



# **DOCUMENTOS DE TRABAJO**

**El avance de la competitividad  
de las empresas en México**

**736**

**Salomón Guzmán Rodríguez**

**Diciembre 2017**

# **El avance de la competitividad de las empresas en México**

**Salomón Guzmán Rodríguez\***

Fundación Rafael Preciado Hernández A.C.

**Documento de Trabajo No. 736**

**Diciembre 2017**

Clasificación temática: Economía

## **Resumen**

En conjunto, con cálculos propios, un crecimiento de 1% anual en el número de empresas, el empleo apenas crece 0.5%. Por tipo de empresas, las microempresas presentaron un crecimiento del 2.83 por ciento anual, las pequeñas y medianas empresas 0.71% y las grandes 1.63%, lo cual quiere decir que las microempresas son las que más crecieron durante 5 años, al parecer las personas desempleadas, pasada la crisis de 2009, encontraron refugio en la creación de micronegocios, lo cual elevó la competitividad de las mismas a lo largo de 5 cinco años. No obstante, por cada 1% de crecimiento anual en el número de microempresas el número de personas empleadas crece 0.14%, en el caso de las pequeñas-medianas 2.2% y las grandes empresas 1.85%. En otro sentido, de 100 personas empleadas, 40 son utilizadas por las microempresas, 31 por las pequeñas y medianas y 29 por las grandes empresas. Es decir, después de la crisis de 2009, la creación de micronegocios se convirtió en el refugio de muchas personas, probablemente desempleadas, lo cual provocó menor empleo dentro de este tipo de categoría, contrario a las empresas grandes cuya creación fue débil pero el empleo de las mismas incrementó, lo cual, probablemente, con bajos salarios precariedad laboral. De 2009 a 2014, tanto la producción bruta total como el valor agregado de todas las empresas en México disminuyeron en términos reales 1.7% y 8%, respectivamente. Contrario al caso de las microempresas, cuyos crecimientos por ambos conceptos fueron del 18% y 28%, aproximadamente.

---

\* Correo electrónico: [saloguz@gmail.com](mailto:saloguz@gmail.com) Las opiniones contenidas en este documento corresponden exclusivamente al autor y no representan necesariamente el punto de vista de la Fundación Rafael Preciado Hernández A.C.

# Índice

<b>I.</b>	<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>II.</b>	<b>Justificación de la relevancia de la investigación</b>	<b>2</b>
<b>III.</b>	<b>Objetivos de la investigación</b>	<b>2</b>
<b>IV.</b>	<b>Planteamiento y delimitación del problema</b>	<b>2</b>
<b>V.</b>	<b>Marco teórico y conceptual de referencia</b>	<b>3</b>
<b>VI.</b>	<b>Formulación de hipótesis</b>	<b>31</b>
<b>VII.</b>	<b>Pruebas empíricas o cualitativas de la hipótesis</b>	<b>32</b>
<b>VIII.</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>39</b>
<b>IX.</b>	<b>Bibliografía</b>	<b>40</b>

## **I. Introducción**

En este trabajo se continúa en la línea de otro artículo que concluía con el análisis del año 2009 y lo extiende al 2014 para identificar las características de la competitividad, pero con una diferencia sustancial, el estudio de la competitividad por tamaño de la empresa con el enfoque del análisis pasada la crisis sub-prime, es de lo que trata este estudio. La atención no se centra en las 32 entidades del país considerando la trayectoria productiva y competitiva de las principales actividades de cada entidad, su relación con la dotación disponible de recursos naturales locales y con las potencialidades que ofrecen. Por el contrario sólo se analiza la evolución de la producción, generación de empleos y valor agregado por tamaño de empresas, lo cual es fundamental para observar la gravedad de dicho fenómeno derivado de la crisis de 2008. Tal conocimiento puede servir para orientar el desarrollo futuro y la promoción de las nuevas inversiones, así como el diseño y estudio de nuevas políticas empresariales siempre que puedan complementarse con las acciones de política regional para motivar a un mejor uso de los recursos importantes. Se parte de la distinción entre tipos de empresas, pero sin distinción del tipo de actividad.

## **II. Justificación de la relevancia de la investigación**

Es importante evaluar los avances de la competitividad de las empresas desde un punto de vista de la categoría de empresa después de experimentar la crisis de 2008. De ahí la importancia de este documento, ya que existen en la actualidad algunos estudios de competitividad desde un punto de vista regional y de servicios en forma vertical sin considerar el aspecto longitudinal. Actualmente, no se sabe cuáles fueron los efectos de la crisis de acuerdo con la categoría de empresa: micro, pequeñas y medianas y grandes empresas de acuerdo de ahí también la importancia de estudiar los avances de la competitividad de las empresas en México después de la crisis subprime.

## **III. Objetivos de la investigación**

El propósito de este trabajo es doble, presentar los avances teóricos que tratan sobre competitividad y la evolución de la competitividad de las empresas por su tamaño después de la crisis sub-prime de 2008

## **IV. Planteamiento y delimitación del problema**

Se plantea la pregunta a contestar: ¿Cómo ha evolucionado la competitividad de las empresas, por tipo de tamaño, de 2009 a 2014, es decir después de la crisis sub prime, que se originó en Estados Unidos?

