidos) y en el porcentaje del total nacional. Si bien no es intención central de esta investigación demostrar la siguiente observación, es posible que la competitividad urbana de las ciudades no necesariamente garantice la atracción de inversiones. La IED pareciera tener un comportamiento independiente a la competitividad urbana. Lo anterior, aunado a que el Distrito Federal históricamente ha concentrado más de la mitad de la IED total.

Comportamiento de la IED en Guanajuato 1989-2013



Se identifica que a partir de 1999 en Guanajuato se registró un aumento considerable de la IED, al pasar de 10.6 millones de dólares a casi 146 millones de dólares. En 2001 y 2005 se presentaron dos saltos importantes al sumar 275 millones de dólares y 319 millones de dólares, respectivamente. Sin embargo, un año después, en 2006, el estado sufrió un descenso a menos 70 millones de dólares. En 2007 y 2008 se presentó una considerable recuperación de la IED en el estado. Para los años 2012 y 2013 se muestran incrementos de importancia. A pesar de ello, la IED en Guanajuato es casi imperceptible como porcentaje del total de IED en México.

IED en México de 1999 a 2013, distribuida por entidad federativa, posición y porcentaje

Posición	Estado	IED total (millones de USD)	Porcentaje del total de IED en México (acumulado de 15 años)
1	Distrito Federal	187,616.0	55.02%
2	Nuevo León	33,002.2	9.68%
3	Estado de México	18,823.1	5.52%
4	Chihuahua	17,204.3	5.04%
5	Baja California	13,633.5	4.00%
6	Jalisco	11,273.6	3.31%
7	Puebla	6,275.0	1.84%
8	Tamaulipas	5,965.7	1.75%
9	Coahuila	4,859.2	1.42%
10	Querétaro	4,667.8	1.37%
11	Baja California Sur	4,601.8	1.35%
12	Sonora	4,441.8	1.30%
13	Zacatecas	3,726.3	1.09%
14	Quintana Roo	3,578.5	1.05%
15	Guanajuato	3,536.9	1.04%
16	Aguascalientes	3,342.6	0.98%
17	Durango	2,488.0	0.73%
18	San Luis Potosí	2,260.8	0.66%
19	Michoacán	1,789.4	0.52%
20	Morelos	1,580.4	0.46%
21	Nayarit	1,153.2	0.33%
22	Veracruz	1,087.6	0.32%
23	Sinaloa	1,008.5	0.29%
24	Tabasco	811.5	0.24%
25	Yucatán	588.6	0.17%
26	Tlaxcala	521.2	0.15%
27	Guerrero	350.4	0.10%
28	Oaxaca	254.1	0.08%
29	Colima	252.9	0.08%
30	Campeche	219.7	0.07%
31	Hidalgo	83.0	0.03%
32	Chiapas	0.9	0.01%
	Total	340,998.4	100%

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México. Secretaría de Economía.

En un periodo de quince años:

- El Distrito Federal concentra más de la mitad de la IED total del país.
- Seis entidades federativas centralizan el 82.57% de la IED.
- Nueve estados están en un rango entre el 1% y 2% del porcentaje total de IED
- El resto de las entidades (17) no alcanzan el 1% de porcentaje de la IED.
- La suma de la IED de los últimos nueve estados clasificados no alcanza el 1% del porcentaje total de IED del país.

- En 1994, primer año de vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Distrito Federal logró el 71.4% del total de la IED en México.

IED en México de 1999 a 2013, distribuida por sector, monto y porcentaje

No.	Sector	Monto	Porcentaje
1	Industrias manufactureras	159,561.2	46.80%
2	Servicios financieros y de seguros	58,330.9	17.10%
3	Comercio	31,129.1	9.13%
4	Información en medios masivos	15,933.8	4.67%
5	Minería	14,011.7	4.11%
6	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	12,831.6	3.76%
7	Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	12,490.3	3.66%
8	Construcción	11,383.4	3.34%
9	Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	9,537.1	2.80%
10	Servicios profesionales, científicos y técnicos	5,410.1	1.60%
11	Transportes, correos y almacenamiento	4,169.6	1.22%
12	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	3,092.5	0.91%
13	Agricultura	961.2	0.28%
14	Otros servicios excepto actividades gubernamentales	898.7	0.26%
15	Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	598.2	0.17%
16	Servicios educativos	278.9	0.08%
17	Corporativos	213.3	0.06%
18	Servicios de salud y de asistencia social	166.8	0.05%
	Total	340,998.4	100%

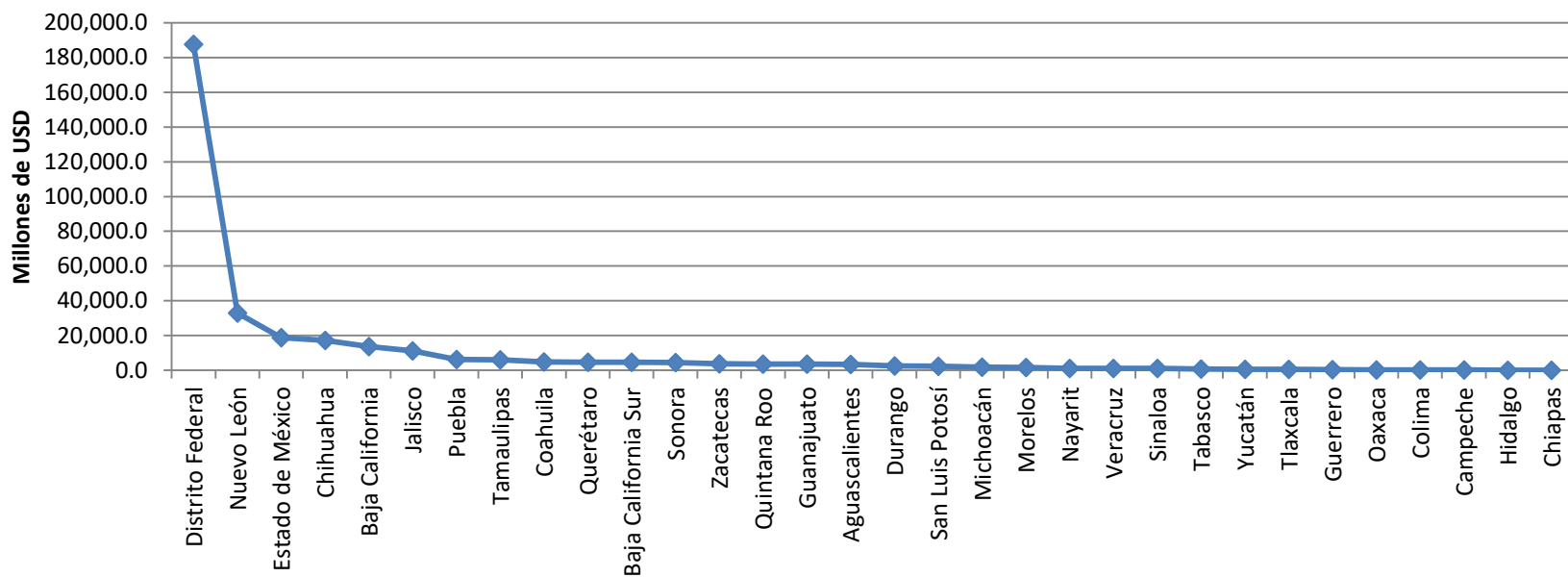
Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México. Secretaría de Economía.

IED en México de 1999 a 2013, distribuida por país de origen, monto y porcentaje

No.	País de origen	Monto	Porcentaje
1	Estados Unidos (incluye datos de Islas Vírgenes)	163,121.9	47.84%
2	Países Bajos	45,241.8	13.27%
3	España	42,889.8	12.58%
4	Canadá	15,336.6	4.50%
5	Bélgica	14,723.5	4.32%
6	Reino Unido (incluye datos de las Islas Vírgenes)	9,005.2	2.64%
7	Suiza	7,838.6	2.30%
8	Alemania	7,423.9	2.18%
9	Japón	7,256.2	2.13%
10	Luxemburgo	3,234.0	0.95%
11	Dinamarca	1,969.7	0.58%
12	Suecia	1,903.9	0.55%
13	República de Corea	1,508.4	0.44%
14	Francia	1,459.0	0.43%
15	Singapur	1,407.0	0.41%
16	Brasil	1,235.0	0.36%
17	Panamá	869.9	0.26%
18	Argentina	713.7	0.21%
19	Bermudas	685.9	0.20%
20	Finlandia	680.6	0.20%
21	Irlanda	670.8	0.20%
22	Taiwán	610.8	0.18%
23	Islas Caimán	499.7	0.15%
24	Colombia	465.7	0.14%
25	Chile	435.1	0.13%
26	Puerto Rico	393.2	0.12%
27	Australia	365.3	0.11%
28	Antillas Holandesas	357.8	0.10%
29	República Popular de China	280.4	0.08%
30	Las Bahamas	267.7	0.08%
31	Uruguay	243.1	0.07%
32	Austria	196.5	0.06%
33	Costa Rica	164.3	0.05%
34	Nueva Zelandia	149.9	0.04%
35	Italia	135.3	0.03%
36	Venezuela	126.6	0.03%
37	Otros	7,131.6	2.08%
	Total	340,998.4	100%

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México. Secretaría de Economía.

