

¿Competitividad para qué? Análisis de la relación entre competitividad y desarrollo humano en México

Jorge Alberto Ordóñez Tovar

Introducción

México, al igual que la mayoría de los países en el mundo, presenta diversos grados de desarrollo hacia el interior de su territorio, realidad que, sin duda, está relacionada con un sinfín de aspectos (sociales, culturales, políticos, económicos, etc.) que caracterizan el proceso de desarrollo como un fenómeno multidimensional y complejo (Fontela Montes y Guzmán, 2003; Guzmán Cuevas y Romero Luna, 2008; PNUD, 2009; Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009).

Desde los 80, México ha venido haciendo cambios significativos en su política económica y social (Moreno Pérez, 2008; Ocampo, 2005; Vázquez Sánchez, 2005) -siguiendo la receta del denominado Consenso de Washington-, aunque los resultados del modelo implementado no han sido los esperados: un gran porcentaje de la población vive en la pobreza y los niveles de desigualdad son evidentes en la sociedad. Por ello es necesario que en el diseño de las políticas públicas se consideren los aspectos más relevantes para impulsar el desarrollo humano, el cual se compone de dos áreas vitales: la económica y la social.

En este artículo se analiza la relación entre competitividad y desarrollo humano en los estados de México. La competitividad se estructura a partir de la construcción de un índice con tres variables: inversión extranjera directa per cápita, captación de la banca comercial (ahorro) y productividad laboral; mientras que el desarrollo humano se expresa por el índice de desarrollo humano sin su componente de ingreso.

Diversas instituciones y organismos elaboran reportes para medir la competitividad (World Economic Forum, Institute for the Management of Development, Instituto Mexicano para la Competitividad, Tecnológico de Monterrey) y el desarrollo humano (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo); sin embargo, en ninguno de los casos estas dos dimensiones se relacionan de una manera diferenciada, sino que se presentan de forma integrada¹.

Por lo anterior, el aporte que se pretende hacer es el estudio por separado de las dimensiones de competitividad y desarrollo humano, así como el análisis de dichas dimensiones a partir de un número reducido de variables que pueden explicar gran parte de la relación existente entre ellas. Lo anterior constituye una base sólida para generar un marco de referencia de fácil interpretación y que oriente a los tomadores de decisiones sobre los aspectos clave a tomar en cuenta para impulsar el desarrollo humano en las regiones de México.

La investigación se ha estructurado de tal manera que en la primera sección se revisan algunas de las teorías de competitividad y desarrollo humano, con la finalidad de establecer un sustento teórico. En segundo lugar se realiza un análisis socio-económico de las regiones (estados) de México con el objetivo de evidenciar las grandes diferencias regionales que existen en el país, y mostrar que si bien podrían atribuirse a aspectos tales como la evolución del proceso de desarrollo territorial del país, la dotación de diversos recursos en las regiones y la lucha de las fuerzas internas² (Portes, 2006), ellas son también efecto de la intervención pública a nivel regional. Con esto se busca poner de manifiesto la importancia que tiene el Estado a la hora de promover el desarrollo de la sociedad a través de la aplicación de diversos instrumentos públicos, justificando así la importancia de mejorar los procesos de diseño de las políticas públicas encaminadas a propiciar el desarrollo humano. En la tercera parte se muestra la metodología de trabajo seguida en este estudio. Los resultados obtenidos se exponen en la cuarta sección. Se concluye en la quinta parte con algunos comentarios finales.

1. Competitividad, desarrollo y bienestar: elementos conceptuales

Competitividad

El concepto de competitividad se gestó en el ámbito empresarial desde mediados del siglo XX. Surgió como un enfoque microeconómico referido a la capacidad de las empresas para ser exitosas comercializando sus productos. Dicha concepción aludía a la competencia que existía entre empresas para ganar participaciones o segmentos de mercado, por lo que se puede decir que era un esquema que permitía establecer qué empresa era la mejor, comparando los niveles de ventas y rentabilidad, reflejo de su capacidad para satisfacer las demandas de sus clientes (Alonso, 2007).

Esta idea de competitividad se ha mantenido a lo largo del tiempo, sin embargo, ha surgido un enfoque más amplio que la vincula no solamente con las empresas de manera individual, sino también con los ámbitos industrial y nacional. A nivel nacional se pueden distinguir varios enfoques, aunque aparentemente no existe un consenso sobre cómo definirla (Fagerberg, 1988; Krugman, 1994; Lall, 2001; Oughton, 1997; Rozas y Sánchez, 2004). Algunos autores la relacionan con el comercio exterior, es decir, con el comportamiento de las exportaciones e importaciones, definición acorde con la concepción de la competitividad en el ámbito empresarial y que guarda relación con la productividad del trabajo y, por ende, con las relaciones que se generan entre todos los agentes económicos involucrados en la producción de un bien o servicio (Guerrero, 1995; Krugman, 1994; Krugman y Venables, 1995); otros autores y sobre todo organismos internacionales (CEPAL y OCDE)³, la relacionan con la manera en la que el sector exterior (el acceder a mercados internacionales) apoya la consecución de los objetivos últimos de crecimiento y bienestar dentro de un país o región; mientras que existen quienes la vinculan con la eficacia de la economía y con su productividad, más relacionado a aquellas condiciones o factores que permiten a una economía ser competitiva y que se relacionan con los factores de producción tradicionales y otros aspectos del entorno (Alonso, 2007; Hounie ...[et al], 1999; Porter, 1991 y 1998; Kao ...[et al], 2008).

Por su parte, la CEPAL interpreta la competitividad nacional como aquella capacidad con la que cuenta un país que le permite incrementar o mantener su participación en mercados internacionales, lo que se traduce a su vez en un aumento del nivel de vida de la población (Hounie ...[et al], 1999). Para la OCDE, la competitividad es el grado en el cual un país puede, bajo condiciones de libre mercado, producir bienes y servicios que superen los requerimientos de los mercados internacionales, mientras que simultáneamente se mantienen y se expanden los ingresos reales de sus ciudadanos en el largo plazo (Sobrino, 2005). Para el Instituto para la Administración del Desarrollo (IMD, por sus siglas en inglés), la competitividad se refiere a cómo una nación crea y mantiene las condiciones necesarias para que sus empresas puedan ser competitivas. Por su parte, el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) la define como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país (Schwab, 2009). Como puede observarse, las definiciones no son las mismas, pero comparten la idea de la creación de condiciones que propicien el mejoramiento de la prosperidad de un país (Hounie ...[et al], 1999; Kao ...[et al], 2008) y la conexión que existe entre el desempeño empresarial y la competitividad a nivel nacional (Sobrino, 2005; Porter, 1991 y 1998).

Uno de los autores contemporáneos más representativos de este tema es Michael E. Porter, quien a partir de la publicación de su obra “La ventaja competitiva de las naciones” (1991), sentó las bases para analizar y comprender mejor los determinantes de la competitividad. Su enfoque es a nivel empresarial, ya que solamente podrá existir una nación competitiva si sus industrias son competitivas. Ello ocurriría cuando, al incursionar en los mercados internacionales, las empresas logren obtener ventajas respecto a sus competidores extranjeros y con ello desarrollar y mejorar sus productos y procesos y, por ende, su productividad. De allí que su enfoque sea sobre las empresas y el papel que éstas juegan en el entramado de la competitividad nacional (Doryan ...[et al], 1999; Porter, 1991 y 1998; Prats i Català, 2005).

Como se puede observar, el eje central de su argumentación es la productividad, concepto que para otros autores, como Krugman (1994) o Srinivasan (2005), representa igualmente el eje toral de la competitividad. Para Porter, la productividad lleva a mejoras en la producción que se traducen en mayores ventas a un mejor precio, y que llega a manifestarse en los gobiernos en mayores ingresos como resultado de los impuestos. Se tiene entonces que si se desarrolla o mejora la productividad a nivel empresarial, se detona un ciclo que permite a un país incrementar su nivel de competitividad; con la salvedad de que este ciclo no llegará a todos los sectores de la economía, debido a que el éxito de unos sectores afectará el desarrollo de otros transformando la base productiva y el acceso a recursos (Esteban García y Coll Serrano, 2003; Porter, 1991).

En la opinión de Porter, el gobierno tiene la capacidad de influir en la ventaja competitiva nacional; sin embargo, dada su naturaleza pública y los objetivos que persigue (que son públicos y no privados), no cuenta con la capacidad (o alineación ideológica) para entenderse mejor que el propio sector privado con el mercado, además de que sus decisiones serán de carácter político y no irán necesariamente encaminadas a propiciar la eficiencia económica, por lo que su labor deberá estar circunscrita a estimular las condiciones de dichos determinantes a través de la estructura institucional, que ofrece insumos a las empresas (Porter, 1991; Sobrino, 2005).

En sus trabajos, Porter otorga gran relevancia a los factores geográficos en la generación de ventajas competitivas. A pesar de que en algún momento de la historia con el auge de la globalización (sistemas de transporte, telecomunicaciones, apertura comercial y sistemas financieros internacionales) se pensó que los factores geográficos perderían relevancia, algunos otros aspectos demostraron ser determinantes para propiciar ventajas competitivas: mano de obra especializada, redes de investigación e innovación, redes de proveedores, sofisticación de los clientes y arreglos institucionales. Lo anterior es la razón por la que las operaciones empresariales de las regiones más competitivas, a pesar de la globalización, se concentran en un mismo lugar y presentan efectos de especialización sectorial⁴ (Doryan ...[et al], 1999; Kay, Villalba y Fernández, 2006; Macías Macías, 2004; Porter, 1991 y 1998; Rodríguez-Clare, 2005).