## **V. Marco teórico y conceptual de referencia**

### **Las ventajas competitivas**

El análisis de las ventajas de las naciones comienza con Adam Smith (1776) con la teoría de la ventaja absoluta, planteaba que la riqueza de una nación incrementa si se propicia el libre comercio. La ventaja absoluta es la capacidad de producir un bien a un costo menor medido en términos de unidades de trabajo. Smith explica: cada país se especializa en producir las mercancías las cuales tienen ventaja y es absurdo producir una mercancía que puede ser conseguida a más bajo precio en otro país (Buendía Rice, 2013). Posteriormente, David Ricardo desarrolla su teoría sobre las ventajas comparativas<sup>1</sup>, en ésta, las naciones tienen ciertas ventajas en la producción de mercancías, por tanto se debe producir en aquellas en las que, comparadas con el resto de las naciones, se tiene alguna ventaja. Estas ventajas se originan en diferente productividad de la mano de obra (Anchorena, 2009), los sectores se favorecen debido a las diferencias entre la mano de obra de una y otra nación, así el trabajo es el factor de producción más importante de la teoría de Ricardo y la diferencia entre naciones es el nivel de productividad en las diferentes industrias. La diferencia entre las ventajas absolutas de Smith y las ventajas comparativas de Ricardo es que, en las primeras, la producción de un bien corresponde a una mayor productividad, y en las segundas dependerá del bien en que la ventaja de productividad es mayor (Chacholiades, 1992). Sin embargo, poco a poco se incorporan nuevos factores al desarrollo de estas teorías. Ulteriormente, llega la Teoría de las Proporciones Factoriales, la cual parte de que las naciones tienen tecnologías equivalentes pero en la dotación de factores de producción (tierra, trabajo) difieren: un país abundante en trabajo tendrá ventajas comparativas en la producción de manufacturas y un país abundante en tierra tendrá ventajas comparativas en la producción de alimentos (Anchorena, 2009). Hay algunos inconvenientes en la teoría como la inexistencia de economías de escala, es decir, si los factores de producción se multiplican, el producto debería multiplicarse también; además se asumen tecnologías y productos iguales en todas las naciones y factores

---

<sup>1</sup> Ricardo, D. (1993) *Principios de Economía Política y Tributación*. Colombia: Fondo de Cultura Económica.

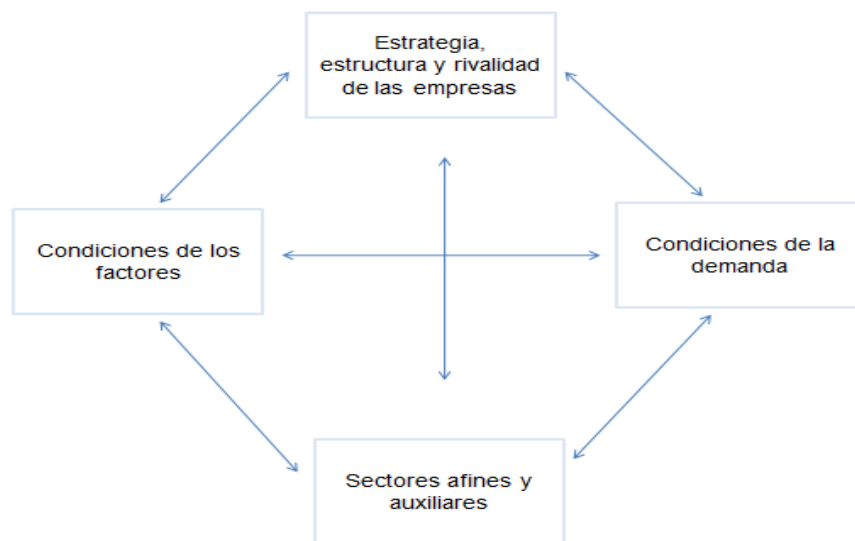
nacionales fijos; sabiendo que no todos los países pueden acceder a los mismos procesos productivos. Más tarde Samuelson y Jones desarrollaron su modelo sobre los Factores Específicos, incorporando un factor más al de las Proporciones Factoriales: el capital. Los autores supusieron al trabajo como un factor móvil, es decir, se podía desplazar entre los sectores; mientras a la tierra y al capital los admitieron como factores productivos específicos, pues eran más concretos en un sector de producción que en cualquier otro. Para ello se consideraron dos tipos de bienes, alimentos y manufacturas; y los tres factores de producción. Para el caso del trabajo, éste podía desempeñarse en ambos sectores, mientras el capital era usado en la producción de manufacturas y la tierra en la producción de alimentos (Anchorena, 2009). Bajo los supuestos de estas teorías, se agregó el tema de la competencia; creando nuevas visiones sobre esta importante variable. Por ello, Guerrero (1995), reflexiona sobre la necesidad de romper con el pensamiento tradicional de la competencia, la cual se vincula con la teoría de Ricardo, después de encontrar inconsistencias en su teoría, buscó una alternativa que permitiera incluir algunos planteamientos que Ricardo no hizo, desarrollando su *ventaja absoluta de costes*; desde aquí el autor consideró con mayor importancia a los factores reales, frente a los factores monetarios y su capacidad de competir en la economía de mercado y del desarrollo desigual en escalas internacionales y nacionales. (Díaz Calleja, 1996). Para 1990, Michael Porter publicó *La ventaja competitiva de las naciones* en donde investigó a 10 países de alto dinamismo internacional formulando el "diamante de Porter" (el cual se verá más adelante) el autor se basó en las causas de productividad y explicó por qué ésta es la variable que explica a la competitividad de una nación. Michael Porter en su *Ser competitivo* menciona que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar:

...*"Algunas innovaciones crean ventaja competitiva porque captan una oportunidad de mercado totalmente nueva o sirven a un sector de mercado del que otros han hecho caso omiso. Cuando los competidores reaccionan con lentitud, tal innovación crea ventaja competitiva"* (Porter, 1998, p.171). La ventaja competitiva se crea y se mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias que puede haber en una nación sobre valores, cultura, estructura económica, instituciones e historia contribuyen al éxito competitivo.

Ninguna nación puede ser competitiva en todos los sectores por lo que las naciones triunfan solo en algunos sectores debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante. El autor considera un sector de una nación con éxito internacional *si poseía una ventaja competitiva en relación con los mejores competidores mundiales* (Porter, 1998) y para determinar si existen o no ventajas considera que se necesitan nuevas perspectivas y nuevos instrumentos, es decir, un enfoque de competitividad que surja de un análisis de los sectores que tuvieron éxito internacional: saber qué es lo que les da resultado y por qué. También reflexiona que para ser competitivo, es necesario ser productivo; si una nación desea ser competitiva, es necesario revisar la actitud respecto a la productividad con la que se empleen la mano de obra o de capital. Tratar de explicar la competitividad de una nación es difícil, sin embargo, si se comprenden los determinantes de la productividad y su respectiva tasa de crecimiento podríamos acercarnos, no sin antes poner atención no solo a la economía en su conjunto, sino en *sectores y subsectores*. Lo que se busca entonces, es *aquella característica decisiva de una nación que permite a sus empresas crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos: buscamos la ventaja competitiva de las naciones*. La teoría clásica explica el éxito de las naciones en sectores particulares basándose en los factores de producción como son tierra, trabajo y recursos naturales, sin embargo, Porter considera que una nueva teoría debe de trascender la ventaja comparativa de una nación y reflejar una concepción más evolucionada sobre la competencia, una nueva teoría debe de comprender mercados segmentados, productos diferenciados, diferencias de tecnologías y economías de escala. Entonces, para que una nación tenga ventajas competitivas debe de contar con cuatro atributos, a los cuales el autor llamó el "rombo de la ventaja nacional". Estos son: 1. Condiciones de los factores; 2. Condiciones de la demanda; 3. Sectores afines y auxiliares; y, 4. Estrategia y rivalidad de las empresas.