Distribución de la IED por entidad federativa en México entre 1999 y 2013



Lista de los países con mayor registro de Inversión Extranjera Directa (IED)³⁰ o entrada neta de capitales entre 2009 y 2012*

	País	2009	2010	2011	2012
1	China	131.057.052.870	243.703.434.558	280.072.219.150	253.474.944.300
2	Estados Unidos	153.788.000.000	259.344.000.000	252.536.000.000	203.790.000.000
3	Brasil	31.480.932.200	53.344.632.547	71.538.657.409	76.110.663.189
4	Hong Kong**	54.275.707.074	82.709.142.976	96.135.081.265	74.583.716.338
5	Singapur	24.939.245.829	53.622.774.583	55.922.840.687	56.651.074.727
6	Australia	29.002.397.768	37.098.104.596	66.271.163.219	56.595.431.544
7	Reino Unido	4.059.411.048	61.325.946.152	36.243.797.828	56.135.851.251
8	Rusia	36.583.100.000	43.167.700.000	55.083.600.000	50.661.000.000
9	Canadá	23.804.168.586	28.596.270.782	40.131.613.267	43.085.229.811
10	Irlanda	53.935.264.225	37.763.638.573	23.664.918.435	40.961.642.315
11	España	19.427.271.414	45.382.074.663	32.206.041.140	36.161.252.563
12	Chile	12.887.480.299	15.373.153.486	22.930.594.193	30.323.047.078
13	Francia	26.875.154.006	39.035.922.876	40.832.023.979	28.121.826.114
14	Luxemburgo	19.945.756.008	34.753.156.279	22.165.835.112	27.877.718.452
15	Alemania	36.401.450.615	27.991.334.385	42.787.029.626	27.221.322.304
16	India	35.581.372.930	27.396.885.034	36.498.654.598	23.995.685.014
17	Noruega	7.482.324.092	20.398.921.411	13.022.330.356	22.951.127.506
18	Indonesia	4.877.369.178	13.770.580.771	19.241.252.762	19.618.049.398
19	Colombia	7.137.442.110	6.753.415.807	13.403.488.513	15.649.280.564
20	México	16.604.661.210	22.562.690.700	23.553.049.050	15.453.342.870
21	Kazajstán	14.275.888.207	7.456.117.901	14.286.661.399	15.117.332.064
22	Portugal	5.319.202.736	6.187.057.515	11.878.396.627	13.377.449.646
23	Turquía	8.663.000.000	9.036.000.000	16.047.000.000	12.519.000.000
24	Perú	6.430.652.961	8.454.627.588	8.232.636.979	12.244.224.090
25	Arabia Saudita	36.457.666.667	29.232.706.667	16.308.280.000	12.182.373.333

*Cifras en dólares de los Estados Unidos de América. Fuente: Banco Mundial. www.bancomundial.org

**Región Administrativa Especial.

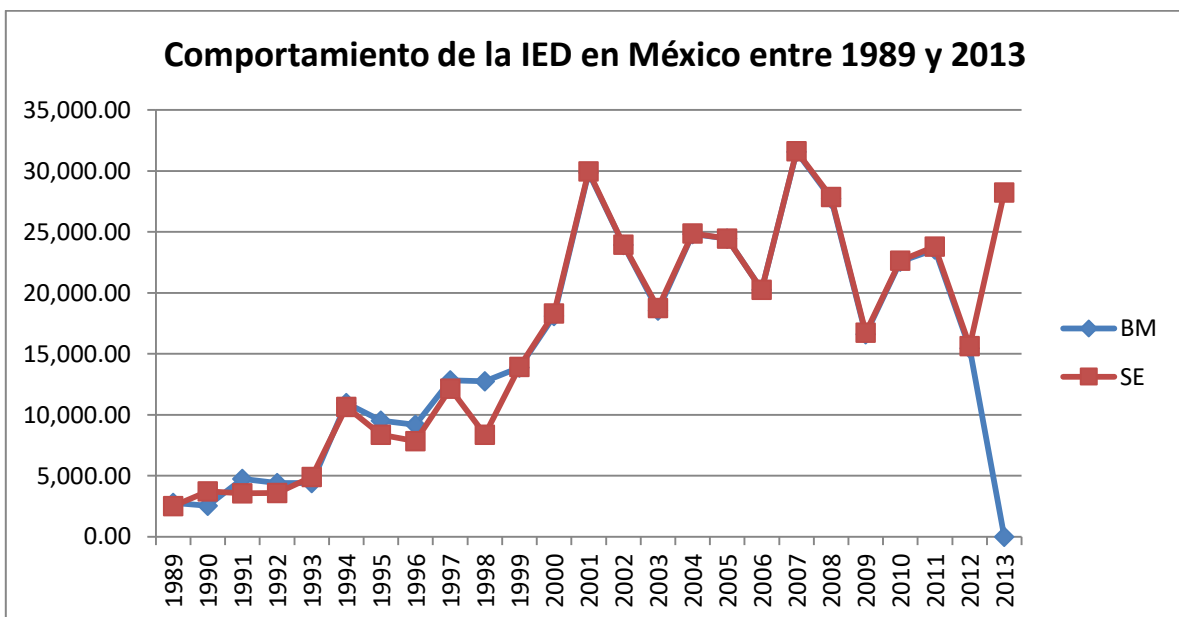
De acuerdo con las cifras del Banco Mundial, se observa que, en un periodo de cuatro años (entre 2009 y 2012), China y Estados Unidos concentraron significativamente la IED en el mundo, con un total aproximado de 908,307 millones de dólares y 869,458 millones de dólares, respectivamente. En ese mismo lapso, México obtuvo 78,173 millones de dólares (en la posición 17 del promedio de este periodo); alrededor del 8.60% del total de la IED de China y un 8.99% del total de la IED de Estados Unidos. Hong Kong, con 307,703 millones de dólares; y Brasil, con 232,474 millones de dólares, se posicionan en el tercer y cuarto lugar.

³⁰ De acuerdo con el BM, "la IED constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista. Es la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias, otras formas de capital a largo plazo y capital a corto plazo, tal como se describe en la balanza de pagos".

Inversión Extranjera Directa (IED) en México entre 1989 y 2012. Comparativo de cifras del Banco Mundial y la Secretaría de Economía

Año	Monto de IED con información del Banco Mundial. En dólares de EEUU	Posición internacional como país receptor	Monto de IED con información de la Secretaría de Economía (México). En millones de dólares de EEUU
1989	2,785,000,000	11	2,499.7
1990	2,549,000,000	14	3,722.5
1991	4,742,000,000	9	3,565.1
1992	4,393,000,000	11	3,599.6
1993	4,389,000,000	10	4,900.7
1994	10,972,500,000	4	10,646.9
1995	9,526,290,000	10	8,374.6
1996	9,185,600,000	10	7,847.9
1997	12,829,800,000	7	12,145.6
1998	12,756,764,558	12	8,373.5
1999	13,880,522,690	16	13,935.6
2000	18,110,008,381	15	18,297.8
2001	29,860,771,631	6	29,965.7
2002	23,932,305,855	9	23,941.5
2003	18,554,099,227	10	18,748.5
2004	24,820,542,066	9	24,877.6
2005	24,450,693,810	13	24,455.2
2006	20,245,294,650	19	20,251.6
2007	31,552,084,170	20	31,627.6
2008	27,728,617,800	17	27,868.2
2009	16,604,661,210	21	16,737.3
2010	22,562,690,700	18	22,632.0
2011	23,553,049,050	18	23,804.6
2012	15,453,342,870	20	15,621.3
2013	s/i	s/i	28,233.8*

*Hasta el 30 de septiembre de 2013.



Conclusiones

“El desarrollo de un país (ciudad) no puede ser entendido desde la perspectiva única del crecimiento económico. El propósito final del desarrollo se encuentra en cada uno de sus habitantes y en las posibilidades que ellos tienen para elegir una vida en la que puedan realizar a plenitud su potencial como seres humanos”.³¹

La apreciación, conceptualización o idea del desarrollo de las sociedades, en sus diferentes dimensiones, es un debate extenso, arduo, polémico y en permanente construcción. Sobra decir que las discusiones en torno al desarrollo han recorrido variados caminos, según sea su enfoque epistemológico; y que la aplicabilidad de determinado modelo, como principio rector de gobierno y/o línea de políticas públicas, ha dependido de la orientación ideológica de la clase en el poder. Sin embargo, en toda esta turbulencia conceptual y política, es sensato recordar que en las Ciencias Sociales no existe una realidad perpetua e inmutable y que la inquietud racional del ser humano continuamente modificará la percepción y creencia de las cosas.

Luego de esta dilucidación, se abre la pauta para incorporar la respuesta a nuestra interrogante inicial: ¿es la competitividad urbana un paradigma o modelo de desarrollo para León, Guanajuato? Después del recorrido teórico y el debate sobre el tema, la conclusión valorada es negativa. En otras palabras, no exentas de oposición o cuestionamiento, se estima que el ángulo prescrito y los objetivos primordiales de la competitividad urbana se inscriben en un eje distinto al del desarrollo, en el mejor de los casos; o abiertamente incompatible y adverso, en el peor. Las razones a esta aseveración podrían puntualizarse de la siguiente manera:

Los factores vinculantes a la competitividad urbana están condicionados por la productividad de bienes y servicios, atracción de IED, retención de empresas, ambiente de negocios, innovación, tendencias sectoriales, aumento del PIB y

³¹ Recuperado de: www.undp.org.mx

habilidad para participar en un entorno económico globalizado. El discurso oficial, impregnado del pensamiento neoclásico de la economía, sugiere que si las ciudades logran atender dichos elementos están en posibilidades para generar empleos, aumentar los ingresos y, como consecuencia, mejorar la calidad de vida de sus habitantes. En síntesis, a mayor competitividad urbana y mayor crecimiento económico se potencializa el desarrollo local y regional.

Con todo, esta afirmación nos presenta una trampa peligrosa y un exceso de voluntarismo u optimismo pernicioso. La competitividad urbana deviene del proyecto económico neoliberal que, histórica y pragmáticamente, se ha guiado por las normas de minimización del papel del Estado, desmantelamiento de las conquistas y demandas sociales, dinámica de acumulación y crecimiento económico “a toda costa”, capital privado con el papel protagonista y libre juego de las fuerzas del mercado.

En la práctica, como hace alusión Harvey (2007), el neoliberalismo ha incrementado acciones de desregulación, privatización y abandono del Estado de muchas áreas de provisión social. Esta práctica económica es hostil a toda forma de solidaridad social que transgreda el fin último de la acumulación de capital; ha transferido a los individuos toda la responsabilidad sobre su bienestar; reducido al límite el sistema de seguridad social; motivado la proliferación de asociaciones público-privadas; y reconstruido el poder de las élites económicas. Si esto pudiese resumirse diríamos que la misión del Estado neoliberal ha sido “facilitar las condiciones para una provechosa acumulación de capital”, tanto extranjero como doméstico.