Además de la teoría sobre competitividad de Porter, existen otras aproximaciones al tema que resultan interesantes. Tal es el caso del concepto de “competitividad sistémica” que ha impulsado el Instituto Alemán de Desarrollo, que también considera que los esfuerzos para incrementar la competitividad se deben realizar al nivel de las empresas pero que incluye los requerimientos del entorno institucional, dado que el comportamiento de las empresas se ve afectado tanto por el mercado como por las condiciones institucionales prevaletentes (Esser, Hillebrand y Messner, 1996).

Aunque este modelo reconoce el papel del mercado como catalizador de la competitividad, sus autores también consideran que deben existir ciertas condiciones nacionales para que las empresas puedan ser competitivas, y esto no es sino el reconocimiento de que, a nivel nacional, la competitividad importa. Para el caso de una empresa, el hecho de que ésta no sea competitiva representa su cierre o bancarrota; en cambio, si una nación no es competitiva, las consecuencias se sentirán en el nivel de bienestar de sus ciudadanos, por lo que se deben comprender los determinantes de la competitividad a nivel nacional y establecer las condiciones pertinentes para que dichos determinantes se desarrollen de manera satisfactoria (Altenburg, Hillebrand y Meyer-Stamer, 1998).

La aplicación de un análisis “sistémico” al concepto de competitividad resulta de gran relevancia, puesto que, dada la diversidad de elementos con los que tiene que ver, la “mezcla” de factores que cada nación o región aplique no será igual a la de otras⁵. Cabe destacar que ninguno de los modelos refiere al óptimo en sus factores o niveles, sino más bien a un conjunto de condiciones que se presentan y que propician el desarrollo de la competitividad (Quiroz Cuenca, 2003).

El papel del Estado en la competitividad

El papel del Estado como promotor y gestor de condiciones (contexto y estructura institucional) que propicien un ambiente de competitividad es fundamental, ya que cuenta con recursos, capacidades y

atribuciones que ningún otro actor nacional tiene. La influencia que es capaz de generar sobre la competitividad puede ser directa -al afectar las condiciones de la producción- o indirecta -a través de la formulación de la política económica e industrial- (Prats i Català, 2005; Sobrino, 2005; Srinivasan, 2005; Walton, 2010).

A lo largo de la historia, distintas corrientes proponen determinados grados de intervención estatal en el desarrollo de la economía. Por un lado, están las que propugnan dejar que el mercado regule y equilibre la economía de las naciones. Por otro, las que aceptan que el mercado y las instituciones tienen fallas y, por lo tanto, es necesaria la intervención estatal para corregirlas, pero sin beneficiar a ninguna actividad económica en particular. Asimismo, existe otra corriente en la que se favorecen las intervenciones estatales, pero a diferencia de la anterior, éstas se realizan de forma selectiva (Lall, 2001).

Las propuestas de Porter están encaminadas a dejar que el mercado regule la economía, de manera que la labor del Estado estaría enfocada a propiciar mejores condiciones para que el mercado opere. Lo anterior tiene consecuencias claras en la función de los gobiernos, puesto que se hace necesario asegurar la estabilidad macroeconómica, la calidad y eficiencia de los factores de producción (mano de obra preparada, infraestructura, información) y la presencia de instituciones sólidas, pero también de reglas e incentivos microeconómicos que rijan la competencia y que fomenten el crecimiento de la productividad (competencia interna, sistema fiscal, propiedad industrial e intelectual, fomento a la investigación, sistema jurídico, protección de los consumidores, gobernanza empresarial) (Prats i Català, 2005).

En cambio, según el enfoque de la competitividad sistémica, el Estado, junto con los actores sociales, debe desarrollar políticas de apoyo a la competitividad empresarial (Esser, Hillebrand y Messner, 1996). Si bien es necesario que existan condiciones estables y previsibles a nivel macroeconómico, esto no es suficiente para que la competitividad se desarrolle. El establecimiento de estas condiciones requiere de reformas estructurales que podrían propiciar conflictos en la política interior, debido a que en el proceso se generan ganadores y perdedores. Por lo anterior, es necesario un esfuerzo político muy grande para articular el período de transición de las reformas y minimizar los impactos negativos. Asimismo, si se pretende dotar de infraestructura especializada a los sectores (capital humano y tecnología, por ejemplo) de forma oportuna, se debe haber realizado antes un trabajo de planificación y en este aspecto el papel que juega el Estado es fundamental (Esser, Hillebrand y Messner, 1996; Iglesias, 2006).

En cualquier caso, todos estos modelos relevan la importancia del Estado en la generación de condiciones para el desarrollo de la competitividad.

La medición de la competitividad

Quizás la referencia más conocida a la hora de medir la competitividad sea la publicación que año a año, desde 1979, realiza el *World Economic Forum* (WEF) en su reporte global de competitividad. Los autores de este reporte y el organismo que lo avala, consideran que el nivel de competitividad tiene una relación directa con la capacidad de las naciones para el desarrollo de su bienestar. Bajo esta consideración fundamental es que han desarrollado su índice para captar tanto los aspectos microeconómicos como macroeconómicos que fundamentan la competitividad de una nación (Kao ...[et al], 2008; Porter y Schwab, 2008; Schwab, 2009).

Otro reporte sobre competitividad que se ha vuelto una referencia importante es el *World Competitiveness Yearbook* que elabora el *International Institute for Management Development* (IMD) desde hace veinte años. Al igual que el modelo del WEF, el modelo del IMD mide las condiciones que permiten al mercado funcionar de manera eficiente, algo común en el estado del arte sobre este tema. Sin embargo, el tema de la medición de la competitividad es muy complejo, ya que el fenómeno encierra diversas dimensiones y elementos; recuérdese que no existe un consenso claro en cuanto a su

definición a nivel nacional (Krugman, 1994; Fagerberg, 1988; Lall, 2001), mucho menos en cuanto a cómo medirla.

Lall (2001) encontró que tanto el reporte del WEF como del IMD presentan diversos problemas analíticos, metodológicos y de fuentes de información. Particularmente el reporte del WEF en cuanto a la especificación de su modelo, la selección de las variables de medición, la identificación de las relaciones causales y el uso de los datos. Las relaciones causales, a su juicio, están confundidas en su sentido y además no están soportadas teóricamente. Sin embargo, reconoce que el WEF en su análisis enfatiza las condiciones microeconómicas sobre las macroeconómicas, como las determinantes del desempeño económico; puesto que las segundas, aunque son necesarias, no son suficientes para establecer un ambiente donde se gesticione la competitividad, sobre todo en países con grandes deficiencias estructurales.

En México existe un par de instituciones que han trabajado el tema de la medición de la competitividad a nivel de los estados: el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) y la Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública (EGAP), del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. El IMCO ha realizado investigaciones y publicaciones sobre el tema desde el año 2003, mientras que el Tecnológico de Monterrey ha trabajado sobre este tema desde 1995; a partir del año 2003 ha basado su metodología en el modelo del IMD.

Como se ha podido notar, existen varios modelos para medir la competitividad de las regiones. Estos modelos siguen una filosofía de mercado que premia con mayor nivel de competitividad a aquellas regiones que dejan actuar al mercado libremente (Ballart, 2010), aspecto que desde una perspectiva de competitividad es más que lícito. Sin embargo, debe tenerse presente que no se trata únicamente de que un gobierno o una sociedad establezca las condiciones idóneas para que el mercado funcione de forma eficiente, sino más bien que encuentre la fórmula entre Estado y mercado, que permita conseguir mejores niveles de vida para toda la sociedad (Rodríguez Alba, 2010).

La medición del desarrollo humano

El desarrollo se ha medido a través de un enfoque sobre los ingresos, por lo que el crecimiento del PIB per cápita se usó hasta antes de los 90 como la medida del desarrollo por excelencia. Sin embargo, al usar solamente medidas de ingreso, se pierde de vista que lo que se busca con el desarrollo es beneficiar a las personas; o sea, mejorar significativamente el bienestar de la sociedad. Aunado a lo anterior, aunque las cifras sobre ingresos son útiles, el dato por sí solo no representa la composición de los ingresos ni a los beneficiarios reales; además, las personas valoran muchos aspectos que quedan fuera del registro de los ingresos, tales como una mejor nutrición, mejores servicios médicos, mayor acceso a la información y al conocimiento, mayor seguridad en sus vidas, empleos con mejores condiciones de trabajo, más ocio, acceso a actividades culturales y de esparcimiento y a actividades políticas (Alarcón, 2001; De la Torre y Moreno, 2010; Harding y Wantchekon, 2010; Mancero, 2001; PNUD, 1990).

Por lo anterior, los nuevos enfoques sobre las capacidades dieron pie a la formulación de nuevas mediciones que superan el enfoque de los ingresos. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en su informe de 1990, publicó el Índice de Desarrollo Humano (IDH), el cual, hasta nuestros días, se presenta como una de las mediciones más importantes en este tema (Prats Cabrera, 2006), ya que ha puesto de manifiesto que el crecimiento económico es un medio para alcanzar el desarrollo humano y no un fin por sí mismo (Mancero, 2001).

El enfoque del PNUD para el diseño de su indicador se deriva de la idea de que el objetivo básico del desarrollo es el de conformar un contexto o ambiente en el cual las personas disfruten de una vida prolongada, saludable y creativa. Por ello, entienden el desarrollo humano como un proceso a través del cual se incrementan las oportunidades de las personas para vivir más y de mejor manera, tener acceso a la educación y poder disfrutar de un nivel de vida decente, además de tener libertad política y garantía de los derechos humanos (PNUD, 1990).