Figura 1. Determinantes de la ventaja competitiva nacional según Porter.



Fuente: Porter, M., 1998.

Cada determinante del rombo está conectado por el otro. El primer punto, las condiciones de los factores, hacen alusión a aquellas mercancías exportadas por una nación hechas con el máximo aprovechamiento de los factores con los que está mejor dotada, pero no sólo eso, sino además, aquellos factores creados por la nación para su producción; estos factores de producción implican grandes inversiones y están especializados. El segundo punto, las condiciones de la demanda, crean ventajas competitivas donde la demanda interior da a sus empresas una mejor idea de las nuevas necesidades de los compradores y donde éstos presionan a su vez a las empresas para innovar con mayor rapidez y sus ventajas sean más valiosas en comparación con los competidores. El tercer punto, los sectores afines y auxiliares, se refieren principalmente a la presencia en la nación de sectores que sean competitivos internacionalmente, pues suministran recursos más económicos de modo eficaz y rápido. Finalmente, el último punto, la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, pues la presencia de rivales nacionales es un estímulo para crear ventajas competitivas y una concentración geográfica incrementa la fuerza de la rivalidad interior. Otra perspectiva similar a la de Porter, fue desarrollada por el Instituto Alemán de

Desarrollo con base en trabajos de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) en 1992, llamada competitividad sistémica (Moncayo Jiménez, 2003) Sus vértices son:

1. El nivel meta: estructuras básicas de organización jurídica, política y económica; capacidad social de organización e integración; y capacidad de los actores para la integración estratégica.
2. El nivel macro: mercados eficientes de factores de bienes y capitales.
3. El nivel meso: políticas de apoyo específico, formación de estructuras y articulación de procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad.
4. El nivel micro: las empresas que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, en redes de colaboración mutua.

Este enfoque se sigue enriqueciendo principalmente con temas como los vínculos de competitividad con el sector industrial; la calidad; las regulaciones laborales; las instrucciones; la equidad y la inversión extranjera; y las dimensiones empresarial y sectorial (Moncayo Jiménez, 2003). De regreso con las ventajas, Torre (1995) señala que si se tiene una perspectiva de desarrollo regional, lo mejor es considerar que los diferentes territorios tienen ventajas competitivas estáticas y dinámicas, en donde las ventajas estáticas se derivan de la disponibilidad de infraestructura y del cumplimiento de los estándares medio ambientales, así como de la concentración geográfica. Carrillo (2008) considera que las ventajas competitivas dinámicas se hacen realidad cuando existe la presencia de recursos humanos calificados, capacidad de innovación tecnológica y empresarial, redes cooperativas entre los diferentes niveles de gobierno y que el mismo gobierno local se encargue de promocionar dichas ventajas (Vite Pérez & Martínez Ocampo, 2012). Según Villanueva (2007), las ventajas competitivas pueden ser concebidas desde dos puntos de vista: a) el papel de los gobiernos por cumplir el apoyo a las empresas que son las que deben conquistar y permanecer en la lucha de los mercados internacionales y, b) de acuerdo con cómo organizan los países las estrategias para poder enfrentarse cara a cara. Además, para que alcanzar las ventajas competitivas es necesario se desenvuelvan en lugares propicios, capital humano, infraestructura económica, leyes fomentadoras de competencia, incentivos para el comercio, centros de investigación especializada (Buendía Rice, 2013),

este autor señala que la nación competitiva, de acuerdo a la teoría clásica del comercio internacional, está sujeta a la dotación de factores, de indicadores macroeconómicos y éstas son las variables más significativas que hacen a la nación competitiva. Finalmente, las ventajas competitivas en una nación, son el compromiso de desarrollar, crear y mejorar las ventajas en función de su productividad, así la participación de una nación en la economía mundial es expandida y eleva el nivel de vida de la población pues la economías más competitivas son más capaces de producir mayores niveles de ingresos para sus ciudadanos (Buendía Rice, 2013). Por el lado de la competencia, los principales autores que tratan el tema de la competencia en espacios geográficos son Fijuta *et al.* (1999), Shepherd (1999), Krugman (1996) y Rodrik (2007). En el caso de Krugman (1994, y se hace alusión de forma general en este apartado) propone actuar desde adentro del país, elevando la productividad, especialmente, desde los servicios. A continuación se muestra un cuadro resumen de las teorías de las ventajas de la nación sobre los autores descritos con anterioridad:

Tabla 1. Las ventajas de una nación.

TEORÍA	FACTORES	AUTORES
Teoría clásica de la ventaja absoluta	Factores de producción reducidos	Adam Smith
Teoría de la ventaja comparativa	Trabajo	David Ricardo
Teoría de las Proporciones Factoriales	Tierra	Eli Heckscher y Bertil Ohlin
	Trabajo	
Teoría de los factores específicos	Trabajo	Paul Samuelson y Ronand Jones
	Tierra	
	Capital	
Teoría de las ventajas competitivas	Factores de producción	Michael Porter
	Mercados segmentados	
	Productos diferenciados	
	Producción	
	Tecnologías	
	Economías de escala	

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, para términos de esta investigación, se expone también el tema de la competitividad con el fin de ampliar el panorama sobre las ventajas descritas con anterioridad. El enfoque de la competitividad se desarrolló en la década de los ochenta la cual vinculaba el avance económico de los países y su participación en los mercados internacionales (Moncayo Jiménez, 2003). En 1985, la Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial acuñó la definición de competitividad: ..."*la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población*" (President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985). Moncayo (2003) sostenía que a pesar de la variada existencia de definiciones y metodologías de la competitividad, existe un enfoque que se encuentra en las teorías del crecimiento y es la importancia determinante de la productividad y el progreso técnico y el principal expositor fue, como se vio, Michael Porter. Sin embargo, ante la visión de la competitividad como una condición para el éxito de las naciones, Krugman (1994) hizo una severa crítica dado que consideró que el crecimiento de un país depende exclusivamente de su productividad interna y nada tiene que ver la competitividad o la productividad relativas a otros países, consideró que si se trata de aumentar la productividad, los sectores expuestos a la competencia internacional como los sectores domésticos productores de servicios son igual de importantes. Finalmente, aseguró que la competencia entre países no existe, pues éstos no compiten entre sí tal como lo hacen las empresas, al contrario, el intercambio entre dos países produce beneficios para ambos (Moncayo Jiménez, 2003). Algunos otros autores como Howes y Singh (1999) difirieron de Krugman al asegurar que actualmente el concepto de competitividad es aplicable en los países como Estados Unidos y Reino Unido. Tal es así que existe una variedad de índices y rankings que miden la competitividad tanto en países como en regiones.