Todo lo anterior en un contexto en el que las ciudades tienden a convertirse en “territorios estratégicos articuladores”, con el acento en un debilitamiento de lo nacional (presunta transición del Estado-nacional al Estado-regional); están sometidas a la disciplina de los mercados, bajo un desarrollo geográfico desigual; y son reguladas por las economías de aglomeración, donde el crecimiento tiende a beneficiar acumulativamente a las de mayor avance en detrimento de las atrasadas.

En adición, las ciudades globales, convertidas en los centros de poder político, presionan al resto para que sigan sus trayectorias, adopten iniciativas propias de las empresas privadas y estimulen la inversión pública para “elevar” el buen clima de negocios, con lo cual se subsidia al capital privado. Las ciudades, en otros términos, como la avanzada del proyecto neoliberal y su conversión en una “mercancía ficticia” o en los espacios territoriales de lucro para la acumulación de capital.

La competitividad urbana es concretamente el avance en la condición de “ciudad atractiva” en términos de rentabilidad de las inversiones o valorización de los capitales que ahí puedan materializarse. De tal suerte, según De Mattos (2011), la gobernanza urbana (o el equilibrio entre el Estado, la sociedad y el mercado) se ha orientado a promover “un buen clima empresarial” y a la construcción de toda suerte de atractivos para transferir capital a la ciudad”. Es, en todo caso, una respuesta *ad-hoc* (adecuada / apropiada) “a una situación en la que, en condiciones de libre mercado en una dinámica globalizada, se ha acentuado la asimetría de las relaciones entre flujos y lugares, en la medida en que los flujos disponen cada día de mayor autonomía relativa de escoger los lugares a los que van a llegar”.

Frente a este panorama, es en las ciudades, aprehendidas o atrapadas en un Estado neoliberal, donde se agudizan las fallas generalizadas del mercado, se distinguen formas de polarización social y se recrudecen las desigualdades en el desarrollo espacial. Como lo subraya Theodore (2009), las ciudades se han visto obligadas a “incursionar agresivamente en políticas de *marketing* territorial mutuamente destructivas, en las que el capital trasnacional es liberado de sus responsabilidades en cuanto a la reproducción social local, y en las que los ciudadanos urbanos se ven crecientemente despojados del poder de conformar las condiciones básicas de la vida urbana cotidiana”.

Dolosamente, el discurso de la competitividad urbana asegura que las ciudades deben procurarse las medidas para hacerse atractivas, cuando los elementos de juicio disponibles, de acuerdo con Veltz (en De Mattos: 2011), “indican que la misma está condicionada en forma primaria por la competitividad de sus respectivos ámbitos nacionales”. Ello, debido a que “el desarrollo local está inmerso en el espacio nacional; en este sentido, un gran número de condicionamientos y de datos que guían las decisiones de localización de las empresas y de los individuos (impuestos, legislaciones laborales, etcétera) siguen siendo nacionales. Las encuestas muestran, además, que las grandes firmas mundiales eligen primero el país y luego la región de implantación”.

No obstante, en la generalidad ideológica de la competitividad urbana, enmarcada en la globalización de los mercados, pareciera radicar una propensión dañina: aislar a las ciudades, con la diligencia que no recurran a la tutela adecuada del Estado, para que sean por sí mismas y sus reducidos recursos políticos e institucionales (sobre todo de aquellas pertenecientes a Estados débiles) las que peleen por la atracción de inversiones (en algo que difícilmente resolverán por sí mismas) y ofrezcan, en esa competencia desenfundada, mayores ventajas al capital y subvenciones públicas a las empresas privadas.

Como breviarío, las ciudades a la deriva de las fuerzas libres del mercado. O, para el caso particular de México, ciudades de la periferia empujadas a procesos agresivos del mercado y el capital trasnacional, donde el Estado que las agrupa ha renunciado a la soberanía nacional en todas sus dimensiones y ha quebrantado sus funciones sustantivas.

Bajo este ambiente, se ha observado que el capital financiero tiende a buscar en las ciudades, independientemente de su capacidad competitiva, mayores tasas de beneficio. Las compañías extranjeras se han abrogado el derecho de repatriar las ganancias de sus operaciones al país sede de sus corporativos. Y el mercado, representado en términos ideológicos como un medio para fomentar la competencia

e innovación, se ha convertido en un vehículo para la consolidación del poder monopolista (Harvey, 2007: 31).

Al mismo tiempo, el Estado neoliberal ha dado muestras que tenderá a privilegiar “el clima óptimo para las empresas frente a los derechos colectivos de la fuerza de trabajo, el bienestar de la población o la capacidad de regeneración del medio ambiente”. Es decir, una contradicción entre el discurso de competitividad urbana y los hechos, toda vez que es el mercado y no las necesidades de las colectividades o las sociedades, agrupadas en las ciudades, el que se materializa como el fundamento prioritario. Como lo sostuvo Polanyi (1944), la idea de libertad “degenera, pues, en una mera defensa de la libertad de empresa” o “la plena libertad para aquellos cuya renta, ocio y seguridad no necesitan aumentarse”.

González (2007) estima que “el Estado no desaparece, sino que se remodela como actor principal en la sustentación del mercado”, pero, como se aprecia de las experiencias históricas, “el mercado crea desigualdades y el riesgo son ciudades cada vez más polarizadas”. De aquí deriva una pregunta simple: ¿si la competitividad urbana es parte sustancial del proyecto neoliberal, y éste, en la práctica actual no ha priorizado el beneficio de las sociedades, sino del mercado, por qué la primera sí habría de hacerlo?

Paralelamente, otra premisa para rechazar a la competitividad urbana como modelo de desarrollo se refiere a una contrastación objetiva con el crecimiento económico. Como se destacó en su momento, uno de los pilares insustituibles de la competitividad urbana es la promoción del crecimiento económico, entendido como la “expansión de las fuerzas productivas” o el “aumento del valor de los bienes y servicios producidos en un determinado periodo”.

De esta forma, si bien el discurso de la competitividad urbana afirma propulsar el desarrollo de las ciudades como un proceso para transitar, cualitativa y cuantitativamente, de un “estado atrasado a otro avanzado de sus economías”,

queda de manifiesto que en la práctica neoliberal no se ha privilegiado una metamorfosis económica, social y ambiental o, como lo dijera Stiglitz (en Rodríguez *et al*, 2013), “una transformación de la sociedad” y de las “formas de pensar y de abordar los problemas de salud, educación y métodos de producción a otras conductas modernas e innovadoras”.

La competitividad urbana, como parte de los enfoques neoclásicos de la economía, por lo general, omite la dimensión social, cultural y antropológica del desarrollo; así como sus vínculos indisolubles con el desarrollo de la democracia, no sólo como ejercicio electoral, sino como proceso de participación y organización popular.

Entonces, la competitividad urbana pareciera “circunscribirse a un aspecto puramente económico” y situarse, en palabras de Castells (en De Mattos, 2011), como “un nuevo modelo de desarrollo”, que se ha impuesto desde la década de los ochenta, “para reforzar el carácter estrictamente capitalista de la lógica económica”, en la que la “exigencia de rentabilidad de las inversiones” son el “principio regulador de la economía”, aun cuando con ello “excluya del circuito de acumulación y redistribución a amplios sectores sociales y regiones del planeta”.

Una característica adicional para desestimar a la competitividad urbana está relacionada con un aspecto estrictamente metodológico, pero altamente relevante en la medida que se dispone como el medio concreto o palpable de mostrar o publicitar los menoscabos o ventajas competitivas de las ciudades. Si bien los índices de medición de la competitividad urbana no son la particularidad de nuestra discusión central, es importante precisar que los mismos se arrojan ser “los instrumentos de diagnóstico para los gobiernos regionales y, particularmente, para los gobiernos locales y grupos empresariales y sociales de la ciudad”, con el propósito de “promover mejoras en el ambiente de competitividad y prosperar en comparación con el resto de las ciudades”.

Además de que los mismos se asumen como condensadores de “elementos de análisis” que contribuirán a “definir de manera más precisa las políticas locales tanto económicas, como urbanas, sociales e institucionales que se desarrollan en el ámbito local”. En otra forma de decir, que los índices sean los referentes para que los “tomadores de decisión” (entiéndase a gobiernos municipales y estatales, empresarios y legisladores) impulsen “una agenda de fortalecimiento de la competitividad urbana”, mantengan “vigente” el tema y logren que las ciudades adquieran una “autosuficiencia financiera”.

El problema radica en esto: si los índices de competitividad urbana en México se aprestan como la guía para la promoción de políticas públicas, entonces estamos ante un faro que irradia luz un tanto tenue y distorsionada. Los mismos son eminentemente subjetivos. Se explica:

- a) las ciudades son valoradas indistintamente como municipio, área o zona metropolitana, lo que implica que una ciudad pueda comprender uno, dos, doce o setenta y seis municipios, de una o más entidades federativas;
- b) según el peso asignado a los indicadores y la suma de éstos emerge la posición competitiva de la ciudad, la cual es la apreciación de un momento dado;
- c) las metodologías e indicadores varían de un índice a otro, ya sea entre las distintas instituciones que las aplican como entre las mismas, pero por diferente año de estimación;
- d) generalmente, los índices ignoran diferencias entre las ciudades en términos de su tamaño, perfil económico y ubicación geográfica;
- e) los índices omiten precisar condiciones sociales, históricas, culturales o antropológicas de las ciudades;
- f) los índices no hacen referencia a la debilidad de desarrollo de la ciudad, la incidencia del ámbito nacional sobre las ciudades y las características previas de la evolución histórica de las economías locales;

- g) en el curso de diez años, los índices no presentan cambios sólidos, es decir, siempre se mantienen las mismas ciudades mexicanas en los primeros lugares;
y
- h) para su elaboración subyace un interés claramente identificado, los índices son financiados por consejos empresariales del país, compañías nacionales y trasnacionales como *Walmart*, *Kimberly Clark*, *General Electric* y *Hewlett Packard*; instituciones extranjeras como *United States Agency for International Development* y *Council on Competitiveness* de Estados Unidos; *Simon Fraser Institute* de Canadá, la Embajada Británica o el Banco Interamericano de Desarrollo, así como secretarías o dependencias del gobierno federal.