Para medir el desarrollo humano, lo ideal sería incluir una serie de variables que contribuyan a comprender la situación de una manera holística; sin embargo, esto no es posible en la realidad, puesto que se carece de datos y de historicidad para todo aquello que debería medirse, aunado a que la inclusión de un exceso de variables podría confundir la interpretación de los resultados (Harding y Wantchekon, 2010; Mancero, 2001; PNUD, 1990; Veres Ferrer, 2006; Walton, 2010).

Así pues, el PNUD ha optado por medir el desarrollo humano a través de tres elementos: longevidad, conocimientos y niveles decentes de vida. Para el caso de la longevidad, el indicador utilizado es la esperanza de vida al nacer, que es un indicador que tiene relación con situaciones o beneficios indirectos como lo son los niveles de alimentación, salud y seguridad. Para el tema de los conocimientos, el indicador utilizado es el alfabetismo, que hace referencia al acceso a la educación. Finalmente, para el tema de los niveles decentes de vida, el indicador utilizado es el nivel de ingreso, es decir, el ingreso per cápita (Mancero, 2001; PNUD, 1990).

A pesar del esfuerzo por integrar otros aspectos diferentes a los ingresos, el IDH presenta algunas fallas propias de su diseño (McGillivray y Noorbakhsh, 2004) y que son difíciles de superar, si se pretende seguir teniendo un solo índice que permita realizar comparaciones internacionales. Estas fallas están relacionadas con que las mediciones ocultan las amplias divergencias que se dan dentro de los diversos grupos sociales, puesto que no se tendrán los mismos niveles de longevidad, conocimiento y nivel de vida entre hombres y mujeres, y entre estratos sociales bajos, medios y altos (PNUD, 1990). A ello se suma el hecho de que la dimensión del ingreso per cápita que compone el indicador tiene un gran peso, puesto que las otras dimensiones (longevidad y educación) solo cambian en el largo plazo (Alarcón, 2001), por lo que el índice es poco sensible al crecimiento económico de largo plazo (León y Espíndola, 2004). Por consiguiente, aunque el indicador se diseñó para no seguir usando el PIB per cápita como medida del bienestar, éste sigue teniendo una gran relevancia a la hora de medir el desarrollo (Tilak, 1992). Sin embargo, la utilización de un solo indicador a la hora de evaluar el desarrollo y tomar decisiones de política es mucho más sencilla y ha tenido una mayor penetración y aceptación que el usar múltiples datos y medidas (Colectivo Ioé, 2008; Mancero, 2001; López-Calva y Vélez Grajales, 2003).

Sin duda medir el desarrollo es una tarea compleja, debido a que existen muchas acepciones respecto a lo que es desarrollo, y diseñar un indicador que permita recoger todas las inquietudes se presenta como algo imposible, aunado a la carencia de información y a que ciertos aspectos intrínsecos al desarrollo son fenómenos difíciles de medir dada su naturaleza.

2. Desigualdades regionales en México

Los desequilibrios regionales se han analizado en las ciencias económicas desde hace ya algún tiempo; sin embargo, su tratamiento no había sido abordado de manera formal sino hasta el surgimiento de lo que se conoce como geografía económica, que se refiere al estudio de la localización/distribución de los factores de producción en el territorio. Esta vertiente de la economía tiene sus orígenes en los postulados de las externalidades económicas que aparecieron desde mediados del siglo XIX (Krugman, 1991).

La geografía económica tiene como propósito explicar las grandes diferencias que existen entre los países y al interior de los mismos. Es sabido que el nivel de desarrollo de las regiones no es homogéneo y esto se manifiesta en las diferencias palpables en el nivel de vida de grandes colectivos sociales. La dinámica económica de cada región se despliega de manera diferente, puesto que cada territorio cuenta con recursos diferenciados que condicionan su desarrollo y moldean la estructura productiva, el mercado, la capacidad empresarial, la infraestructura y el sistema institucional y político (Kay, Villalba y Fernández, 2006; Vázquez Barquero, 2005).

México, al igual que la mayoría de los países en el mundo, tiene diversos grados de desarrollo hacia el interior de su territorio, realidad que sin duda está relacionada con un sinnúmero de aspectos económicos, culturales, políticos y sociales (PNUD, 2009). Las diferencias que pueden observarse al

interior del país son abrumadoras; estados como Nuevo León, Chihuahua, Jalisco y el propio Distrito Federal, presentan características muy diferentes al compararlos con Chiapas, Oaxaca y Guerrero; las disparidades sociales y las diferentes estructuras económicas son evidentes.

Según lo señala la OCDE en un estudio reciente, la historia ha demostrado que determinadas regiones han tendido a especializarse en ciertas actividades económicas y, por ende, las empresas también. David Ricardo, en el siglo XIX, ya hablaba de que las regiones tienden a centrarse en actividades particulares dadas sus ventajas comparativas. Posteriormente, Alfred Marshall demostró que la productividad empresarial era mejorada cuando muchas empresas se especializaban en una misma actividad económica (por supuesto, dentro de una misma región geográfica) como resultado del mercado de trabajo, las derramas de conocimiento y la especialización de los proveedores. En la década de los 90, Krugman y Venables sugirieron que el mercado y las inversiones jugaban un papel central para incrementar los rendimientos en términos de infraestructura, capital humano, localización geográfica y la disminución de los riesgos. Finalmente, Porter relacionó la especialización y la *clusterización* con el proceso de innovación (OCDE, 2009: 70).

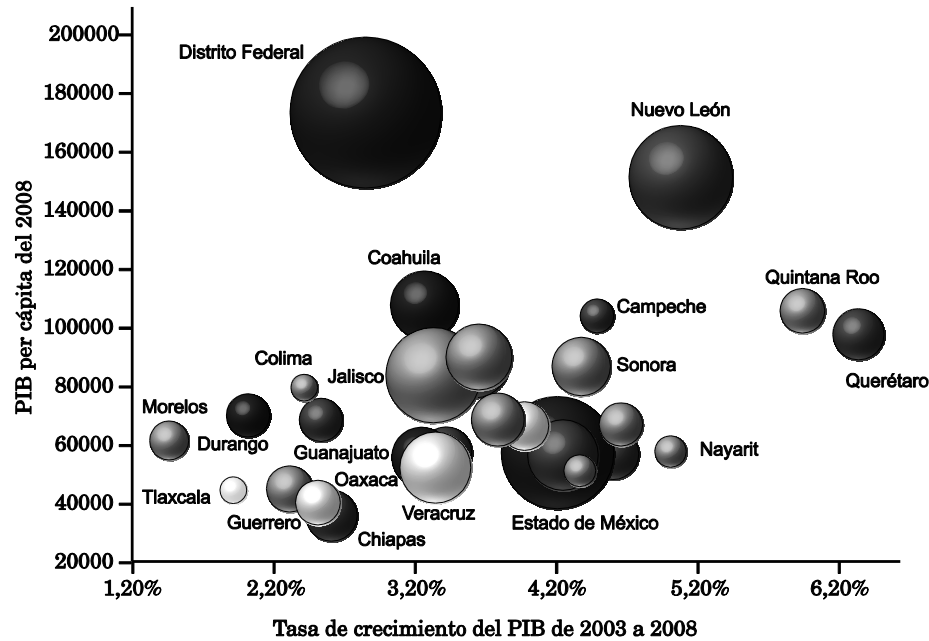
Para el caso de México, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), a partir de la información de los Censos Económicos de 2004, calculó los coeficientes de localización⁶ para las entidades federativas con los datos de la Producción Bruta Total (PBT) a nivel de las ramas económicas. Esta información permite observar las actividades económicas más importantes de cada estado respecto a su nivel de producción.

Es interesante destacar que las especializaciones regionales en México van desde la producción de equipo aeroespacial (Chihuahua), computadoras y equipo periférico (Jalisco), productos farmacéuticos (Distrito Federal y Morelos), y automóviles y camiones (Puebla), hasta productos químicos básicos (Chiapas), curtido y acabado de cuero y piel (Guanajuato), y aserrado y conservación de la madera (Durango y Guerrero) (INEGI, 2004). El hecho de que un estado tenga una clara especialización en actividades de mayor valor agregado responde ciertamente a las capacidades y características de dicha entidad; de hecho, las economías más avanzadas e innovadoras tienden a producir productos de mayor nivel tecnológico (OCDE, 2009). Los requerimientos de infraestructura especializada y genérica, capital humano, liderazgo empresarial y apoyo gubernamental son críticos para el tejido industrial, de manera que aquellos estados que cuentan con mayores capacidades son los que pueden desarrollar actividades económicas más sofisticadas que redunden en mayores tasas de crecimiento económico.

Analizando el PIB por entidad federativa para el año 2008, se encuentra que el 53% de la producción nacional la generaron seis de las treinta y dos entidades federativas del país -Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Jalisco, Veracruz y Guanajuato- (INEGI, 2010), las cuales concentran alrededor del 45% de la población total (CONAPO, 2009).

Esta situación prevalece en el país a pesar de que en la última década se han realizado importantes reformas encaminadas a incrementar el comercio exterior. Es sabido que en el modelo de libre mercado es posible acceder a grandes cuotas de mercado a través de las exportaciones; sin embargo, a pesar de que México es el segundo país del mundo con mayor número de tratados comerciales -12 tratados que integran a 44 países (Pro México, 2004), entre los que destaca el NAFTA (Estados Unidos y Canadá) que entró en vigor en 1994-, las disparidades territoriales no se han subsanado. Solamente los estados fronterizos (por la inversión en maquiladoras) han obtenido beneficios de dicha apertura comercial, y las regiones pobres no se han beneficiado del hecho de que el país tenga una economía más integrada y abierta; incluso presentan una tendencia de tasas de crecimiento muy bajas (OCDE, 2009). En el Gráfico 1 se muestra la relación entre el PIB per cápita, la tasa de crecimiento del PIB entre 2003 y 2008 y el PIB de 2008, sin considerar la minería petrolera.