Tabla 2. Medición de la competitividad regional y nacional.

ESCALA	METODOLOGÍA	INSTRUMENTO	AUTOR
Regional	Interacción de cuatro factores determinantes de la competitividad	Análisis cualitativo multisectorial (determina la competitividad de las regiones y establece las estrategias para el desarrollo económico)	Australian Housin Urban Research Institute (AHURI)/ Queensland University of Technology Brisbane (Roberts y Stinson, N. A)
Regional	Interacción de factores determinantes de la competitividad	Regional Benchmarking Report	Centre for Urban and Regional Development Studies, University of New Castle Upone Tyne, Reino Unido (Charles y Bonneworth, 1999)
Regional	Interacción de factores determinantes de la competitividad territorial	Estudio comparativo de 16 regiones de Europa	Juan Ramón Cuadrado Roura (1998)
Nacional	Competitividad de las exportaciones	Índice ponderado de los tipos de cambio bilaterales	The Economist
Nacional	Competitividad de las exportaciones	Penetración del país en el comercio internacional	CEPAL (CAN análisis)
Nacional	Competitividad global de las economías	Ocho factores determinantes del crecimiento global de una economía	IMD (World Competitive Yearbook)
Nacional	Competitividad global de las economías	Factores determinantes del crecimiento global de una economía	World Economic Forum (Global Competitiveness Report)

Fuente: Moncayo Jiménez, 2003.

El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) publica el Reporte Global de Competitividad con el fin de proporcionar herramientas de evaluación comparativa para los líderes empresariales y políticos y así identificar los obstáculos a la mejora de la competitividad, la forma de medirlo es a través del Índice Global de Competitividad (IGC) compuesto por tres subíndices y 12 pilares de competitividad que determinan las diferentes etapas del desarrollo de las naciones: 1. Requerimientos Básicos (Instituciones, infraestructura, entorno económico, salud y educación primaria), si se obtienen estos pilares entonces se tendrán economías impulsadas por la dotación de factores; 2. Factores Potenciadores (educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica y el tamaño del mercado), contar con esos pilares es tener economías impulsadas por la eficiencia; y 3. Innovación y Sofisticación de los factores (sofisticación de los negocios e

innovación), esos dos pilares indican que se tienen economías impulsadas por la innovación (Buendía Rice, 2013).

## **1.2 El desarrollo económico regional: una revisión teórico-conceptual.**

Autores como Smith, David Ricardo y Marx, describieron el crecimiento económico; mientras Marshall, Walras, Pareto y Pigou hablaban sobre distribución, así originariamente el concepto de desarrollo económico fue asociado al crecimiento (Boisier, Desarrollo (local): ¿De qué estamos hablando?, 2001). El desarrollo económico, de acuerdo con palabras de Arthur Lewis (*Teoría del desarrollo económico*), trata sobre la distribución y no el crecimiento, pues la producción puede crecer, sin embargo, la masa del pueblo se empobrece. (Lewis, 1958). Además era claro que el crecimiento no aparecía al mismo tiempo en todas partes, sino en puntos o polos de crecimiento (Perroux, 1993). Como es de nuestro interés conocer el *desarrollo* de las regiones, nos enfocaremos un poco más a dicho concepto. Por tanto, Boisier (2001), afirma que el desarrollo tiene una multiplicidad de significados en donde cada uno de ellos reclama identidad única en relación al adjetivo que acompaña al sustantivo "desarrollo": desarrollo territorial, desarrollo regional, desarrollo local, desarrollo endógeno, desarrollo descentralizado y desarrollo de abajo-arriba. Sin embargo, es de suma importancia definir, sin afán de hacer menos el resto de significados y para términos del presente trabajo, al desarrollo regional. *"Desarrollo regional: El desarrollo regional consiste en un proceso de cambio estructural localizado (en un ámbito territorial denominado "región") que se asocia a un permanente proceso de progreso de la propia región, de la comunidad o sociedad que habita en ella y en cada individuo miembro de tal comunidad y habitante de tal territorio..."* (Boisier, Desarrollo (local): ¿De qué estamos hablando?, 2001). Debido a la relación del desarrollo regional con el desarrollo local, el mismo autor hace alusión a su diferencia y explica que el desarrollo local tiene sentido cuando se mira "desde afuera y desde arriba" por ello las regiones constituyen espacios locales; cita las palabras de Di Pietro (1999), quién considera *"lo local es un concepto relativo a un espacio más amplio. No puede analizarse lo local sin hacer referencia al espacio más abarcador en el que se inserta (municipio, departamento,*

*provincia, región, nación*)". Para el caso de México, el desarrollo regional se caracteriza por la desigualdad y el resultado es la concentración en las ciudades convertidas en zonas metropolitanas reorganizando las actividades económicas regionales, mediante la consolidación de las actividades económicas terciarias (Vite Pérez & Martínez Ocampo, 2012).