En seguimiento a los argumentos hasta aquí expuestos, estaríamos en condiciones de confluir en la hipótesis de esta investigación: si León, Guanajuato, se adhiere a los cánones de la competitividad urbana sin un sentido crítico o de manera irrestricta, la ciudad se someterá a procesos propios del mercado y el capital trasnacional, que en un ambiente económico neoliberal, en condiciones de dependencia y en un país de la periferia; generarán impactos sociales negativos que imposibilitarán una atención puntual del desarrollo local.

Con la finalidad de estructurar una idea más clara al respecto, es importante segmentar la hipótesis anterior sobre las siguientes consideraciones:

Es evidente que el proceso económico neoliberal, que ha perdurado durante las últimas tres décadas a escala global, no puede ser transformado radical e instantáneamente, si atendemos que, por el contrario, las tendencias históricas y actuales se dirigen hacia una consolidación del sistema capitalista de producción. Asimismo, la competencia o lucha por la atracción del capital seguirá siendo una parte predominante del propio proyecto neoliberal, a la que se tendrán que continuar supeditando las ciudades.

En otras palabras, la ciudad de León difícilmente puede sustraerse de esta condición económica global y, a la inversa, deberá adecuarse a las directrices y retos que ordene y establezca el sistema político y económico, las clases gobernantes y las élites empresariales; así como a su ubicación en un contexto nacional o estatal y a la posición periférica del país en la estructura del Sistema-Mundo. Lo anterior nos lleva al examen que, al momento, son escasas las posibilidades de una transformación sustancial.

Empero, la clave puede versar sobre las formas o maneras como se someta e inserte la ciudad de León en el sistema económico dominante, los márgenes de resistencia social que se logren y las correcciones, dentro del rango de sus posibilidades, que lleguen a hacerse al interior para resarcir los daños implicados por el modelo. Como observadores, lo que sí podemos hacer es tratar de desmitificar que la competitividad urbana es un medio adecuado para promover el desarrollo de León.

En principio, desde la reflexión que el sistema neoliberal, como se ha apuntado en párrafos anteriores, no busca en esencia la “transformación de la sociedad” y la conversión en desarrollo; sino, más bien, los ambientes apropiados para la autoexpansión y acumulación del capital, así como el continuo soporte de las clases económicas y políticas en el poder.

En segundo término, asumir y reconocerse desde la perspectiva que la ciudad de León forma parte de un Estado de la periferia, en términos del Sistema-Mundo de Wallerstein, lo que se comprobaría por medio de un proceso de *periferialización*. Es decir, León como integrante de las “zonas nuevas que se incorporaron a la Economía-Mundo en condiciones desfavorables respecto a los antiguos miembros” y se constituyeron como “segmentos de bajo costo, generadores, pero no retenedores de plusvalor, de las cadenas de mercancía mundiales”.

Al respecto, sugeriríamos que, con base en el modelo de Sistemas-Mundo, podría argumentarse que la difusión de la idea de competitividad urbana adquirió su sentido en una escala geográfica global. La categorización, conceptualización y definición de los indicadores que estipulan la capacidad competitiva de las ciudades provendría desde los organismos financieros internacionales. De tal suerte, el discurso de la competitividad urbana de León dependería o estaría determinado por un entorno mundial dominado por los actores económicos más influyentes (intereses del sistema capitalista mundial).

Además, la clasificación de la competitividad urbana como un modelo para el desarrollo, según se observa en la mayor parte de las definiciones en torno a la misma, provocaría sumarla al cúmulo de teorías del *desarrollismo*. Con ello, estaríamos ingresando en un terreno de riesgo o peligro importante para León como una ciudad de un país periférico.

Si en León se asimila el discurso de la necesidad de ser una ciudad competitiva se estaría cayendo en la trampa de entender el “desarrollo en etapas”; en una secuencia lineal. En otras palabras, asumir la falacia que León, clasificada como una ciudad pobre, aspira a ser competitiva como Nueva York, Londres o Tokio, ciudades ricas; siguiendo los pasos que llevaron a éstas a conseguirlo, pero con la omisión y negación de los distintos contextos históricos, económicos, políticos y culturales.

Una rivalidad por los recursos asimétrica (que tiende a incrementarse y no a reducirse), donde las ciudades de la periferia, como León, se constituyen sólo como receptoras de lo que las ciudades del centro no requieren. Los flujos de la IED a nivel internacional y nacional, así como su concentración en unos cuantos países del mundo; se explican por sí mismos y manifiestan sus motivaciones e intereses primordiales.

Sobre un proceso en las tres escalas del Sistema-Mundo, la competitividad urbana podría explicarse como sigue:

- Entrega de recursos públicos de la ciudad León para fomentar la competitividad urbana (en detrimento de justicia social en sus distintas localidades) EXPERIENCIA.
- Justificación al interior de León y reproducción del discurso general nacional. Fomentar la idea de León como ciudad competitiva para, entre un grupo de ciudades competitivas mexicanas, promover el desarrollo local y del país en su conjunto. IDEOLOGÍA
- Los actores beneficiarios se distribuyen en el ámbito global. Por ejemplo, ganancias operativas para empresas multinacionales, no locales. REALIDAD.

En la primera década de este siglo XXI el municipio de León no tiene muchos motivos de orgullo: cerca de la mitad de su población vive en condiciones de pobreza; existe un alto porcentaje de la población con alguna carencia social; se manifiestan problemas de acceso a los servicios de salud y vivienda en amplias extensiones de la población; se registra un fuerte rezago educativo; localidades del municipio viven con serios grados de marginación urbana; se evidencia un grave desequilibrio en el IDH, según las distintas localidades; y se observa una inquietante problemática medioambiental.

Sin embargo, admitir o considerar que la solución a estas problemáticas sociales requiere de políticas públicas dictadas o “sugeridas” por los distintos índices de competitividad urbana, propios de un *best seller* motivacional, es un serio error. La competitividad urbana es una idea desde la concepción de la abundancia (recursos ilimitados, de cualquier tipo) y con un viso ingenuo o embustero que todo se logra desde la voluntad (en su acepción de “intención, ánimo o resolución de hacer algo”: querer es poder).

En oposición a esto, debe estimarse, de acuerdo con nuestra versión, que la competitividad urbana es para el mercado y sus agentes; y que la estructura de sus índices, si en realidad ese fuese el caso, no alcanza a reflejar con precisión la condición del desarrollo de la ciudad de León. No es un asunto de buenas intenciones.

Krugman (1994) decía que “utilizar la competitividad *porteriana* como centro de política económica es peligroso e incorrecto, porque se puede descuidar la política interna pertinente”, en adición al enunciado que “los estándares de vida tiene que ver con factores internos y poco con la competencia”. En eso sí podemos y debemos insistir. Sobre todo al percatarse que, en la práctica, las autoridades locales tienden a apoyarse en la medición de la competitividad urbana como una aparente vía para el desarrollo y como una eventual base para dirigir los esfuerzos de gobierno y la toma de decisiones. A pesar de que, en añadidura, el artículo 115 de la Constitución Política mexicana no faculta a los municipios para la atracción de inversiones y sus planes de desarrollo deben estar en concordancia con los programas generales en la materia (que involucran a la Federación y los estados).

Frente a esto, es importante encontrar una opción alternativa, más aún, cuando el ruido por ser competitivos y la tendencia por gobiernos con visión empresarial, puede empañar y distorsionar modelos de desarrollo más convenientes para acotar las brechas de desigualdad y polarización social.

A modo de sugerencia o propuesta podría definirse un concepto como “Complementariedad Social Intraurbana”, el cual priorice una red de solidaridad urbana y de cooperación, al interior de la ciudad y entre las urbes mexicanas; que propugne por sumar un debate distinto a la rivalidad interna por el capital trasnacional (que conlleva polos cerrados de desarrollo y, al mismo tiempo, de profundidad de las condiciones de marginación y exclusión) y promueva, por medio de la demanda por la recuperación del papel y función del Estado, las vocaciones industriales particulares de las distintas ciudades del país.

Al tiempo que se estimule una sociedad consciente de su entorno y estimulante de cambios a la forma actual de su organización económica. Una sociedad que intente asumir la conducción de sus propias ciudades e incida en el devenir de las políticas públicas que le son directamente concernientes. El desarrollo no es una arista que sólo corresponda al crecimiento de la economía; está en el despliegue del potencial del ser humano y en su posibilidad de elección de una vida digna.

“Los que mandan no sólo no se detienen ante lo que nosotros llamamos absurdos, sino que se sirven de ellos para entorpecer la consciencia y aniquilar la razón”.

José Saramago

Lista de referencias

Álvarez, A. (2004). *Ciudad, territorio y patrimonio*. Puebla: Universidad Iberoamericana de Puebla.

Banco Mundial; Banco de Datos Mundial, *Inversión Extranjera Directa, entrada neta de capital*. Recuperado de: <http://databank.bancomundial.org>

Bauman, Z. (2011). *Daños colaterales: desigualdades sociales en la era global*. México, Fondo de Cultura Económica.

Burkett, Paul, (2006). *Marxism and Ecological Economics. Toward a red and green political economy*. Brill, Netherlands.

Cabrero, E., Orihuela, I., y Ziccardi, A. (2003). *Ciudades competitivas–ciudades cooperativas: conceptos claves y construcción de un índice para ciudades mexicanas*. Documento de trabajo 139. México, División de Administración Pública, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C.

_____ (2009). *Competitividad de las ciudades en México. La nueva agenda urbana*. México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. y Secretaría de Economía.

Cabrero, E. (Coord.) (2011). *Ciudades mexicanas: desafíos en concierto*. México, Fondo de Cultura Económica.

_____ (Ed.) (2013). *Retos de la competitividad urbana*. México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C.

Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión (2013). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado de: www.diputados.gob.mx

Castells, M. (2011) [1999]. *La sociedad red. La era de la información* (volumen 1). México, Siglo Veintiuno Editores.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) (2012). *Informe de pobreza en México: el país, los estados y sus municipios 2010*. México, CONEVAL.

Consejo Nacional de Población (CONAPO) (2002). *Índice de marginación urbana 2000*. México, CONAPO.

_____ (2009). *Índice de marginación urbana 2005*. México, CONAPO.

_____ (2012). *Índice de marginación urbana 2010*. México, CONAPO.

Coronado, J.L. (2012). Presentación. En Caldera, A.R. y Coronado, J.L. (Eds.), *Reflexiones sobre el paradigma del desarrollo humano* (pp. 5-9). México, Universidad de Guanajuato y Miguel Ángel Porrúa.