Gráfico 1
PIB per cápita, crecimiento del PIB y PIB (sin minería petrolera)



Fuente: CONAPO (2009) e INEGI (2010). Nota: el tamaño de las esferas representa el PIB de 2008 sin minería petrolera. Se utilizó la información sin minería petrolera para evitar el sesgo que el petróleo representa en la economía mexicana.

En un estudio realizado por Barceinas y Raymond (2005) sobre la convergencia regional en el país y su relación con el capital humano, se encontró que en lugar de convergencia, en México se ha dado un proceso de divergencia regional que podría explicarse por la distribución desigual del capital humano. Asimismo, se encontró que en tiempos de crecimiento económico dichas diferencias tienden a incrementarse, posiblemente por la movilidad del capital humano hacia las regiones con mayores oportunidades de crecimiento, que son aquellas que a su vez concentran una mayor cantidad de recursos.

Respecto a la inversión extranjera directa, se tiene que el Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México, Chihuahua, Baja California y Jalisco han concentrado más del 85% de la inversión que recibió el país en el período comprendido entre 1994 y 2009 (Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, 2009).

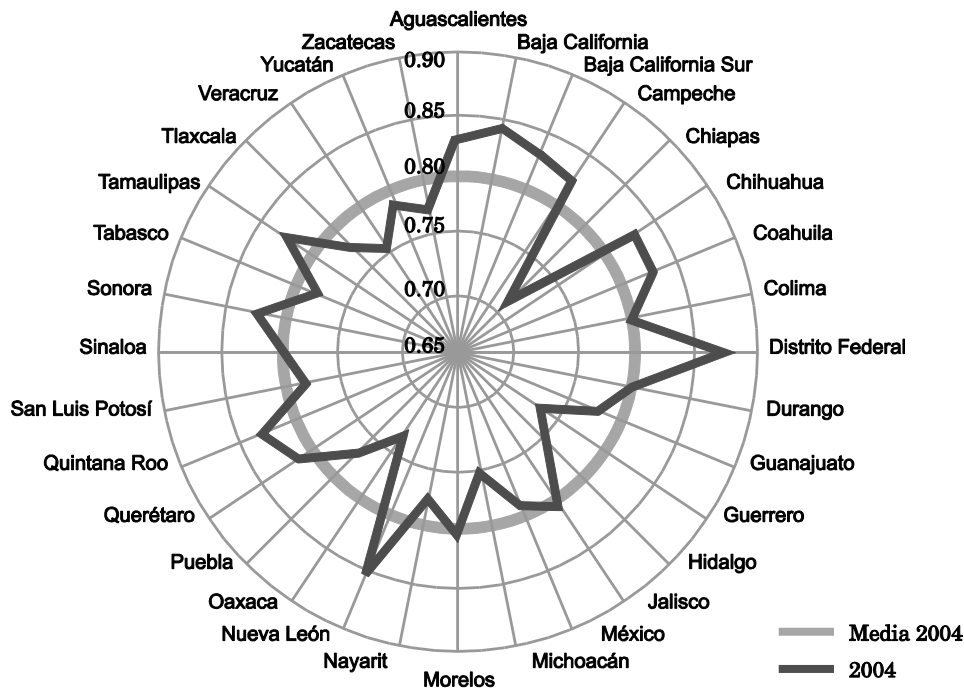
Por otra parte, analizando la información sobre los reportes de competitividad generados para el país, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) y la Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública (EGAP) coinciden en posicionar a los mismos nueve estados: Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Distrito Federal, Nuevo León, Querétaro, Sonora y Tamaulipas, dentro de los diez primeros lugares de sus listas (IMCO, 2008; Campos Serna y Naranjo Priego, 2010).

Respecto a los niveles de marginación⁷ (cobertura de los servicios básicos y niveles de ingreso), Guerrero, Chiapas y Oaxaca, entidades que históricamente han estado rezagadas, muestran diferencias significativas en relación con el resto de las entidades y, además, presentan una tendencia negativa respecto a los cálculos de 2000 y 2005, con crecimientos de la marginación del 3,36%, 13,9% y 2,44% respectivamente (CONAPO, 2005).

López-Calva y Vélez Grajales (2003) analizan los resultados de seis diferentes índices sobre desarrollo humano elaborados para México entre 1990 y 2006. Encuentran que si bien la posición relativa de las entidades federativas es sensible a las variables, al uso de métodos de corrección (ingreso y distribución) y a los valores máximos y mínimos de referencia utilizados para el cálculo de los índices, tanto el Distrito Federal como Nuevo León, reiteradamente, ocupan los primeros lugares de los *rankings*; mientras que nuevamente Chiapas, Guerrero y Oaxaca ocupan los últimos.

Por su parte, Esquivel Hernández, López-Calva y Vélez Grajales (2003) realizaron un estudio para analizar las desigualdades regionales en México a partir de la construcción del IDH entre 1950 y 2000⁸. En dicho estudio encuentran que existen dos grupos de entidades que refuerzan una dinámica de polarización. Además, afirman que Chiapas, Oaxaca y Guerrero nunca han salido de los últimos tres lugares a nivel nacional en el indicador que ellos calculan y que esta situación se mantiene en el último reporte sobre el IDH en México, cuyos resultados se consignan en el Gráfico 2.

Gráfico 2
Índice de Desarrollo Humano 2004 y media del mismo año



Fuente: elaboración propia con datos del Informe sobre desarrollo humano México 2006-2007 (PNUD México, 2007).

Por su parte, De la Torre (2004) realizó un estudio sobre el IDH para las entidades federativas con los datos publicados por el PNUD México en el año 2000 y encontró que, tomando como referencia el IDH promedio del país, el Distrito Federal presentó un nivel de desarrollo superior en un 11,20%, mientras que Chiapas tuvo un nivel de desarrollo 12,26% por debajo del promedio nacional. Catorce entidades evidencian un desarrollo superior al promedio del país, las cuales concentran el 34,39% de la población, mientras que 18 estados, que tienen un IDH menor al promedio nacional, concentran un 65,61% de la población del país. Además, si se exceptúa el Distrito Federal, las cinco entidades federativas con mayor IDH corresponden a estados de la región norte, mientras que los cuatro estados menos desarrollados pertenecen a la región sur.

La pobreza, como se sabe, es un fenómeno multidimensional y no existe en la literatura un consenso respecto a la forma de medirlo. En México se ha optado por referirse a tres situaciones que no permiten a las personas alcanzar un nivel de vida decente; ellas son: la pobreza de patrimonio, la pobreza de capacidades y la pobreza alimentaria (CONEVAL, 2011)⁹. La pobreza de patrimonio se refiere a la proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, vestido, calzado, vivienda, salud, transporte público y educación. La pobreza de capacidades se refiere a la proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud y educación. Por último, la pobreza alimentaria se refiere a la proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta alimentaria de INEGI/CEPAL (SEDESOL, 2002).

Con base en estos criterios se ha venido midiendo la pobreza en el país desde 1992. Es notable que la pobreza ha disminuido en el período comprendido entre 1996 y 2006; sin embargo, aparentemente, después de este período ha comenzado a incrementarse. Chiapas, Guerrero y Oaxaca presentan los niveles más altos de pobreza, aunque con mejoría respecto al comparativo entre los años 2000 y 2005 (CONEVAL, 2010a).

En cuanto al coeficiente de Gini, los estados de Campeche, Chiapas, Distrito Federal, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Tabasco y Veracruz tienen valores por encima de la media nacional para el año 2005 (CONEVAL, 2010b).

Esta situación pone de manifiesto, sin lugar a dudas, las grandes diferencias a las que se hacía referencia anteriormente. Pero, ¿a qué se deben estas diferencias tan significativas? Una posible respuesta aludiría a la gestión del proceso de desarrollo que tanto la sociedad como su gobierno han llevado a cabo a través del tiempo, así como a las condiciones particulares que prevalecen en cada estado y que determinan el progreso (PNUD, 2009).

3. Metodología de trabajo

Las variables utilizadas para medir la competitividad fueron la productividad laboral (PIB/PEA) - aspecto clave del concepto según el análisis teórico presentado-, la recaudación de la banca comercial y la inversión extranjera directa per cápita; es decir, ahorro e inversión, determinantes del crecimiento económico.

Cabe destacar que la variable PIB/PEA que se utiliza para construir el índice de competitividad, presenta una alta correlación con el PIB per cápita y con el IDH (debe recordarse que uno de los componentes del IDH es el propio PIB per cápita). En la Tabla 1 se observan las correlaciones entre las tres variables: logaritmo del PIB per cápita (LnPIBpc), PIB/PEA e Índice de Ingreso del IDH (IIIDH).

Tabla 1
Correlaciones entre variables

	LnPIBpc	1/(PIB/PEA)	IIIDH
LnPIBpc	1		
1/(PIB/PEA)	-0,93891504	1	
IIIDH	0,84211921	-0,88711528	1

Como se puede notar, la relación entre las variables es significativa, puesto que son mayores a 0,8, por lo que para poder analizar la relación que interesa, se necesita eliminar del IDH el componente de ingreso (dejando sólo los de salud y educación), esto con la finalidad de no contaminar o influir la regresión a la que se someterán las variables.