### **1.2.1 La región y regionalización**

A continuación se trata el tema de la región, por lo que la investigación parte de Vidal de la Blanche, el autor escribe *Tableau de la géographie de la France* en 1903, en su obra describió a la región como *una realidad concreta, física, existente como un marco de referencia para la población que vive ahí. Como realidad, esta región no depende del investigador en sus estatuto ontológico; le corresponde al geógrafo develar la combinación de factores responsables de la configuración que asume. El método recomendado es la "descripción" pues sólo por medio de esta es posible penetrar en la compleja dinámica que estructura este espacio* (Da Costa Gomes, 1998, citado por Ramírez Vélazquez & López Levi, 2015). Si bien, el objetivo de la presente investigación es ir más allá de lo que describe Vidal de la Blanche, sobre un concepto de mera descripción para la definición de una región, examinaremos conceptos adonde se sugiere suponer más variables y otro tipo de consideraciones para establecerlas. Almpiev (1963; citado por Bassols, 1983) dice que los factores decisivos formadores de regiones son la división territorial del trabajo; la especialización productiva; la atracción económica de las ciudades y poblados; el papel del transporte; las condiciones y recursos naturales; la situación geográfica y geo-económica. Sobre la línea de la integración de la economía para conformar a las regiones, Lipietz (1979) considera a la región como parte de una totalidad en donde se adscribe la acumulación capitalista y su reproducción; y hace una diferencia entre naciones y regiones. Años más tarde, Daniel Hiernaux (1995) define a la región como un territorio organizado que contiene, en términos reales o en términos potenciales, los factores de su propio desarrollo, con total independencia de la escala (Boisier, Desarrollo (local): ¿De qué estamos hablando?, 2001). Y en la misma época, Assuad (1996) considera a la región como

un subsistema del espacio económico, el cual por sus características homogéneas y heterogéneas, se diferencia del espacio económico en su conjunto. Como último autor considerado en este apartado, se encuentra Román Alarcón quien en 2002 define a la región como *"un espacio dinámico que está en permanente movimiento, limitado por una frontera que varía en el tiempo, y que a su vez se determina por la influencia que tiene un sistema integrado por una serie de factores naturales y sociales que forman una estructura entre sí, coherencia y especificidad"*. Existen tres tipos de regiones de acuerdo al análisis espacial que se desee abordar y Boudeville (1969) las clasificó en: 1. regiones homogéneas; 2. regiones polarizadas y; 3. regiones plan.

Tabla 3. Tipos de regiones.

	<b>Características</b>
Homogéneas	Áreas continuas
	No se sobreponen a regiones vecinas
	Tienen mayor uniformidad a partir de diversos indicadores
Nodales o polarizadas	Heterogéneas
	Se establecen con base en vínculos o relaciones
	Se delimitan a partir de un centro de población, llamado centro nodal
Plan	Pueden sobreponerse unas a otras
	Áreas con o sin continuidad
	Delimitadas para la organización, gestión y administración territorial

Fuente: Elaboración propia con base en Román Alarcón (2002) y Ramírez y López (2015).

La región homogénea es una agrupación de unidades continuas con características similares como naturales, económicas, sociales, etc. La región polarizada es un área continua heterogénea, localizada en un espacio geográfico en donde sus partes son interdependientes



de las relaciones y la interacción en torno a un centro nodal, como las relaciones socioeconómicas. La región plan es un espacio continuo delimitado para aplicar un plan o un programa de desarrollo regional (Salguero Cubides, 2006). En cuanto a las regiones en un sentido económico para México, Ángel Bassols (1983) define dos tipos de regiones: 1. regiones económicas reales, sobre base municipal, que pueden abarcar partes de un estado; y, 2. regiones económicas para fines de planificación, los cuales respetan los límites de los estados; el autor considera lamentable que la división administrativa no coincida con la económica real. Las ideas básicas de la regionalización, de acuerdo a este mismo autor, en palabras exactas son: i) las regiones económicas de cualquier país existen objetivamente en la realidad y son producto de la interacción naturaleza-sociedad, del impacto del hombre sobre el medio físico y de éste sobre el medio social, a través de relaciones determinadas de producción y usando medios concretos, lo que se expresa en un modo socioeconómico predominante; ii) siendo un resultado del trabajo humano y de su acción sobre la naturaleza, las acciones reflejan en diversa forma las distintas etapas del desarrollo de ese modo de producción en un territorio concreto y en una época determinada; iii) como las condiciones físicas son variables de una zona a otra, se estructuran sistemas diversos. Los límites naturales son casi siempre franjas de transición; iv) en ocasiones la región natural puede en general coincidir con la región económica, principalmente en los países de menor desarrollo económico relativo, donde la influencia de la naturaleza llega a ser decisiva en la conformación regional, sobre todo las regiones medias o sub regiones; v) el hombre es el arquitecto de la región económica, pero no aislado sino en su expresión social: formas de poblamiento a través de la historia; tipo de residencia; densidades; pirámides de edades y fuerza de trabajo, etc.; vi) si las regiones se denominan en un momento "económicas para la planeación" es porque su aspecto esencial, el que las define, es su actual especialización productiva, dentro de una gama de actividades que integran "el todo" económico de la región. Es decir, existen siempre distintas formas de trabajo humano, pero hay una o más que destacan en el conjunto, como fruto de la división del trabajo en el territorio regional y el tipo de economía; vii) la especialización actual es resultado de la historia económica, es decir, de los procesos ocurridos en los ciclos productivos, mismos que en su eslabonamiento a través del tiempo conforman un determinado perfil regional. Sin embargo Polèse (1998) afirma que un momento dado, el desarrollo de una región genera

disparidades inmediatas respecto a otras regiones: *... "a menos que se postule que todas las regiones del sistema tiene las mismas ventajas para la producción de todos los bienes, se llega inevitablemente a la conclusión de que el desarrollo económico engendra las disparidades regionales"*. Lira y Quiroga (2003) afirmaron la existencia de una multicausalidad en los procesos de crecimiento y de desarrollo que incluyen una incidencia espacial en el territorio y se manifiesta en la formación de subsistemas denominados "regiones" o "localidades". Por ello es necesario distinguir dos escenarios: 1. el impacto del crecimiento y desarrollo sobre la evolución de la estructura y funcionamiento de la "organización territorial", y 2. el impacto de ésta sobre el crecimiento. Así, el desarrollo de cada región depende del mismo crecimiento o desarrollo de otras regiones pues deben de ser subsistemas muy abiertos, y para estudiarlas es preciso considerar que son regiones multiescalares, de esa manera las regiones podrán caracterizarse con referencia a: (i) otras unidades del mismo conjunto, (ii) a la estructura del conjunto (relacional), (iii) a las subunidades y (iv) a las superunidades (contextual). Por otro lado, en el tema de la regionalización, se parte de un concepto relativo que está en función del enfoque sobre el que se aborda y se conceptualiza el tipo de región (Gasca Zamora, 2009), la cual implica en un primer momento identificar elementos, procesos y patrones del territorio para posteriormente ser clasificados en un espacio determinado; la mayor parte de las veces las variables creadoras de las regiones se relacionan con características físico-ambientales, económicas, sociales, culturales y políticas (Ramírez Vélazquez & López Levi, 2015). Así la regionalización es un recurso técnico usado como herramienta para hacer diferentes tipologías de regiones. Con base en lo anterior, esta investigación define a la región como la organización de características iguales o diferenciadas sobre variables culturales, ambientales, económicas o sociales, las cuales, gracias a sus competencias, propician el desarrollo de un área delimitada.