De Mattos, C.A. (2011, enero). "Santiago, competitividad en la red mundial de ciudades: elementos para un análisis crítico. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, 120, pp. 113-132.

Del Olmo, C; y Rendueles, C. (2004). Entrevista a David Harvey: "Las grietas de la ciudad capitalista". *Archipiélago*. Cuadernos de Crítica de la Cultura, 62. España.

Fuentes, L. (2011). Competitividad urbana en el contexto latinoamericano. El caso de Santiago de Chile. *Geografía Norte Grande*, 48, 81-106. Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Glaeser, E. (2011). *El triunfo de las ciudades*. México, Taurus.

Global Urban Competitiveness Project. (2011). *Global Urban Competitiveness Index Rankings*. Beijing, Chinese Academy of Social Sciences.

González, S. (2007) "Trepando por la jerarquía urbana: nuevas formas de gobernanza neoliberal en Europa". Dossier: ciudades en la sociedad de la información. Revista sobre la sociedad del conocimiento. Universitat Oberta de Catalunya. España. Octubre de 2007.

Gutiérrez, Esthela y González, Édgar (2010) De las teorías del desarrollo al desarrollo sustentable. México, DF. Universidad Autónoma de Nuevo León y Siglo XXI Editores.

Harvey, D. (1989). "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism". *Geografiska Annaler* 71b (1), pp. 3-17.

_____ (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid, Akal.

Instituto Mexicano para la Competitividad. (2007). *Ciudades: piedra angular en el desarrollo del país*. México, IMCO, Embajada Británica en México y Hewlett Foundation.

_____ (2010). *Acciones urgentes para las ciudades del futuro*. México, IMCO

_____ (2012). *El municipio: una institución diseñada para el fracaso. Propuestas para la gestión profesional de las ciudades*. México, IMCO

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Principales Resultados por Localidad (ITER). www.inegi.org.mx

Kats, J. (2008) Una nueva visita a la teoría del desarrollo económico. *Los mercantilistas al PNUD*, Documento de proyecto, CEPAL, Huelva, Universidad de Huelva.

Krugman, P. (1994, Marzo). "Competitiveness, a dangerous obsession". *Foreign Affairs*, 74 (2), pp. 28-44.

_____ (1997). *El internacionalismo moderno: la economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona, Crítica.

López, E; Oyeyinka, O. y Mboup, G. (2010). *State of the World's cities 2010/2011: bridging the urban divide*. Kenya, United Nations Human Settlements Programme (UN-Habitat). Recuperado de: www.unhabitat.org

López-Morales, E; Gasic, I; y Meza, D. (2012, noviembre). "Urbanismo proempresarial en Chile: políticas y planificación de la producción residencial en altura en el pericentro del Gran Santiago". *INVI*, 27 (76), pp. 75-114.

Meyer, L. (1998). *Fin de régimen y democracia incipiente: México hacia el siglo XXI*. México, Editorial Planeta.

Mogrovejo, R. (s/f) *Desarrollo: enfoques y dimensiones*.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2006, November) *OECD Territorial Reviews: Competitive Cities in the Global Economy*. Recuperado de http://www.oecd.org/document/2/0,3746,en_2649_34413_37801602_1_1_1_1,00.html.

Oxfam International (2014, enero). *Gobernar para las élites: secuestro democrático y desigualdad económica*. (Informe 178). Recuperado de: www.oxfam.org

Prebisch, R. (1986) *Desarrollo Económico*, 26 (103), 479-502.

Polanyi, K. (2012) [1944]. *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Boston, Harvard Business Review.

Rodríguez, J.A. (2012). Los olvidados del desarrollo. En Caldera, A.R. y Coronado, J.L. (Eds.), *Reflexiones sobre el paradigma del desarrollo humano* (pp. 61-79). México, Universidad de Guanajuato y Miguel Ángel Porrúa.

Rodríguez, J.A.; y Caldera, A.R. (2013). Crecimiento económico y desarrollo local en la región Centro-Bajío de México. *Quívera* 15 (1), pp. 37-59, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.

Rodríguez, J.A.; Tagle, D. y Vega, J.M. (Coords.) (2013) *Actores e instituciones en el desarrollo. Deducciones desde la región Centro-Bajío*. México, Miguel Ángel Porrúa y Universidad de Guanajuato.

_____ (2014). *Geografía política de los empresarios*. México, Universidad de Guanajuato (en prensa).

Secretaría de Desarrollo Social; Consejo Nacional de Población; e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información. (2004). *Delimitación de las zonas metropolitanas de México*. México, Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/otras/zonas_met.pdf

Secretaría de Economía; Dirección General de Inversión Extranjera, *Estadística oficial de los flujos de IED hacia México*. www.economia.gob.mx

Sobrino, J. (2003). *Competitividad de las ciudades en México*. México, El Colegio de México.

_____ (coord.) (2010). *Competitividad urbana: una perspectiva global y para México*. México, El Colegio de México.

Tagle, D. (2012). Un enfoque multidisciplinario para el desarrollo: la economía ecológica. En Caldera, A.R. y Coronado, J.L. (Eds.), *Reflexiones sobre el paradigma del desarrollo humano* (pp. 107-140). México, Universidad de Guanajuato y Miguel Ángel Porrúa.

_____ (2013). Crecimiento económico y sustentabilidad: contradicciones en la gestión del recurso hídrico en el Bajío mexicano en: Juan Antonio Rodríguez, Daniel Tagle y Jesica Vega (Coord.) *Actores e instituciones en el desarrollo. Deducciones desde la región Centro-Bajío*. México, Miguel Ángel Porrúa y Universidad de Guanajuato. México.

Taylor, P; y Flint, C. (2002). *Geografía política: economía-mundo, estado nación y localidad*. España, Trama.

Theodore, N; Peck, J; y Brenner, N. (2009, marzo). Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados. *Temas Sociales*, 66.

Turok, I. (2007) Ciudades, competencia y competitividad: identificación de nuevas conexiones. En Buck, N. et al *Ciudades en transformación: reconsideración de la competitividad, la cohesión y la gobernabilidad urbanas* (pp. 20-27). Madrid, Comunidad de Madrid.

Wallerstein, I. (1988). *El capitalismo histórico*. México, Siglo Veintiuno Editores.

_____ (2007). *La economía mundial capitalista: perspectivas a medio plazo*. Geopolítica y geocultura. Barcelona, Kairós.

_____ (1998). *Impensar las ciencias sociales*. México, Siglo Veintiuno Editores y Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en ciencias y humanidades, UNAM.

Anexos

Anexo I

Componente económico: características que determinan los diferenciales de la estructura económica de base, el perfil de desarrollo local, así como el potencial de inserción a la economía global:

1. Producción bruta total per cápita (riqueza)
2. Sueldo promedio por personal ocupado (nivel salarial)
3. Densidad de capital (activos)
4. Índice de especialización local en industria (estructura económica)
5. Índice de especialización local en comercio (estructura económica)
6. Índice de especialización local en servicios (estructura económica)
7. Depósitos bancarios per cápita (actividad financiera)
8. Participación de sectores modernos de industria (perfil de desarrollo)
9. Participación de sectores modernos de comercio (perfil de desarrollo)
10. Participación de sectores modernos de servicios (perfil de desarrollo)

Componente socio-demográfico: características poblacionales que determinan diferenciales en la competitividad:

11. Ingreso promedio de las familias (nivel promedio de vida)
12. Índice de marginación (nivel promedio de carencias)
13. Población económicamente activa en el sector primario (estructura de empleo)
14. Población económicamente activa en el sector secundario (estructura de empleo)
15. Población económicamente activa en el sector terciario (estructura de empleo)
16. Tasa de crecimiento poblacional en la última década (nivel de atracción /expulsión)
17. PEA con ingresos de hasta dos salarios mínimos mensuales (nivel de pobreza)
18. Índice de desarrollo humano (potencial humano)
19. Asegurados permanentes al IMSS (nivel de empleo formal)
20. Tasa de desocupación abierta (desempleo)
21. Número de delincuentes (nivel de criminalidad)

Componente urbano-espacial: características de la infraestructura urbana, de la calidad de los servicios urbanos, del equipamiento en educación, salud, medio ambiente, parques industriales y telecomunicaciones:

22. Jerarquía poblacional (tamaño de la ciudad)
23. Servicios públicos en la vivienda (calidad de servicios en hogares)
24. Tiendas de autoservicio (infraestructura de servicios comerciales)
25. Sucursales bancarias (infraestructura de servicios financieros)
26. Alumnos en educación superior (infraestructura de servicios educativos)
27. Camas de hospital (infraestructura de servicios hospitalarios)
28. Denuncias ambientales (calidad ambiental)

- 29. Delitos (seguridad pública)
- 30. Teléfonos (infraestructura de telecomunicaciones)
- 31. Celulares (infraestructura de telecomunicaciones)
- 32. Internet (infraestructura de telecomunicaciones)
- 33. Parques industriales (infraestructura industrial)

Componente institucional: características gubernamentales y marco legal y reglamentario en el que se desarrolla la vida de la ciudad:

- 34. Capacidad financiera (autosuficiencia en las finanzas locales)
- 35. Dependencia financiera (de otros niveles de gobierno)
- 36. Deuda pública (autosuficiencia y flexibilidad de las finanzas locales)
- 37. Ingreso per cápita (fortaleza de las finanzas locales)
- 38. Inversión per cápita (capacidad de inversión pública del gobierno local)

Nota: para mayor detalle sobre la metodología de cálculo para el análisis factorial, ver fuente original (Cabrero et al, 2003).