El detalle de los períodos utilizados para cada variable y las fuentes de información se resume en la Tabla 2.

Tabla 2
Detalle de las variables utilizadas en el análisis

	Indicador	Período	Fuente
1	Captación banca comercial per cápita	2003-2007	INEGI - BIE, Finanzas públicas e indicadores monetarios y bursátiles.
2	PIB/PEA	2003-2008	INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.
3	Inversión Extranjera Directa (IED) per cápita	1994-2009	Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.
4	IDH sin componente de ingreso	2000-2004	PNUD, Informe sobre desarrollo humano México.

Dado que se cuenta con información de más de un año para cada variable, se decidió utilizar las medias aritméticas con el fin de robustecer y sintetizar el análisis de los datos (Fagerberg y Srholec, 2008; Fagerberg, Srholec y Knell, 2007).

Antes de empezar a trabajar con los datos, se realizó un análisis exploratorio de los mismos para comprobar sus principales características descriptivas, así como la normalidad en su comportamiento, lo que permitió percibir de que la mayoría de las variables requerían de algún tipo de transformación para garantizar su normalidad. Los resultados de la transformación de las variables se presentan en la Tabla 3.

Tabla 3
Estadísticas de las variables originales y transformadas

	Datos originales					Transformación	Datos transformados				
	Media	Desv. típ.	Media/Desv.	Asimetría	Curto-sis		Media	Desv. típ.	Media/Desv.	Asimetría	Curto-sis
<i>Captación Banca Comercial</i>	43,251	44,8394	103,67%	4,5289	22,642	1/X	0,286	0,037	13,08%	-0,5247	1,305
<i>IDH sin ingresos</i>	0,8247	0,0228	2,76%	-0,693	0,4358	Ninguna	0,824	0,022	2,76%	-0,6930	0,435
<i>IED per cápita</i>	541,35	1757,37	324,62%	5,2849	28,943	Ln	4,595	1,756	38,21%	0,3042	0,499
<i>PIB/PEA</i>	0,1936	0,1629	84,12%	4,5062	22,927	1/X	6,547	2,413	36,87%	0,0286	-0,192

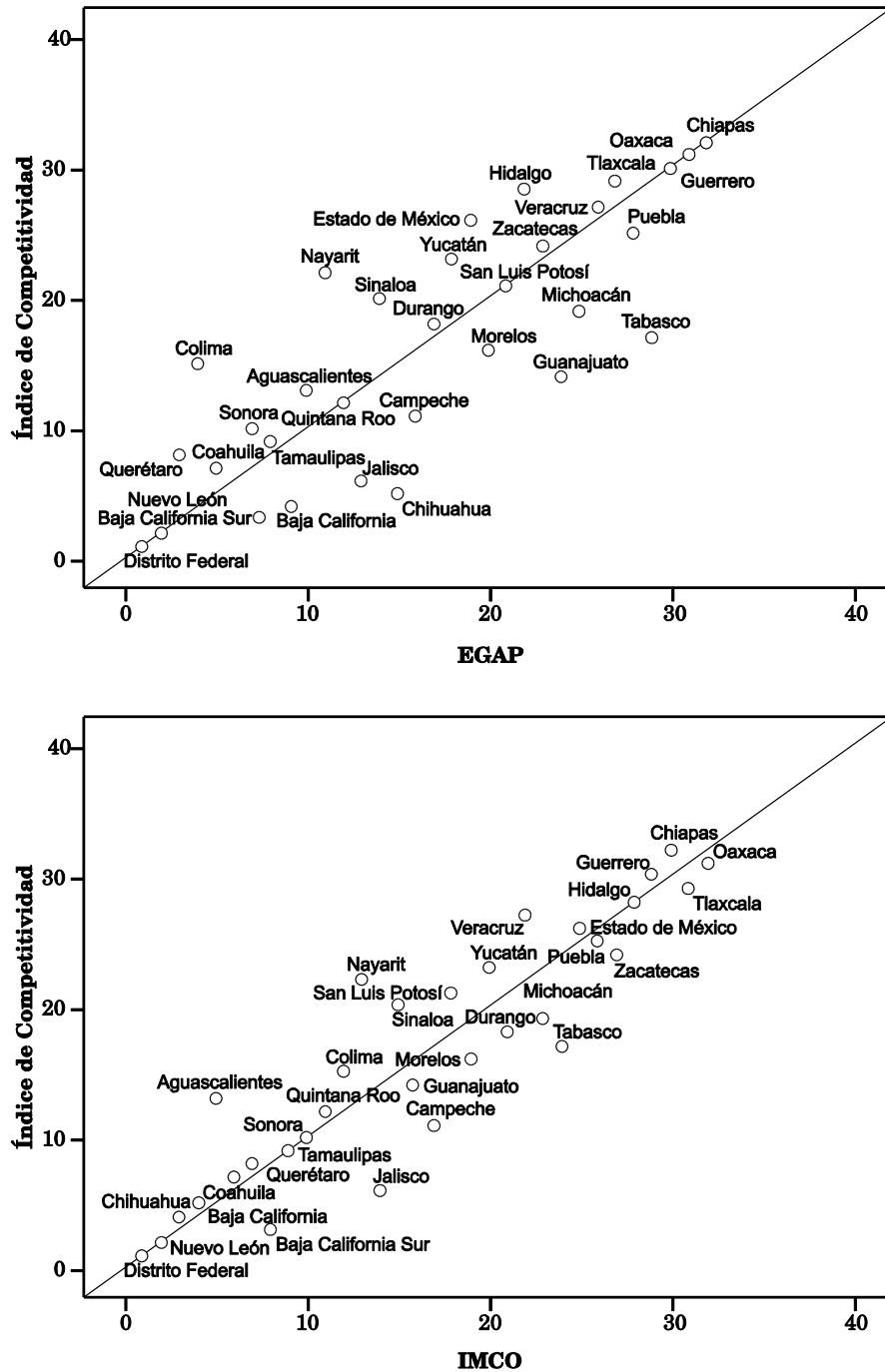
Con las tres variables consideradas dentro del concepto de competitividad, se procedió a la construcción de un índice a partir de un Análisis de Componentes Principales -ACP- (Fagerberg, Srholec y Knell, 2007; Reis Mourao, 2008; Putnam ...[et al], 1983) para relacionarlo con el IDH sin su componente de ingresos.

En la construcción del Índice de Competitividad con el ACP, el componente resultante explica el 81% de la varianza de las tres variables consideradas, con un KMO de 0,713 y estadísticamente significativo, además con medidas de adecuación muestral superiores a 0,65, lo que demuestra que la construcción de este índice considera la mayor parte de la variabilidad de las variables consideradas para su construcción.

Como se comentó, existen varios reportes sobre competitividad en México; sin embargo, se considera que con un número reducido de variables es posible medir la competitividad de una manera amplia. Además, la naturaleza de la construcción de dichos índices (IMCO y EGAP) contempla una serie de elementos que mezclan la dimensión de desarrollo con la de competitividad, debido a que por su diseño se están midiendo los determinantes de la competitividad, y la propuesta del autor, en cambio, gira en torno a medir el propio nivel de competitividad más que sus determinantes.

No obstante, existe una relación significativa entre el índice propuesto y los dos índices mencionados, tal como puede observarse en el Gráfico 3, en donde se muestra una comparación de los *rankings* de los 32 estados bajo las tres metodologías; la R^2 entre el índice propuesto y el de la EGAP es de 0,825 y de 0,916 respecto al del IMCO.

Gráfico 3
Diagramas de dispersión entre el índice competitividad generado y los de la EGAP y el IMCO

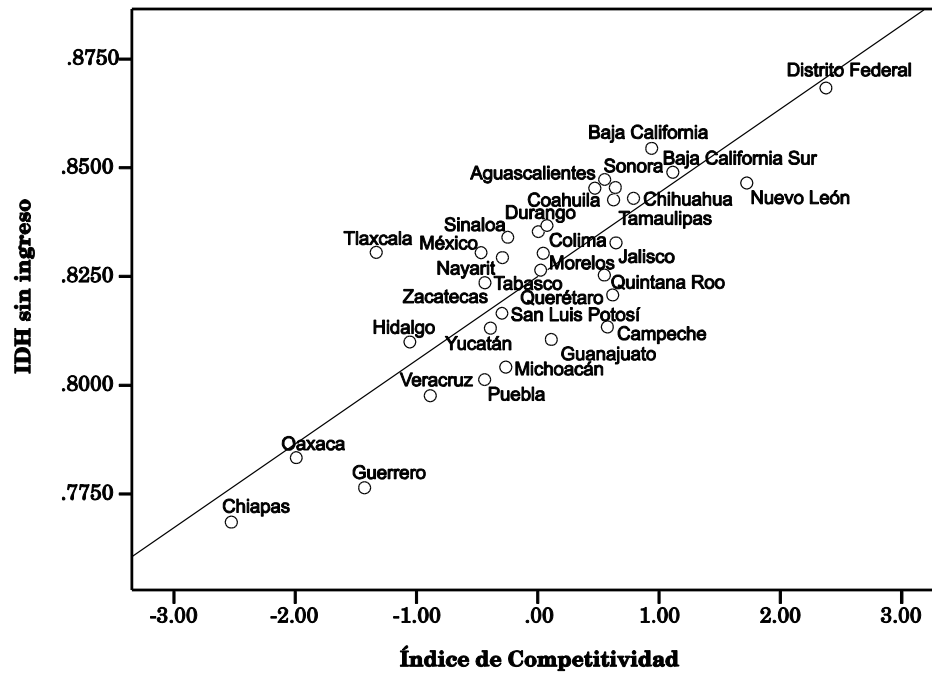


Como puede observarse de los gráficos anteriores, el índice creado para medir la competitividad no difiere significativamente de las mediciones de competitividad existentes para el país, con la ventaja de que fue construido con solo tres variables, lo cual simplifica en gran medida su proceso de elaboración (respecto a las 172 que utiliza la EGAP y las 120 que usa el IMCO).