### **1.2.2 Las teorías de desarrollo económico en el desarrollo de las regiones**

Actualmente, el desarrollo regional se analiza desde diversas perspectivas, que van desde el tema político hasta lo ambiental, si bien no es el objetivo analizar cada una de estas

perspectivas, el interés es conocer las teorías que se hicieron a cerca del desarrollo y crecimiento económico con diversos enfoques en lo local y lo regional; con el indicio de antemano, que el desarrollo de una región implica elementos sociales, políticos y económicos para que sea sustentable. Juan José Palacios (citado por Román Alarcón, 2002) afirma que los enfoques teóricos y metodológicos se clasifican en dos: a) los que hacen abstracción de toda consideración histórica y sus conceptos pretenden ser universales, estas pueden dividirse en: (i) teorías del Desarrollo Equilibrado (como las teorías del Lugar Central y Ciencia Regional); (ii) Teorías del Desarrollo Desequilibrado (como teorías de los Polos de Crecimiento); y b) los que reconocen la vigencia del sistema social históricamente determinado.<sup>2</sup> Con base en lo anterior, diversos teóricos desarrollaron teorías basadas en la localización, por ejemplo Von Thünen, Alfred Weber, Christaller y Lösch. Las teorías de la localización parten del supuesto de que los recursos naturales (especialización) son limitados y se distribuyen de manera diferenciada, lo cual propicia diferencias entre las regiones para la producción. En la teoría de la localización la dotación de recursos naturales que tiene un país no es un determinante para tener un desarrollo económico a nivel internacional, más bien depende de las estrategias empleadas por cada uno y en cómo se aprovechan los recursos. Por tanto, Von Thünen (1826) inicia las teorías de Desarrollo Equilibrado con su teoría del Costo Marginal, suponiendo el uso de la tierra en función de los distintos precios de los bienes agrícolas, de sus costos de producción y de la distancia del mercado; también suponía la existencia de una ciudad aislada del resto del mundo además de un plano isotrópico, en donde el costo del transporte no variaba. Con la introducción del ferrocarril, su teoría perdió credibilidad (Román Alarcón, 2002). Posteriormente, Alfred Weber (1909) retomó la teoría de Thünen incorporando nuevos elementos y analizó la dependencia entre los precios con respecto a su cercanía o lejanía del mercado; consideraba dos fuerzas de localización, la orientación del transporte y la orientación de la mano de obra. Fue el primer teórico que estudió la aglomeración con factores generales y especiales (Román Alarcón, 2002). En 1933, Christaller desarrolló la teoría de los lugares centrales, la cual dicta que sobre un espacio teóricamente homogéneo,

---

<sup>2</sup> Palacios, "El concepto de región", en Ávila Sánchez, (comp.) *Lecturas de análisis regional*, p.106.

debido a que los asentamientos no surgen de manera desordenada, sino que hay una regulación de su distribución; hay ciudades de un primer nivel de especialización que están distribuidas uniformemente y cada una tiene su zona de influencia (*hinterland*) en forma de hexágono, basándose en la dimensión geométrica del espacio. En un segundo nivel hay una jerarquía con ciudades de mayor tamaño o especialización y por tanto tienen un área de influencia mayor (Ramírez Vélazquez & López Levi, 2015). El lugar central se encarga de distribuir los bienes y servicios centrales, cuyos precios aumentan conforme se incrementa la distancia entre el sitio del consumidor y el lugar de la oferta, porque son mayores sus costos de transporte (Román Alarcón, 2002). En 1940, August Lösch llegó a enriquecer la teoría de Christaller, e introdujo los principios de organización con un modelo de "abajo hacia arriba", en donde los costos de transporte son determinantes (Román Alarcón, 2002). Para 1960, Walter Isard incorporó las localizaciones ideales con costos de transporte para llegar a un espacio económico compuesto por una red jerarquizada de puntos con diversos niveles de afluencia sobre el territorio y unidos por vías de comunicación (Ramírez Vélazquez & López Levi, 2015). Su teoría se conoce como la Teoría del Equilibrio Parcial o Teoría de la Macroeconomía Regional debido a la aplicación de ecuaciones Keynesianas en el análisis de flujos económicos de una región (Román Alarcón, 2002). Bajo otro enfoque, Francois Perroux (1955) refutó las teorías del Lugar Central, y creó su Teoría de los Polos de Crecimiento, explicó el cambio estructural en el sistema económico, social e institucional; planteó que las desigualdades regionales se dan porque el crecimiento económico no es igual en todas partes, manifestándose en polos de crecimiento, difundido por diferentes canales con distintos efectos terminales. Consideró al espacio como un lugar de fuerzas centrípetas y centrifugas. (Román Alarcón, 2002). Sin embargo, un tiempo después Jacques Boudeville (1969) agregó el carácter regional a la teoría de Perroux pues vinculó el espacio económico con el espacio regional. Todavía en la década de los cincuenta, otros autores como Myrdall, Hirschman y Friedman desarrollaron sus propuestas. Por su parte Hirschman desarrolló los centros de crecimiento, tenía como base que el progreso económico es geográficamente desequilibrado y cuando nace dicho progreso hay fuerzas que producen una concentración espacial en los puntos de partida y es ahí donde se deben concentrar las inversiones. Myrdall introduce el concepto de causación circular explicando la desigualdad existente entre los países capitalistas de escaso y