Anexo II

Componente económico: características que determinan los diferenciales de la estructura económica de base, el perfil de desarrollo local, así como el potencial de inserción a la economía global:

1. Producción bruta total per cápita (riqueza promedio por habitante)
2. Sueldo promedio por personal ocupado (nivel salarial)
3. Densidad de capital (disponibilidad activos)
4. Índice de especialización local en industria (estructura económica)
5. Índice de especialización local en comercio (estructura económica)
6. Índice de especialización local en servicios (estructura económica)
7. Depósitos bancarios per cápita (nivel de actividad financiera)
8. Participación de sectores modernos de industria (perfil de desarrollo)
9. Participación de sectores modernos de comercio (perfil de desarrollo)
10. Participación de sectores modernos de servicios (perfil de desarrollo)

Componente socio-demográfico: características de la estructura poblacional, niveles de bienestar y de equidad, que determinan diferenciales en la competitividad:

11. Ingreso promedio de las familias (nivel promedio de vida)
12. Índice de marginación (nivel promedio de carencias)
13. Población económicamente activa en el sector primario (estructura de empleo)
14. Población económicamente activa en el sector secundario (estructura de empleo)
15. Población económicamente activa en el sector terciario (estructura de empleo)
16. Tasa de crecimiento poblacional en la última década (nivel de atracción /expulsión)
17. Población Económicamente Activa (PEA) con ingresos de hasta dos salarios mínimos mensuales (nivel de pobreza)
18. Índice de desarrollo humano (potencial humano)
19. Asegurados permanentes al IMSS (nivel de empleo formal)
20. Tasa de desocupación abierta (desempleo)
21. Número de delincuentes (nivel de criminalidad)

Componente urbano-espacial: características de la infraestructura urbana, de la calidad de los servicios de la ciudad, del equipamiento en educación, salud, medio ambiente, parques industriales y telecomunicaciones:

22. Jerarquía poblacional (tamaño de la ciudad)
23. Servicios públicos en la vivienda (calidad de servicios en hogares)
24. Tiendas de autoservicio (infraestructura de servicios comerciales)
25. Sucursales bancarias (infraestructura de servicios financieros)
26. Alumnos en educación superior (infraestructura de servicios educativos)
27. Camas de hospital (infraestructura de servicios hospitalarios)
28. Denuncias ambientales (aproximación al nivel de calidad ambiental)
29. Delitos (aproximación al nivel de seguridad pública)
30. Teléfonos (infraestructura disponible de telecomunicaciones)

31. Celulares (infraestructura disponible de telecomunicaciones)
32. Internet (infraestructura disponible de telecomunicaciones)
33. Parques industriales (infraestructura industrial disponible)
34. *Investigadores (capital humano para generar conocimiento e innovación)*
35. *Centros de investigación (infraestructura para generación de conocimiento, desarrollo tecnológico e innovación)*

Componente institucional: características gubernamentales y marco legal y reglamentario en el que se desarrolla la vida de la ciudad:

36. Capacidad financiera (autosuficiencia en las finanzas del gobierno local)
37. Dependencia financiera (de otros niveles de gobierno)
38. Deuda pública (autosuficiencia, flexibilidad y rigidez de las finanzas locales)
39. Ingreso *público* per cápita (fortaleza de las finanzas locales)
40. Inversión *pública* per cápita (capacidad de inversión pública del gobierno local)
41. *Reglamentos (amplitud y calidad del marco reglamentario)*
42. *Transparencia (mecanismos de transparencia)*
43. *Catastro (calidad del catastro)*
44. *Planeación (mecanismos y calidad de la planeación)*
45. *Apertura de empresas (mejora regulatoria para la inversión)*

Nota: para mayor detalle sobre la metodología de cálculo para el análisis factorial, ver fuente original (Cabrerero et al, 2009).

Anexo III

Componente económico: características que determinan los diferenciales de la estructura económica de base, el perfil de desarrollo local, así como el potencial de inserción a la economía global:

1. Producción bruta total per cápita (riqueza promedio por habitante)
2. Sueldo promedio por personal ocupado (nivel salarial)
3. Densidad de capital (disponibilidad activos)
4. Índice de especialización local en industria (estructura económica)
5. Índice de especialización local en comercio (estructura económica)
6. Índice de especialización local en servicios (estructura económica)
7. Depósitos bancarios per cápita (nivel de actividad financiera)
8. Participación de sectores modernos de industria (perfil de desarrollo)
9. Participación de sectores modernos de comercio (perfil de desarrollo)
10. Participación de sectores modernos de servicios (perfil de desarrollo)

Componente socio-demográfico: características de la estructura poblacional, niveles de bienestar y de equidad, que determinan diferenciales en la competitividad:

11. Ingreso promedio de las familias (nivel promedio de vida)
12. Índice de marginación (nivel promedio de carencias)
13. Población económicamente activa en el sector primario (estructura de empleo)
14. Población económicamente activa en el sector secundario (estructura de empleo)
15. Población económicamente activa en el sector terciario (estructura de empleo)
16. Tasa de crecimiento poblacional en la última década (nivel de atracción /expulsión)
17. Población Económicamente Activa (PEA) con ingresos de hasta dos salarios mínimos mensuales (nivel de pobreza)
18. Índice de desarrollo humano (potencial humano)
19. Asegurados permanentes al IMSS (nivel de empleo formal)
20. Tasa de desocupación abierta (desempleo)
21. *Homicidios (por cada 100 mil habitantes)*
22. *Secuestros (por cada 100 mil habitantes)*
23. *Robos (por cada 100 mil habitantes)*
24. *Delincuencia organizada (delitos por delincuencia organizada por cada 100 mil habitantes)*
25. *Policías (por cada 100 mil habitantes)*

Componente urbano-espacial: características de la infraestructura urbana, de la calidad de los servicios de la ciudad, del equipamiento en educación, salud, medio ambiente, parques industriales y telecomunicaciones:

26. Jerarquía poblacional (tamaño de la ciudad)
27. Servicios públicos en la vivienda (calidad de servicios en hogares)
28. Tiendas de autoservicio (infraestructura de servicios comerciales)
29. Sucursales bancarias (infraestructura de servicios financieros)

30. Alumnos en educación superior (infraestructura de servicios educativos)
31. Camas de hospital (infraestructura de servicios hospitalarios)
32. Denuncias ambientales (aproximación al nivel de calidad ambiental)
33. Teléfonos (infraestructura disponible de telecomunicaciones)
34. Celulares (infraestructura disponible de telecomunicaciones)
35. Internet (infraestructura disponible de telecomunicaciones)
36. Investigadores (capital humano para generar conocimiento e innovación)
37. Centros de investigación (infraestructura para generación de conocimiento, desarrollo tecnológico e innovación)
38. *Reforestación (superficie reforestada entre población total)*
39. *Residuos sólidos (volumen de basura entre población total)*
40. *Representatividad de las instituciones de educación superior (proporción respecto al total nacional)*
41. *Representatividad de alumnos en educación superior (reserva de capital humano calificado)*

Componente institucional: características gubernamentales y marco legal y reglamentario en el que se desarrolla la vida de la ciudad:

42. Capacidad financiera (autosuficiencia en las finanzas del gobierno local)
43. Dependencia financiera (de otros niveles de gobierno)
44. Deuda pública (autosuficiencia, flexibilidad y rigidez de las finanzas locales)
45. Ingreso *público* per cápita (fortaleza de las finanzas locales)
46. Inversión *pública* per cápita (capacidad de inversión pública del gobierno local)
47. Reglamentos (amplitud y calidad del marco reglamentario)
48. Transparencia (mecanismos de transparencia)
49. Catastro (calidad del catastro)
50. Planeación (mecanismos y calidad de la planeación)
51. Apertura de empresas (mejora regulatoria para la inversión)
52. *Grado promedio de estudios de funcionarios (nivel profesional de las administraciones municipales)*
53. *Control interno (mecanismos: oficina, auditorías, sanciones, quejas, propuestas de mejora, contralorías externas y sociales)*
54. *Evaluación (mecanismos: indicadores de gestión y resultados, seguimiento de objetivos, captación de quejas, sistemas de información, satisfacción de usuarios)*
55. *Gobierno electrónico (conexión a Internet, página web, servicios ofrecidos en página web)*

Nota: para mayor detalle sobre la metodología de cálculo para el análisis factorial, ver fuente original [Cabrero (ed.), 2013].

Anexo IV

Factores y subíndices

- I. Sistema de derecho confiable y objetivo
 1. Índice de corrupción y buen gobierno
 2. Mercados informales
 3. Confiabilidad y agilidad del Registro Público de la Propiedad
 4. Control contra la piratería informática
 5. Incidencia delictiva
 6. Percepción sobre seguridad
 7. Imparcialidad de los jueces
 8. Calidad institucional de la justicia
 9. Duración de los procedimientos judiciales
 10. Índice de eficiencia en la ejecución de sentencias

- II. Manejo sustentable del medio ambiente
 11. Tasa de reforestación anual
 12. Suelos con degradación química
 13. Áreas naturales protegidas
 14. Terrenos áridos y secos
 15. Degradación de suelos
 16. Relación de producción agrícola y consumo de agua (superficial y subterránea) en la agricultura
 17. Sobreexplotación de acuíferos
 18. Volumen tratado de aguas residuales
 19. Emisiones a la atmósfera de monóxido de carbono (CO)
 20. Generación de residuos sólidos
 21. Empresas certificadas como “limpia”
 22. Fuentes de energía no contaminantes
 23. Especies en peligro de extinción
 24. Generación de residuos peligrosos al año

- III. Sociedad incluyente, preparada y sana
 25. Tasa de dependencia económica
 26. Población con acceso a agua potable
 27. HALE (*Healthy Average Life Expectancy*) o Esperanza media de la población de vivir en plenas condiciones físicas y mentales
 28. Esperanza de vida
 29. Ausencia laboral por enfermedad
 30. Muertes provocadas por malnutrición
 31. Tasa neta de participación laboral de la mujer
 32. Presencia de la mujer en la Cámara Federal de Diputados
 33. Penetración informática
 34. Analfabetismo
 35. Eficiencia terminal en secundaria
 36. Grado promedio de escolaridad
 37. Relación más igualitaria entre mujeres y hombres en primaria y secundaria
 38. Tiraje de periódicos diarios
 39. Población económicamente activa que ha recibido capacitación

- IV. Economía dinámica e indicadores estables
 - 40. Crecimiento promedio del PIB
 - 41. Variabilidad del crecimiento del PIB
 - 42. Crecimiento promedio de la inflación
 - 43. Variabilidad del crecimiento de la inflación
 - 44. Pasivos promedios del Gobierno
 - 45. Riesgo de la deuda del estado
 - 46. Deuda directa
 - 47. Cobertura de la banca
 - 48. Tamaño del mercado (número de hipotecas)