4. Resultados

Analizando la relación entre el índice de competitividad generado por el autor¹⁰ y el IDH sin el componente de ingresos de manera visual, se obtiene la representación del Gráfico 4.

Gráfico 4
Diagrama de dispersión entre el IDH sin ingreso y el índice de competitividad



Como se puede observar, existe una relación entre los índices; sin embargo, para corroborar esta relación, se realizó un análisis más riguroso a través de la construcción de un modelo de regresión. La recta de regresión que describe la relación entre los índices es la siguiente:

$$IDH \text{ sin ingreso} = 0,825 + 0,019 \text{ Competitividad}$$

El coeficiente de regresión ajustado del modelo es de 0,706 (R^2 corregida); la prueba F ($F=75,453$ y $p<0,000$) en el análisis ANOVA es significativa, y la prueba T ($t=8,686$ y $p<0,000$) en el análisis de coeficientes también lo es, por lo que la relación entre las variables estudiadas es estadísticamente significativa. El análisis de los residuos arroja que más del 95% de ellos caen en el intervalo -2 y 2, presentando un ajuste que podría considerarse normal y aleatorio.

Con lo anterior, puede observarse del análisis de regresión la existencia de una relación estadística significativa entre el desarrollo humano (sin considerar su componente de ingreso por las razones expuestas anteriormente) y la competitividad, ya que los estados más competitivos tienen mayores niveles de desarrollo humano. Lo anterior confirma lo presentado en el análisis del punto 2 (desigualdades regionales), puesto que es notorio que existen regiones en México con mejores condiciones de vida y estas mismas regiones son las que poseen un grado de desarrollo económico y social más elevado, por lo que estas diferencias, según lo encontrado, podrían explicarse a través de las diferencias en cuanto a competitividad regional.

5. Conclusiones

El Estado, en su responsabilidad de garantizar ciertos niveles de bienestar social, debe ser capaz de articular políticas alrededor de los temas centrales, y eso no puede hacerse de manera eficiente si no se comprenden los determinantes del desarrollo en el contexto global, pero también en el contexto local, puesto que la dinámica económica y social de cada región determina las condiciones que son clave para el establecimiento de las políticas públicas encaminadas al bienestar de dichas regiones (Kay, Villalba y Fernández, 2006; Vázquez Barquero, 2005).

En este sentido, la actuación del gobierno es fundamental para el desarrollo y el bienestar de las sociedades. La experiencia reciente muestra que algunos países no han sabido aprovechar el empuje que les ha brindado su desarrollo económico en aras de transformarlo en bienestar, ya sea porque no han logrado mejorar la distribución del ingreso o bien porque los gastos sociales se han mantenido bajos y/o mal aplicados. En definitiva, un manejo adecuado de las políticas es fundamental para propiciar el desarrollo (PNUD, 1990). Uno de los aspectos que ha mostrado ser significativo en el proceso de desarrollo es el marco institucional (Evans, 2007; PNUD, 1990). Para Evans (2007), la comprensión del desarrollo requiere de un enfoque institucional, ya que las diferencias en cuanto a los niveles de inversión y progreso tecnológico están asociadas a los contextos institucionales.

Dado lo anterior, el proceso de desarrollo se encuentra determinado por condiciones locales, es decir, es un proceso localizado aunque se viva en un mundo globalizado, y además el aspecto institucional se convierte en un determinante del desarrollo como parte fundamental del entramado social (Obregón Davis, 2007; PNUD, 2009; Walton, 2010).

Con este enfoque, que centra la atención en el ámbito local, la influencia del Estado para generar condiciones para la competitividad y el desarrollo humano es innegable, ya que cuenta con atribuciones y capacidades que los demás actores sociales no tienen. Es por esto que los gobiernos deben tener muy claros los objetivos, instrumentos e impactos que persiguen al momento de vertebrar a sus sociedades, puesto que las políticas públicas que decidan implementar tendrán sin duda amplias repercusiones en el proceso de desarrollo de los territorios.

El Estado, en su capacidad de articular la sociedad bajo ciertos parámetros (contexto y estructura institucional), tiene una gran influencia para determinar algunas condiciones que son necesarias para que las empresas puedan ser competitivas (Esser, Hillebrand y Messner, 1996), ya que puede afectar las condiciones de la producción de forma directa o indirecta a través de la formulación de la política económica e industrial (Prats i Català, 2005; Sobrino, 2005; Srinivasan, 2005; Walton, 2010). Sin embargo, es importante notar que no se trata únicamente de que un gobierno o una sociedad establezcan las condiciones idóneas para que el mercado funcione de manera eficiente y las empresas operen de forma competitiva, sino más bien que encuentren la fórmula adecuada según sus condiciones particulares, para que tanto el Estado como el mercado funcionen lo mejor posible. No existen recetas o metodologías que digan la combinación adecuada entre Estado y mercado, lo importante es buscar una fórmula que permita conseguir mejores niveles de vida para la sociedad en su conjunto. Por ello, más que buscar la competitividad como un fin, el Estado debe buscar el desarrollo en sí. La competitividad debe ser vista, bajo los efectos globalizadores del mercado, como un medio (quizás sea ya un requisito), haciéndose necesario que las instituciones regulen, establezcan y legitimen el mercado para que de esta manera sea posible impulsar el desarrollo (Evans, 2007; Latouche, 2007; Ocampo, 2005; Prats Cabrera, 2006; Rodrik y Subramanian, 2003).

A través del análisis empírico desarrollado en esta investigación se encuentra que los estados más competitivos (productividad laboral, inversión extranjera directa y ahorro) presentan un mayor grado de desarrollo humano. Con apoyo en la teoría acerca de la competitividad y en el análisis inicial, que centra el concepto en la eficiencia económica y/o en los determinantes del entorno, pero que también guarda relación con las consecuencias de ser competitivo -bienestar y/o nivel de vida-, podría sugerirse que la competitividad (al menos en México) aparentemente ha apoyado el desarrollo humano. Se considera que el estudio por separado de las dimensiones de competitividad y desarrollo humano, así

como el análisis de la relación entre dichas dimensiones, ayuda a generar un marco de referencia sobre las posibles áreas a influir para impulsar el desarrollo humano.

Notas

¹ El índice de desarrollo humano es una más de las variables que se consideran dentro de alguna de las dimensiones de los modelos usados para medir la competitividad.

² Aspectos que escapan del alcance de esta investigación.

³ Para la CEPAL (Hounie, Pittaluga, Porcile y Scatolin, 1999), la competitividad nacional se refiere a “aquella capacidad con la que cuenta un país y que le permite incrementar o mantener su participación en mercados internacionales, lo que se traduce a su vez en un aumento del nivel de vida de la población”. Por su parte, la OCDE (2011) interpreta la competitividad como “el grado en el cual un país puede, bajo condiciones de libre mercado, producir bienes y servicios que superen los requerimientos de los mercados internacionales, mientras que simultáneamente se mantienen y se expanden los ingresos reales de sus ciudadanos en el largo plazo”.

⁴ Fenómeno denominado por Porter como *Clusters* o Aglomerados.

⁵ Recuérdese que en la teoría de sistemas existen propiedades que emergen con la interacción de los elementos que conforman un sistema, y si estos elementos son diferentes, dichas propiedades también lo serán, lo que lleva a diferentes pautas, formas, contextos y esquemas para el desarrollo de la competitividad nacional.

⁶ El Coeficiente de Localización se utiliza como medida de concentración geográfica.

⁷ El Índice de Marginación se calcula a partir de las variables de población analfabeta, población sin primaria completa, ocupantes en viviendas sin drenaje, energía eléctrica y agua entubada, viviendas con hacinamiento, viviendas con piso de tierra, población en localidades de menos de 5.000 habitantes y población ocupada con ingresos de hasta dos salarios mínimos.

⁸ Calculan el IDH con la metodología del PNUD, pero realizando tres modificaciones. La tasa de matriculación la calculan con el rango de entre 6 y 12 años en lugar de entre 6 y 24 años; el PIB per cápita lo ajustan por el componente petrolero, restando el PIB petrolero al PIB de los estados productores y repartiéndolo entre todas las entidades federativas según su población; y el rango usado para el PIB per cápita está entre 40 mil y mil pesos de 1993.

⁹ El Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, de la Secretaría de Desarrollo Social (CONEVAL), es el encargado de las mediciones de pobreza en el país.

¹⁰ Es importante mencionar que fue necesario modificar el sentido del índice de competitividad que se generó multiplicándolo por -1, ya que al haber utilizado una transformación de tipo 1/X para el PIB/PEA se produjo un cambio de signo.