mediano desarrollo y los desarrollados, así el crecimiento de una región depende de la capacidad de producir y de sus exportaciones; si su producción es destinada al interior, el crecimiento será lento; y si es destinada al exterior, el crecimiento será acelerado por el flujo monetario que recibe de otras regiones. Friedman estableció que los polos de crecimiento dependen, además de lo señalado anteriormente por Hirschman y Myrdal, de la capacidad de desarrollo social que tenga la población (Román Alarcón, 2002). Moncayo (2003) opina que los economistas neoclásicos no prestaron atención directa a los factores relativos al espacio y la geografía. Así, nacen nuevos enfoques, partiendo de Solow (1956), quien analizó la convergencia regional, planteó que el crecimiento económico solo es posible por la existencia de un proceso exógeno, por ello las economías regionales tienen diferentes magnitudes de capital y trabajo, los ingresos se igualan con el tiempo según la existencia de rendimientos decrecientes de los factores, los cuales se desplazan desde la región donde son más abundantes hacia donde son escasos, así se origina la igualdad de los productos marginales de los factores y de la convergencia. Con otra perspectiva, Shaw (1992), Arrow (1962), Romer (1986) consideraron que el crecimiento tiene un carácter endógeno producto de los factores que origina sobre el mismo la generación de un mejor conocimiento de los hechos y el aprendizaje, y muy importante, razonan que el conocimiento es otro factor de producción. Finalmente, Paul Krugman (1996) desarrolló la Nueva Geografía Económica, resaltó la importancia del territorio y distinguió un enfoque de competencia imperfecta dando importancia a las externalidades. Hizo la distinción de la vocación de los sectores (manufacturero, industrial o de recursos naturales), tuvo como argumento que un sector dotado de recurso naturales siempre dependerá de la producción de dicho recursos, mientras que el manufacturero no dependerá de la dotación de recursos, más bien, de los costos de transporte, las economías de escala, las dotaciones o condiciones iniciales y los parámetros de comportamiento de los consumidores y la tecnología; de esa forma, se explican las diferencias de desarrollo económico entre regiones (Tello, 2006). Krugman asumió que las regiones en el seno de un país tienden a ser más especializadas y comerciar más en comparación con los países, incluso cuando las regiones tienen un tamaño tan grande como los países (Merchand Rojas, 2009). Sobre las teorías de Von Thünen, Weber, Christaller y Lösch, afirmó, que el análisis económico planteado por ellos, es incorrecto, pues para los diferentes análisis de la localización que plantearon, se debía

considerar los rendimientos crecientes (economías de escala) y la competencia imperfecta (Merchand Rojas, 2009). Por ello Krugman retomó sus trabajos sobre el lugar central y la organización jerárquica de los emplazamientos urbanos y los enriqueció con las economías de aglomeración de Marshall, la ciencia regional de Isard y la causación circular acumulativa de Myrdal y Kaldor. En conclusión, la Nueva Geografía Económica responde a la pregunta ¿por qué algunas regiones atraen más actividad productiva y población que otras? (Moncayo Jiménez, 2003).

Tabla 4. Principales teorías del Desarrollo Económico

TEORÍA	DESCRIPCIÓN	AGENTES PRINCIPALES	AUTORES
Teoría del Costo Marginal	El uso de la tierra está en función de los distintos bienes agrícolas, de sus costos de producción y de la distancia del mercado	Ubicación, tierra, transporte	Von Thünen
Teoría de la Localización	Dependencia de precios respecto a la cercanía o lejanía del mercado	Transporte y mano de obra	Alfred Weber
Teoría de Los Lugares Centrales	Las ciudades especializadas forman un área de influencia "hinterland" que distribuye bienes y servicios, en donde los precios varían de acuerdo a la distancia entre consumidor y el lugar de la oferta	Población, Hinterland, Transporte	Walter Christaller
Teoría de la Localización y del equilibrio territorial	Modelo de "abajo hacia arriba" con elementos que se articulan para desarrollar diversas actividades	Organización, homogeneidad	August Lösch
Teoría del Equilibrio Parcial	Describe cuantitativamente la estructura de los flujos económicos de una región		Walter Isard
Teoría de los Polos de Crecimiento	Polos de crecimiento como generador de la actividad económica como multiplicador	Fuerzas centrifugas y centrípetas, innovación empresarial	Francois Perroux
Teoría de los Polos de Crecimiento incorporando la noción geográfica	Proyección del espacio funcional al espacio geográfico	Región homogénea, región polarizada y región plan	Jacques Boudeville
Causación circular	El progreso económico es geográficamente desequilibrado y cuando hay progreso se produce concentración espacial y es dónde	Centros de crecimiento, progreso desequilibrado, concentración espacial	Albert Hirschman

	se debe invertir	(inversión)	
	El crecimiento de una región depende de la capacidad de producir y de sus exportaciones	Causación circular	Gunnar Myrdal
Polos de crecimiento	Además de los planteamientos de Hirschman y Myrdal, el crecimiento depende del desarrollo social de la población	Desarrollo social	John Friedman
Crecimiento exógeno	El crecimiento económico es posible por la existencia de un proceso exógeno, los rendimientos de los factores donde son más abundantes se desplazan a donde son menos	Convergencia nacional	Robert Solow
Crecimiento endógeno	El crecimiento económico es endógeno, el conocimiento es un factor de producción	Conocimiento	Shaw, Arrow y Romer
Nueva Geografía Económica	Importancia en el territorio y en las externalidades, enfoque de competencia imperfecta.	Territorio, competencia imperfecta, externalidades, dotación inicial de factores,	Paul Krugman

Fuente: Elaboración propia con base en Roman (2002), Merchand (2009), Moncayo (2003), Ramírez (2015) y Tello (2006).