- V. Sistema político estable y funcional
 - 49. Índice de transferencia de poderes
 - 50. Índice de funcionalidad política
 - 51. Participación ciudadana en las elecciones federales
 - 52. Fuerza electoral del gobierno
 - 53. Índice de concentración política de Herfindal

- VI. Mercados de factores (capital, mano de obra y energía) eficientes
 - 54. Ingreso promedio de los asalariados
 - 55. Productividad laboral del sector industrial
 - 56. PEA cuyos salarios son negociados por sindicatos
 - 57. Demandantes de conflicto laboral
 - 58. Capacidad de negociación sindicato-empresa
 - 59. Costo unitario de la energía eléctrica
 - 60. Eficiencia eléctrica
 - 61. Competencia potencial en el costo del carburante
 - 62. Costo de una oficina
 - 63. Fungibilidad de los activos
 - 64. Productividad neta de los activos
 - 65. Disponibilidad de capital
 - 66. Mecanización del campo
 - 67. Densidad de las tierras agrícolas por trabajador
 - 68. Productividad agropecuaria por Ha

- VII. Sectores precursores (telecomunicaciones, transporte y sector financiero) de clase mundial
 - 69. Usuarios de Internet
 - 70. Productividad de las telecomunicaciones
 - 71. Distancia al principal mercado exterior
 - 72. Longitud de la red carretera asfaltada
 - 73. Red carretera avanzada (carreteras troncales de 4 carriles)
 - 74. Carga portuaria
 - 75. Número de aeropuertos con pistas asfaltadas
 - 76. Número de vuelos
 - 77. Número de destinos aéreos directos
 - 78. Tiempo empleado en transporte hogar-trabajo
 - 79. Penetración del sistema financiero privado
 - 80. Competencia potencial en la banca

- 81. Presencia de la banca comercial
- 82. Penetración del seguro en la economía

VIII. Gobierno eficiente y eficaz

- 83. Apertura de un negocio
- 84. Gestión de trámites empresariales
- 85. Intervencionismo del gobierno
- 86. Rentabilidad de la fiscalización
- 87. Recaudación de ISR y recaudación bruta del impuesto al activo per cápita
- 88. Efectividad del gobierno
- 89. Transparencia informativa de los estados
- 90. Promoción de la competencia
- 91. Costo de la nómina
- 92. Inversión en optimización informática y agropecuaria
- 93. Gasto en soluciones tecnológicas del gobierno
- 94. Inversión del gobierno sobre gasto total
- 95. Índice de calidad de *e-government*
- 96. Cantidad de transferencias y subsidios

IX. Aprovechamiento de las relaciones internacionales

- 97. Entradas y salidas de personas del o hacia el extranjero
- 98. Ingresos por turismo
- 99. Índice de apertura
- 100. Dependencia de las importaciones de Estados Unidos
- 101. ¿Estado fronterizo?
- 102. Inversión extranjera directa (neta)
- 103. Correspondencia enviada y recibida
- 104. Tráfico de llamadas de larga distancia nacional

X. Sectores económicos con potencial (industrias que por diferentes motivos tengan posibilidades de ser competitivas)

- 105. PIB industrial
- 106. Número de empresas manufactureras grandes
- 107. Coeficiente de invención
- 108. Número de empresas con ISO 9000
- 109. Mayor eficiencia en el consumo de agua
- 110. Gasto en investigación y desarrollo
- 111. Acervo total de recursos humanos capacitados en Ciencia y Tecnología
- 112. Valor agregado de la maquila de exportación
- 113. Empresas en Expansión 500

Nota: para mayor detalle sobre la metodología utilizada, ver fuente original (IMCO, 2007:57-65).

Anexo V

Factores y subíndices

- I. Sistema de derecho confiable y objetivo
 1. Índice de corrupción y buen gobierno
 2. Mercados informales (porcentaje de PEA)
 3. Índice de confiabilidad y agilidad del Registro Público de la Propiedad
 4. Control contra la piratería informática (puestos de distribución por cada millón de habitantes)
 5. Incidencia delictiva (delitos por cada 100 mil habitantes)
 6. Percepción sobre seguridad (porcentaje de hogares que dijeron sentirse inseguros)
 7. Índice de imparcialidad de los jueces
 8. Índice de calidad institucional de la justicia
 9. Índice de duración de los procedimientos judiciales
 10. Índice de eficiencia en la ejecución de sentencias
 11. Robo de vehículos (robo por cada 100 mil vehículos)
 12. Tasa de homicidio

- II. Manejo sustentable del medio ambiente
 13. Tasa de reforestación anual (porcentaje de superficie reforestada)
 14. Suelos con degradación química (porcentaje superficie con degradación química)
 15. Áreas naturales protegidas (porcentaje superficie protegida)
 16. Estrés hídrico (precipitación media anual)
 17. Sobreexplotación de acuíferos (porcentaje de superficie sobreexplotada)
 18. Volumen tratado de aguas residuales (litros por segundo por cada millón de habitantes)
 19. Empresas certificadas como “limpia” (número de empresas con certificado PROFEPA por millón de PEA)
 20. Emergencia ambientales (número de emergencias)
 21. Condiciones climáticas extremas (desviación estándar de temperatura diaria)
 22. Áreas verdes (porcentaje del territorio con bosques, selvas y vegetación)
 23. Disposición final controlada de residuos sólidos (porcentaje de residuos que se depositan en sitios controlados)

- III. Sociedad incluyente, preparada y sana
 24. Tasa de dependencia económica (porcentaje de menores de 15 años más mayores de 65 años)
 25. Analfabetismo (porcentaje de población analfabeta)
 26. Población sin drenaje (porcentaje de ocupantes en viviendas)
 27. Población sin energía eléctrica (porcentaje de ocupantes en viviendas)
 28. Población sin acceso a servicios de agua entubada (porcentaje de ocupantes en viviendas)
 29. Población con piso de tierra (porcentaje de ocupantes en viviendas)

30. Esperanza de vida al nacer (años)
31. Coeficiente de desigualdad de ingresos (PEA con menos de dos salarios mínimos)
32. Tasa neta de participación laboral de la mujer (porcentaje de mujeres en la PEA)
33. Ingreso promedio de la mujer (porcentaje del ingreso promedio de la mujer)
34. Representación política de la mujer (porcentaje de regidores mujeres)
35. Eficiencia terminal en secundaria (porcentaje de alumnos que terminaron la secundaria)
36. Grado promedio de escolaridad (años)
37. Población sin seguridad social /porcentaje de población total)
38. Mortalidad infantil (decesos de menores de un año por mil nacidos vivos)
39. Calidad educativa (porcentaje de alumnos buenos y excelentes/población en edad escolar)
40. Calidad de vivienda (índice de calidad de la vivienda)

IV. Economía estable y dinámica

41. Crecimiento promedio del PIB (últimos tres años)
42. Variabilidad del crecimiento del PIB (desviación estándar de los últimos tres años)
43. Inflación promedio (porcentaje de los últimos tres años)
44. Variabilidad de la inflación (desviación estándar de los últimos tres años)
45. Pasivos promedios del gobierno (porcentaje de saldo de deuda/participaciones)
46. Riesgo de la deuda municipal (probabilidad de default ponderada)
47. Deuda directa (porcentaje de egresos por deuda pública)
48. Cobertura de la banca (porcentaje de captación comercial bancaria)
49. Tamaño del mercado hipotecario (créditos vigentes por cada mil PEA)
50. Cartera vencida hipotecaria (porcentaje de cartera vencida hipotecaria/créditos totales)
51. Desempleo (porcentaje de PEA)

V. Sistema político estable y funcional

52. Percepción de inestabilidad electoral (porcentaje de secciones electorales con atención especial)
53. Nivel de conflicto post-electoral (asuntos en contra de los resultados de elecciones locales)
54. Participación ciudadana en elecciones (porcentaje de votos emitidos respecto a la lista nominal)
55. Índice de concentración política (índice Molinar, número efectivo de partidos)
56. Competencia electoral (porcentaje de votos de diferencia entre primero y segundo lugar)
57. Alternancia en el poder (porcentaje de municipios con alternancia en últimas tres elecciones)

58. Duración de periodo para ediles y delegados (años)

VI. Mercado de factores eficientes

- 59. Productividad laboral del sector industrial (pesos anuales por trabajador)
- 60. Productividad laboral del sector servicios (pesos anuales por trabajador)
- 61. Conflictos laborales (huelgas estalladas por millón de PEA)
- 62. Demandantes de conflicto laboral (demandantes por cada mil de PEA)
- 63. Costo unitario de la energía eléctrica (costo por kw/h)
- 64. Eficiencia eléctrica (millones de pesos de PIB por Mw/h consumido)
- 65. Costo de oficina (pesos por m² al mes para el gobierno federal)
- 66. Disponibilidad de capital (porcentaje de tierra ejidal)
- 67. Población ocupada con educación media superior y superior (porcentaje de PEA)

VII. Sectores precursores de clase mundial

- 68. Líneas telefónicas fijas (porcentaje de hogares)
- 69. Líneas telefónicas móviles (porcentaje de hogares)
- 70. Usuarios de Internet (porcentaje de hogares)
- 71. Sofisticación de los servicios de TV (personas por cada mil habitantes con TV por cable)
- 72. Distancia al principal mercado interno (distancia terrestre mínima en km)
- 73. Rutas terrestres de salida / entrada (número de rutas)
- 74. Red carretera avanzada (porcentaje de carreteras troncales de 4 carriles / carreteras totales)
- 75. Carga portuaria (miles de toneladas por millón de pesos de PIB)
- 76. Número de aeropuertos con pistas asfaltadas (aeropuertos por ciudad)
- 77. Número de vuelos (total de despegues y aterrizajes anuales por mil de PEA)
- 78. Número de destinos aéreos directos (ciudades servidas directamente)
- 79. Eficiencia del transporte público (vehículos públicos por mil habitantes)
- 80. Congestión vehicular potencial (vehículos privados por km. de camino pavimentado)
- 81. Seguridad de vías de comunicación (accidentes por condición de la vía por cada mil vehículos)
- 82. Penetración del sistema financiero privado (tarjetas de débito/PEA)
- 83. Competencia en la banca (índice Herfindahl de concentración de contratos)
- 84. Presencia de la banca comercial (oficinas bancarias por cada mil habitantes)