Bibliografía

- Acuña-Alfaro, Jairo (2009), “La prescripción de la democracia para impulsar el desarrollo humano: el caso latinoamericano”, en *Araucaria*, Vol. 11 N° 21, Sevilla, pp. 140-170.
- Alarcón, Diana (2001), “Medición de condiciones de vida”, Washington, BID (Serie de Documentos de Trabajo; N° I-21).
- Alonso, José Antonio (2007), “Estado de bienestar y competitividad: ¿entre Escila y Caribdis?”, en *Estado de bienestar y competitividad: la experiencia europea*, Álvaro Espina (dir.), Madrid, Fundación Carolina; Siglo XXI.
- Altenburg, Tilman; Hillebrand, Wolfgang; y Meyer-Stamer, Jörg (1998), “Building Systemic Competitiveness: Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand”, Berlin, German Development Institute (Reports and Working Papers; N° 3/1998), <http://www.meyer-stamer.de/1998/sysco98.pdf>, 27-11-2008.
- Anderson, David R.; Sweeney, Dennis J.; y Williams, Thomas A. (2001), *Estadística para administración y economía*, México, International Thomson Editores. 7. ed.

- Ballart, Xavier (2010), “Una empresa difícil de atrapar: el rendimiento de gobiernos y administraciones públicas”, en *Revista Española de Ciencia Política*, N° 22, Madrid, pp. 11-28.
- Barceinas, Fernando y Raymond, José Luis (2005), “Convergencia regional y capital humano en México, de los años 80 al 2002”, en *Estudios Económicos*, Vol. 20 N° 2, México, pp. 263-293.
- Batista Foguet, Joan Manuel y Martínez Arias, María del Rosario (1989), *Análisis multivariante: análisis en componentes principales*, Barcelona, Hispano Europea.
- Cámara de Diputados (2006), “PIB per cápita por entidad federativa”, en *Estadísticas estatales: indicadores socioeconómicos*, México, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, http://www.cefp.gob.mx/intr/bancosdeinformacion/estatales/indicadores_socioeconomicos/indicadore_socioeconomicos.html, 02-11-2009.
- Campos Serna, Marcia y Fernández Castillo, Francisco-Manuel (2006), *Preparando a las entidades federativas para la competitividad: 10 mejores prácticas*, México, Instituto Mexicano para la Competitividad; Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública, <http://imco.org.mx/imco/listadoPublicaciones.do?idTipoContenido=tipoContenidoPublicacion&vista=vistaConsultaPublicacion>, 06-03-2009.
- Campos Serna, Marcia y Naranjo Priego, Elvira E. (2010), *La competitividad de los estados mexicanos: fortalezas ante la crisis*, Monterrey, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública.
- Campos Serna, Marcia; Naranjo Priego, Elvira E.; y Saucedo Céspedes, Alfredo (2007), *La competitividad de los estados mexicanos*, Monterrey, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública.
- Colectivo Ioé (2008), *Barómetro social de España: análisis del periodo 1994-2006*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- CONAPO (2005), Índices de marginación municipales y estatales 2005, México, Consejo Nacional de Población, <http://conapo.gob.mx/publicaciones/margina2005/AnexoC.pdf>, 18-03-2009.
- _____ (2009), “Indicadores demográficos básicos 1990-2030”, en *México en cifras*, México, Consejo Nacional de Población, http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=125&Itemid=203, 04-02-2010.
- CONEVAL (2010a), “Cambios en la incidencia de la pobreza 2000-2005”, en *Medición de la pobreza*, México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, http://www.coneval.gob.mx/coneval2/htmls/medicion_pobreza/HomeMedicionPobreza.jsp?categorias=MED_POBREZA,MED_POBREZA-cambios, 03-03-2010.
- _____ (2010b), “Evolución de la pobreza por ingresos en las entidades federativas”, en *Medición de la pobreza*, México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, http://www.coneval.gob.mx/coneval2/htmls/medicion_pobreza/HomeMedicionPobreza.jsp?categorias=MED_POBREZA,MED_POBREZA-entidades, 03-03-2010.
- _____ (2010c), *Medición de la pobreza: mapas de desigualdad 2000-2005*, México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, http://medusa.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/mapas_de_desigualdad_2000_2005/index.en.do?jsessionid=D631E0CBB70A940CA85090375328090B, 14-08-2010.
- _____ (2011), *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*, México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, <http://www.coneval.gob.mx>, 26-01-2011.
- De la Torre, Rodolfo (2004), “El índice de desarrollo humano y la asignación del gasto público por entidad federativa en México”, México, PNUD (Serie de Estudios sobre Desarrollo Humano; N° 2004-08).
- De la Torre, Rodolfo y Moreno, Héctor (2010), “Advances in Sub National Measurement of the Human Development Index: the Case of Mexico”, México PNUD (Human Development Reports: Research

- Paper; N° 2010-23), http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/papers/HDRP_2010_23.pdf, 02-12-2010.
- Domínguez Martín, Rafael y Guijarro Garvi, M. (2001), “Hacia una reconstrucción normativa del bienestar: evolución del índice físico de calidad de vida en España, 1900-1960”, en *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 18 N° 002, Madrid, agosto, pp. 157-174.
- Doryan, Eduardo ...[et al] (1999), “Competitividad y prosperidad económica sostenible: avances conceptuales y orientaciones estratégicas”, Alajuela, Instituto Centroamericano de Administración de Empresas. Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (Investigaciones CEN; N° 001).
- Esquivel Hernández, Gerardo; López-Calva, Luis F.; y Vélez Grajales, Roberto (2003), “Crecimiento económico, desarrollo humano y desigualdad regional en México 1950-2000”, México, PNUD (Serie de Estudios sobre Desarrollo Humano; N° 2003-3), http://www.undp.org.mx/IMG/pdf/Esquivel_2003-03_fin.pdf, 02-02-2010.
- Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; y Messner, Dirk (1996), “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política”, en *Revista de la CEPAL*, N° 59, Santiago, pp. 39-52.
- Esteban García, J. y Coll Serrano, V. (2003), “Competitividad y eficiencia”, en *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 21 N° 003, Madrid, diciembre, pp. 423-450.
- Evans, Peter (2007), *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*, Bogotá, ILSA.
- Fagerberg, Jan (1988), “International Competitiveness”, en *The Economic Journal*, Vol. 98 N° 391, St. Andrews, pp. 355-374.
- Fagerberg, Jan y Srholec, Martin (2008), “Technology and Development: Unpacking the Relationship(s)”, Oslo, University of Oslo. Centre for Technology, Innovation and Culture (Working Papers on Innovation Studies), <http://ideas.repec.org/p/tik/inowpp/20080623.html>, 18-07-2010.
- Fagerberg, Jan; Srholec, Martin; y Knell, Mark (2007), “The Competitiveness of Nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind”, en *World Development*, Vol. 35 N° 10, Maryland Heights, pp. 1595-1620.
- Fontela Montes, E. y Guzmán, J. (2003), “La teoría circular del desarrollo: un enfoque complejo”, en *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 21, N° 002, Madrid, agosto, pp. 221-242.
- Guerrero, D. (1995), *Competitividad: teoría y política*, Barcelona, Ariel.
- Guzmán Cuevas, Joaquín y Romero Luna, Isidoro (2008), “Crecimiento económico, gobernabilidad democrática y desarrollo social: un enfoque integrador”, en *Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 39 N° 153, México, abril-junio, pp. 119-138.
- Harding, Robert y Wantchekon, Leonard (2010), “The Political Economy of Human Development”, New York, PNUD (Human Development Reports: Research Paper; N° 2010-29), http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/papers/HDRP_2010_29.pdf, 20-01-2011.
- Hounie, Adela; Pittaluga, Lucía; Porcile, Gabriel; y Scatolin, Fabio (1999), “La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento”, en *Revista de la CEPAL*, N° 68, Santiago, pp. 7-33.
- Iglesias, Enrique V. (2006), “El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 90, Santiago, pp. 7-15.
- IMCO (2008), “Competitividad estatal de México 2008. Aspiraciones y realidad: las agendas del futuro”, México, Instituto Mexicano para la Competitividad, <http://imco.org.mx/imco/home.do>, 03-02-2010.
- INEGI (2004), “Localización de actividades económicas, según entidad federativa donde se realizan”, México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Censos Económicos), http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_Localizacion_de_Activ_eco.pdf, 09-02-2010.
- _____ (2008), “Distribución de la captación trimestral de la banca comercial por instrumentos”, México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Información Estadística), <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=cap01&s=est&c=3993&e=01>, 23-03-2009.

- _____ (2010), “Producto Interno Bruto por entidad federativa”, en *Banco de información económica*, México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVR1500700070010000700170#ARBOL>, 05-07-2010.
- Kao, Chiang; Wu, Wann-Yih; Hsieh, Wen-Jen; Wang, Tai-Yue; Lin, Chinho; y Chen, Liang-Hsuan (2008), “Measuring the National Competitiveness of Southeast Asian Countries”, en *European Journal of Operational Research*, N° 187, Maryland Heights, pp. 613-628.
- Kaufmann, Daniel y Kraay, Aart (2002), “Growth without Governance”, Washington, World Bank (Policy Research Working Paper; N° 2928), <http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/growthgov.pdf>, 07-02-2011.
- Kay, L.; Villalba, M.; y Fernández, V. R. (2006), “Clusters: del caos conceptual a la precisión metodológica: identificando clusters industriales en escenarios meso-productivos regionales”, en *Revista REDES*, Vol. 11 N° 1, Santa Cruz do Sul, janeiro-abril, pp. 227-252.
- Krugman, Paul (1991), “Increasing Returns and Economic Geography”, en *The Journal of Political Economy*, Vol. 99 N° 3, Chicago, June, pp. 483-499.
- _____ (1994), “Competitiveness: a Dangerous Obsession”, en *Foreign Affairs*, Vol. 73 N° 2, Tampa, March-April, pp. 28-42.
- Krugman, Paul y Venables, Anthony J. (1995), “Globalization and the Inequality of Nations”, en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 N° 4, Cambridge, November, pp. 857-880.
- Lall, Sanjaya (2001), “Competitiveness Indices and Developing Countries: an Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report”, en *World Development*, Vol. 29 N° 9, Maryland Heights, pp. 1501-1525.
- Latouche, Miguel Ángel (2007), “Los dilemas del desarrollo: acerca de la discusión pública y el problema de la construcción del bienestar social”, en *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. 13 N° 2, Caracas, julio-diciembre, pp. 11-28.
- León, Arturo y Espíndola, Ernesto (2004), *Nota técnica acerca del índice de desarrollo humano del PNUD*, Santiago, CEPAL.
- López-Calva, Luis F.; Rodríguez-Chamussy, Lourdes; y Székely, Miguel (2004), *La medición del desarrollo humano en México*, México, PNUD (Serie de Estudios sobre Desarrollo Humano; N° 2003-06), <http://www.undp.org.mx/DesarrolloHumano/serie/images/Cuadernos2003-6.pdf>, 13-04-2009.
- López-Calva, Luis F. y Vélez Grajales, Roberto (2003), “El concepto de desarrollo humano, su importancia y aplicación en México”, México, PNUD (Serie de Estudios sobre Desarrollo Humano; N° 2003-1), <http://www.undp.org.mx/IMG/pdf/Cuadernos2003-1.pdf>, 02-02-2010.
- Macías Macías, Alejandro (2004), “Crecimiento económico y competitividad en las regiones. Las ciudades medias de Jalisco: el caso de Zapotlán El Grande”, en *Región y Sociedad*, Vol. 16 N° 31, Sonora, septiembre-diciembre, pp. 39-82.
- Mancero, Xavier (2001), “La medición del desarrollo humano: elementos de un debate”, Santiago, CEPAL (Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos; N° 11).
- McGillivray, Mark y Clarke, Matthew (coords.) (2006), *Understanding Human Well-Being*, New York, United Nations University Press.
- McGillivray, Mark y Noorbakhsh, Farhad (2004), “Composite Indices of Human Well-Being: Past, Present, and Future”, Helsinki, United Nations University. World Institute for Development Economics Research (WIDER Research Paper; N° 2004/63), http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2004/en_GB/rp2004-063/, 06-01-2011.
- Moreno Pérez, Salvador (2008), “Desarrollo regional y competitividad en México”, México, Cámara de Diputados. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (Documento de Trabajo; N° 39), www3.diputados.gob.mx/camara/.../Desarrollo_Regional_D39.pdf, 06-03-2011.
- Mourao, Paulo Reis (2008), “Towards a Puviani’s Fiscal Illusion Index”, en *Hacienda Pública Española: Revista de Economía Pública*, Vol. 187 N° 4, Madrid, pp. 49-86.

- Mulas-Granados, Carlos (2009), “El Estado dinamizador antes y después de la crisis económica”, Madrid, Fundación Ideas para el Progreso (Documentos de Debate; N° 3/2009), http://www.fundacionideas.es/sites/default/files/pdf/El_Estado_Dinamizador_antes_y_despues_de_la_crisis_economica.pdf, 02-03-2011.
- North, Douglass C. (2004), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press (Political Economy of Institutions and Decisions).
- Obregón Davis, Sara A. (2007), *Planeación para el desarrollo humano y bases metodológicas para su instrumentación: análisis de las experiencias en Andalucía y Jalisco*, Madrid, Universidad Politécnica de Madrid. Tesis doctoral.
- Ocampo, José Antonio (2005), “Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina”, México, CEPAL (Serie Estudios y Perspectivas; N° 26), <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/20759/Serie%2026.pdf>, 02-01-2011.
- OCDE (2009), “OECD Reviews of Regional Innovation: 15 Mexican States”, Paris, OCDE, <http://www.sourceoecd.org/regionaldevelopment/9789264060128>, 12-11-2009.
- _____ (2011), *Central Asia Competitiveness Outlook*, Paris, OCDE.
- Oughton, Christine (1997), “Competitiveness Policy in the 1990s”, en *The Economic Journal*, Vol. 107 N° 444, London, September, pp. 1486-1503.
- PNUD (1990), *Informe sobre desarrollo humano 1990: definición y medición del desarrollo humano*, Bogotá, PNUD, Tercer Mundo Editores, <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1990/chapters/spanish>, 02-04-2009.
- _____ (2009), *Informe sobre desarrollo humano Jalisco 2009: capacidades institucionales para el desarrollo humano local*, México, PNUD.
- PNUD México (2007), *Informe sobre desarrollo humano México 2006-2007: migración y desarrollo humano*, México, PNUD México, <http://www.undp.org.mx/desarrollohumano/informes/index.html>, 04-02-2010.
- Porter, Michael E. (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Madrid, Plaza y Janés.
- _____ (1998), “Clusters and the New Economics of Competition”, en *Harvard Business Review*, Boston, November-December, pp. 77-90.
- Porter, Michael E. y Schwab, Klaus (2008), *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, Geneva, World Economic Forum.
- Portes, Alejandro (2006), “Instituciones y desarrollo: una revisión conceptual”, en *Cuadernos de Economía*, Vol. 25 N° 45, Bogotá, pp. 13-52.
- Prats Cabrera, Joan Oriol (2006), “Teoría y práctica del desarrollo: cambios en las variables de la ‘ecuación del desarrollo’ en los últimos 50 años”, en *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, N° 36, Caracas, octubre, pp. 1-17.
- Prats i Català, Joan (2001), “Gobernabilidad democrática para el desarrollo humano: marco conceptual y analítico”, en *Instituciones y Desarrollo*, N° 10, Barcelona, octubre, pp. 103-148.
- _____ (2005), *De la burocracia al management, del management a la gobernanza: las transformaciones de las administraciones públicas de nuestro tiempo*, Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública (Colección Estudios Goberna).
- Pro México (2004), *Tratados y acuerdos comerciales*, México, Pro México, diciembre 4, http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/libre_comercio, 13-03-2010.
- Putnam, Robert D.; Leonardi, Robert; Nanetti, Raffaella Y.; y Pavoncello, Franco (1983), “Explaining Institutional Success: the Case of Italian Regional Government”, en *The American Political Science Review*, Vol. 77 N° 1, Washington, March, pp. 55-74.
- Quiroz Cuenca, Sara (2003), “Competitividad e inversión extranjera directa en México”, en *Análisis Económico*, Vol. 18 N° 37, México, enero-junio, pp. 241-256.
- Ranis, Gustav y Stewart, Frances (2002), “Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 78, Santiago, pp. 7-23.

- Rodríguez Alba, Javier (2010), “Globalización e intervención pública: ¿hacia un nuevo papel del sector público?”, documento presentado en las VIII Jornadas de Economía Crítica: Globalización, Regulación Pública y Desigualdades, organizadas por la Universidad Complutense de Madrid, Valladolid, 28 de febrero al 2 de marzo, <http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Mundial/Rodriguez%20Javier.PDF>, 05-02-2011.
- Rodríguez-Clare, Andrés (2005), “Clusters and Comparative Advantage: Implications for Industrial Policy”, Washington, BID (Research Network Working Papers; N° 523), <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-523.pdf>, 04-03-2010.
- Rodrik, Dani y Subramanian, Arvind (2003), “La primacía de las instituciones (y lo que implica)”, en *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 40 N° 2, Washington, junio, pp. 31-34.
- Rozas, Patricio y Sánchez, Ricardo (2004), *Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual*, Santiago, CEPAL (Serie Recursos Naturales e Infraestructura).
- Schwab, Klaus (2009), *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, Geneva, World Economic Forum.
- Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera (2009), “Informe estadístico trimestral sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México”, México, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/?P=1175>, 13-06-2010.
- SEDESOL. Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2002), “Medición de la pobreza: variantes metodológicas y estimación preliminar”, México, Secretaría de Desarrollo Social (Documentos de Investigación), <http://www.sedesol.gob.mx/archivos/801588/file/Docu01.pdf>, 03-03-2010.
- Sen, Amartya (2000), “Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI”, en *Revista Centroamericana de Economía*, Nos. 57-58, Tegucigalpa, enero-diciembre.
- Sobrino, Jaime (2005), “Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis”, en *Economía, Sociedad y Territorio*, Dossier Especial, México, pp. 123-183.
- Srinivasan, T. N. (2005), “Productivity and Economic Growth”, Stanford, Stanford University. Stanford Center for International Development (Working Paper; N° 251).
- Stiglitz, Joseph; Sen, Amartya; y Fitoussi, Jean-Paul (2009), “Report of the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress”, Paris, CMEPSP, <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>, 11-2010.
- Tilak, Jandhyala B. (1992), “From Economic Growth to Human Development: a Commentary on Recent Indexes of Development”, *International Journal of Social Economics*, Vol. 19 N° 2, Bingley, pp. 31-42.
- Vázquez Barquero, Antonio (2005), *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Barcelona, Antoni Bosch.
- Vázquez Sánchez, Jorge (2005), “Neoliberalismo y Estado benefactor: el caso mexicano”, en *Aportes: Revista de la Facultad de Economía*, Vol. 10 N° 30, Puebla, septiembre-diciembre, pp. 51-76.
- Veres Ferrer, Ernesto Jesús (2006), “Diseño de un índice para la medición del desarrollo humano”, en *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 24 N° 3, Valladolid, diciembre, pp. 1013-1042.
- Walton, Michael (2010), “Capitalism, the State, and the Underlying Drivers of Human Development”, New York, PNUD (Human Development Reports: Research Paper; N° 2010-09), http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/papers/HDRP_2010_09.pdf, 07-09-2010.