VIII. Gobiernos eficientes y eficaces

- 85. Apertura de un negocio (promedio calificaciones en costo, tiempo y trámites)
- 86. Registro de una propiedad (Promedio calificaciones en costo, tiempo y trámites)
- 87. Intervencionismo del Gobierno (porcentaje de cobro por derechos diferentes a agua/ingresos propios)
- 88. Autonomía fiscal (porcentaje de ingresos propios/egresos totales)

- 89. Índice de efectividad del Gobierno
 - 90. Índice de transparencia informativa
 - 91. Índice de promoción de la competencia
 - 92. Costo de la nómina (porcentaje de servicios personales/egresos totales)
 - 93. Inversión del gobierno sobre gasto total (porcentaje de inversión federal/egresos municipales totales)
 - 94. Índice de calidad de *e-government*
 - 95. Nivel salarial del gobierno (relación de salario del gobierno/salarios totales)
- IX. Aprovechamiento de las relaciones internacionales
- 96. Entradas y salidas de personas del o hacia el extranjero (porcentaje de la población)
 - 97. Valor agregado por turismo (porcentaje del PIB)
 - 98. Distancia mínima a cualquier cruce fronterizo o puerto (kilómetros)
 - 99. Ciudad fronteriza o portuaria Índice (1=frontera, 0.5=puerto, 0=ninguno)
 - 100. Inversión extranjera directa neta (porcentaje del PIB)
 - 101. Remesas (porcentaje del PIB)
 - 102. Comunicación con el extranjero (correspondencia por cada 100 mil habitantes)
 - 103. Uso de larga distancia (pesos per cápita)
- X. Sectores económicos en vigorosa competencia
- 104. Valor del sector servicios (porcentaje de valor bruto de la producción de servicios / VBP total)
 - 105. Ocupación en empresas grandes y medianas (porcentaje ocupado en empresas grandes y medianas / PEA)
 - 106. Número de empresas con ISO 9000 o certificación internacional (empresas por cada 100 mil millones de pesos de PIB)
 - 107. Gasto en investigación y desarrollo (gasto en pesos en ciencia y tecnología / PEA)
 - 108. Número de investigadores en Ciencia y Tecnología (porcentaje de PEA)
 - 109. Valor agregado de la maquila de exportación (porcentaje del PIB)
 - 110. Empresas en Expansión 500 (empresas por cada 100 mil millones de pesos del PIB)
 - 111. Índice de intensidad capital-trabajo (porcentaje de masa salarial / PIB)

Nota: para mayor detalle sobre la metodología utilizada, ver fuente original (IMCO, 2010).

Anexo VI

Subíndices e indicadores

- I. Sistema de derecho confiable y objetivo
 1. Ejecución de contratos (número de días)
 2. Robo de vehículos (por cada mil vehículos registrados)
 3. Competencia en servicios notariales (notarios por cada 100 mil PEA)
 4. Tasa de homicidios (por cada 100 mil habitantes)
 5. Percepción sobre inseguridad (porcentaje de personas que siente que su municipio es inseguro)

- II. Manejo sustentable del medio ambiente
 6. Sobre-explotación de acuíferos (porcentaje de superficie que está sobreexplotada)
 7. Consumo de agua (m³ per cápita)
 8. Volumen tratado de aguas residuales (litros por segundo por cada mil habitantes)
 9. Índice de calidad del aire (índice, 0-100)
 10. Valoración del manejo de residuos sólidos urbanos (por cada 100 mil pesos de PIB)
 11. Disposición adecuada de residuos sólidos (porcentaje de residuos que se disponen en rellenos sanitarios)
 12. Aprovechamiento del biogás en rellenos sanitarios (Sí=1, No=0)
 13. Empresas certificadas como “limpia” (por cada mil empresas)
 14. Desastres naturales (número de veces que se requirió apoyo del FONDEN en los últimos tres años)
 15. Emergencias industriales (número de emergencias)

- III. Sociedad incluyente, preparada y sana
 16. Grado promedio de escolaridad (años de educación de la población mayor a 15 años)
 17. Calidad educativa (porcentaje de alumnos en niveles de logro Bueno y Excelente de matemáticas en la prueba ENLACE a nivel básico, medio y medio superior)
 18. Población con educación media superior y superior (como porcentaje de la población mayor a 18 años)
 19. Mortalidad infantil (decesos de menores de un año por cada mil)
 20. Médicos (por cada mil habitantes)
 21. Viviendas con drenaje (por cada 100 viviendas habitadas)
 22. Viviendas con piso de tierra (por cada 100 viviendas habitadas)
 23. Viviendas deshabitadas (por cada 100 viviendas)
 24. Ingreso promedio de la mujer (en relación al ingreso promedio del hombre)

- IV. Economía estable
 - 25. Crédito al sector privado (pesos per cápita)
 - 26. Tamaño del mercado hipotecario (créditos por cada mil habitantes)
 - 27. Cartera vencida hipotecaria (porcentaje de la cartera total)
 - 28. Crecimiento promedio del PIB estatal (tasa de crecimiento anual 2006-2010)
 - 29. Desempleo (porcentaje de la PEA)

- I. Sistema político estable y funcional
 - 30. Duración de periodo para ediles y delegados (años)
 - 31. Participación ciudadana (como porcentaje de la lista nominal)
 - 32. Secciones con atención especial (como porcentaje del total de secciones electorales)

- II. Mercados laboral
 - 33. Huelgas estalladas (por cada mil emplazamientos)
 - 34. Salario promedio mensual (pesos)
 - 35. Productividad laboral (PIB sin petróleo/PEA)
 - 36. Demandantes de conflicto laboral (por cada mil de la PEA)

- III. Sectores precursores de clase mundial
 - 37. Viviendas con líneas telefónicas móviles (porcentaje de viviendas)
 - 38. Viviendas con computadoras (porcentaje de viviendas)
 - 39. Seguridad en las vías de comunicación (accidentes por mala condición del camino por cada 100 mil habitantes)
 - 40. Ciudades con BRT o sistemas integrados de autobuses (0=no tiene, 1=en proceso, 2=sí tiene)
 - 41. Red carretera avanzada (porcentaje del total de la red carretera)
 - 42. Ciudades con aeropuerto (1=aeropuerto, 0=sin aeropuerto)
 - 43. Número de destinos aéreos directos (ciudades servidas directamente)

- IV. Gobiernos eficientes y eficaces
 - 44. Pasivos promedio de los gobiernos municipales (saldo de deuda en relación a las participaciones federales)
 - 45. Ingresos propios (como porcentaje de ingresos totales)
 - 46. Ingresos por predial (como porcentaje de ingresos totales)
 - 47. Índice de Información Presupuestal Municipal (índice, 0-100)
 - 48. Apertura de un negocio (percentil promedio considerando tiempo, costo y número de trámites)
 - 49. Registro de una propiedad (percentil promedio considerando tiempo, costo y número de trámites)
 - 50. Personas en economía formal (por cada 100 en la PEA)

- 51. Crecimiento de la mancha urbana (razón de las tasas de crecimiento de la mancha urbana respecto de la población, entre 2005 y 2010)
- 52. Densidad de población (habitantes por km²)

V. Aprovechamiento de las relaciones internacionales

- 53. Inversión extranjera directa neta (pesos per cápita)
- 54. Flujo de pasajeros del o hacia el extranjero (por cada mil habitantes)
- 55. Comunicación con el extranjero (piezas de correspondencia por cada mil habitantes)
- 56. Ciudad fronteriza o portuaria (0=ninguna, 1=puerto, 2=frontera)

VI. Innovación y sofisticación en los sectores económicos

- 57. Empresas (por cada mil de PEA)
- 58. Empresas certificadas (por cada mil empresas)
- 59. Investigadores (miembros del SNI por cada 100 mil de PEA)
- 60. Patentes (por cada 100 mil de PEA)

Nota: para mayor detalle sobre la metodología utilizada, ver fuente original (IMCO, 2012).

Anexo VII

Carencias Sociales

Para analizar el grado de carencia social, el CONEVAL utiliza seis indicadores:

- I. Rezago educativo: Incluye a la población de 3 a 15 años que no tiene la secundaria terminada y no asiste a la escuela, la población nacida hasta 1981 y que no tenga la primaria concluida y la población nacida después de 1982 y que no concluyó la secundaria.
- II. Acceso a los servicios de salud: Población no afiliada al Seguro Popular y que no está inscrita a alguna institución de salubridad.
- III. Acceso a la seguridad social: Personas ocupadas que no reciben prestaciones sociales como servicios médicos, incapacidad con goce de sueldo, SAR, Afore, entre otros.
- IV. Calidad y espacios de la vivienda: Personas que viven en habitaciones con piso de tierra, techos de lámina de cartón o desechos, muros de material de desecho, asbesto, carrizo, palma, bambú, o materiales poco resistentes.
- V. Servicios básicos en la vivienda: Que no cuentan con agua entubada, y no disponen de drenaje y electricidad.
- VI. Acceso a la alimentación: Población en hogares con un grado de inseguridad alimentaria moderada o severa.

Anexo VIII

Dimensiones e indicadores del índice de marginación urbana por AGEB 2010

- I. Educación
 1. Porcentaje de población de 6 a 14 años que no asiste a la escuela
 2. Porcentaje de población de 15 años o más sin educación básica completa

- II. Salud
 3. Porcentaje de población sin derechohabiencia a los servicios de salud
 4. Porcentaje de hijos fallecidos de las mujeres de 15 a 49 años de edad

- III. Vivienda
 5. Porcentaje de viviendas particulares habitadas sin drenaje conectado a la red pública o fosa séptica
 6. Porcentaje de viviendas particulares habitadas sin excusado con conexión de agua
 7. Porcentaje de viviendas particulares habitadas sin agua entubada dentro de la vivienda
 8. Porcentaje de viviendas particulares habitadas con piso de tierra
 9. Porcentaje de viviendas particulares habitadas con algún nivel de hacinamiento

- IV. Bienes
 10. Porcentaje de viviendas particulares habitadas sin refrigerador