Klenow y Rodríguez en 2004 señalaron que en las regiones es mejor la especialización para inventar nuevos productos en vez de producir lo mismo que el resto de las regiones. Por su parte, Barrón y Madera (2010) afirmaron que es más eficiente tener un sólo sector dedicado a la producción de un bien, en lugar de tener dos sectores aislados produciendo el mismo tipo de bien y duplicando esfuerzos. Como se vio hasta ahora, las teorías del desarrollo económico son vastas y explicativas de acuerdo a las condiciones en las que se encuentra el territorio y principal actividad económica que se desarrolla, para conectar al sector servicios, como es el interés de la presente investigación, retomamos también la teoría de la interacción espacial de Camagni (2005) como otra de las teorías del desarrollo económico y a los principios de la geografía que tienen que ver con diversos supuestos expuestos en las teorías descritas con anterioridad, estos principios fueron desarrollados por Coronas en 1969. Uno de los determinantes del éxito de los sectores tiene que ver con el área geográfica en los que se desarrollan, por ello, es de importancia recalcar el trabajo de Coronas, como una lectura para el sector servicios:

- Localización: Para que un hecho o fenómeno adquiriera valor geográfico es necesario localizarlo en un lugar o espacio determinado.
- Distribución: Una vez definido el hecho geográfico, se considera un análisis del área en donde se expone la actividad, su expansión o contracción según la dinámica que se presente, con ello se conocen las pautas de localización de las empresas.
- Generalización: Una vez manifiesto, surge un efecto de generalización en otros territorios, se comparan sus pautas de expansión dando paso a su análisis, interpretación y modelización a diferente escala. Puede haber un fenómeno de imitación en otros territorios. Los territorios denotan una especialización.
- Actividad: Hace alusión al planteamiento de que nada está estático, todo se transforma. Al instalarse una actividad en un territorio, transforma todo a su alrededor en busca de mayor eficiencia de mercado y optimización de las inversiones.
- Causalidad: Busca en la manifestación de un hecho las causas que le dieron origen, con esto se permite comprender, jerarquizar e interconectar los impactos que se presentan.
- Conexión: La interconexión de los hechos geográficos es la base de este principio, aquí se toma en cuenta la expresión y conexión con el territorio.

Por su parte, Camagni (2005) describió en *Economía Urbana* que toda actividad localizada sobre un espacio físico, ya sea una unidad de producción, una unidad demográfica o una ciudad, desarrolla con el entorno que la rodea, una compleja red de relaciones bidireccionales que tienen lugar en múltiples niveles....*"Todas las actividades localizadas en el entorno, ejercen a su vez una influencia sobre el primer centro, a través de los canales más diversos: relaciones comerciales de importación y de exportación de bienes y sobre todo de servicios; movimientos de factores de producción, y en particular, movimientos diarios casa-trabajo o migratorios de población, difusión del know-how y de información; interacción a través de redes de comunicación y de transporte, relaciones de colaboración y cooperación, son todos ejemplos del tipo de relaciones que se pueden instaurar en el territorio entre entidades más o menos complejas..."* (Camagni, 2005, 79). Sostiene que si se asume que toda la masa de atracción relevante para un cierto tipo de



actividad estuviera localizada en un solo punto del espacio, seríamos reconducidos automáticamente al esquema conceptual del principio de accesibilidad, sin embargo, no todo se representa por el espacio económico sino también por los factores de atracción y de la demanda de accesibilidad, éstos factores deben disgregarse en una pluralidad de fuerzas que interactúan, aplicadas de forma irregular sobre todos los puntos del espacio geográfico. Además introduce una serie de principios para que ayudan a comprender el proceder de un territorio llámese ciudad, región o país:

- Principio de aglomeración (o de la sinergia).
- Principio de accesibilidad (o de la competencia espacial).
- Principio de interacción espacial (o de la demanda de movilidad y de contactos).
- Principio de Jerarquía (o del orden de las ciudades).
- Principio de competitividad (o de la base de exportación).

Por ello el autor razona que los territorios no compiten con base en ventajas comparativas sino en ventajas competitivas.

### **Los coeficientes del análisis regional**

El estudio de las actividades económicas en las regiones y su forma de medición, comenzó con Sergio Boisier, pues en 1980 desarrolló las técnicas de análisis regional. El objetivo de los coeficientes de análisis regional es determinar el papel que juegan cada una de las actividades económicas en el territorio en donde se producen, así se sabe la influencia de cada actividad en la división territorial del trabajo y en su especialización (Méndez Delgado & Lloret Feijóo, 2004). Por su parte Boisier (1980), destacó la importancia y justificación de las técnicas del análisis regional, y señaló que otro tipo de técnicas (como las macroeconómicas) serían más complejas para conocer el comportamiento de las regiones; otra justificación es el problema de la información estadística, pues probablemente a nivel regional no se puede disponer de un número suficiente de observaciones estadísticas. Para analizar los sectores y las unidades de estudio, será necesaria la creación de una matriz SECRE (sector-región) en donde se agrupan los datos en filas (sectores) y columnas (regiones):

Tabla 5. Matriz SECRE.

Sector	Región								Total sector
	01	02	03	04	05	06	j	n	
01	V11	V12	V13	V14	V15	V16	V1j	V1n	$\Sigma_j V1j$
02	V21	V22	V23	V24	V25	V26	V2j	V2n	$\Sigma_j V2j$
03	V31	V32	V33	V34	V35	V36	V3j	V3n	$\Sigma_j V3j$
i	Vi1	Vi2	Vi3	Vi4	Vi5	Vi6	Vij	Vin	$\Sigma_j Vij$
m	Vm1	Vm2	Vm3	Vm4	Vm5	Vm6	Vmj	Vmn	$\Sigma_j Vmj$
<b>Total región</b>	$\Sigma_i Vi1$	$\Sigma_i Vi2$	$\Sigma_i Vi3$	$\Sigma_i Vi4$	$\Sigma_i Vi5$	$\Sigma_i Vi6$	$\Sigma_i Vij$	$\Sigma_i Vin$	$\Sigma_i \Sigma_j Vij$

Fuente: Sergio Boisier, 1980.

Donde:

i Sector (o rama de actividad)

j Región (o entidad geográfica en general)

V Variable de análisis.

Vij Valor de la variable V correspondiente al sector “i” y región “j”.

Vs.j -  $\Sigma_j Vij$  Valor de V correspondiente al total sectorial (sector “i”)

Vi.r -  $\Sigma_i Vij$  Valor de V correspondiente al total regional (región “j”)

Vs.r -  $\Sigma_i \Sigma_j Vij$  Valor de V correspondiente al total global (suma sectorial y suma regional)

Tabla 6. Matriz SECRE en año. (*Año (t) / Año (0)*).

Sector	Región			Total sector
	01	03	n	
01	$V_{11}(t)$ $\text{-----} = rV_{11}$ $V_{11}(0)$	$V_{13}(t)$ $\text{-----} = rV_{13}$ $V_{13}(0)$	$V_{1n}(t)$ $\text{-----} = rV_{1n}$ $V_{1n}(0)$	$\Sigma_j V_{1j}(t)$ $\text{-----} = rV_{1j}$ $\Sigma_j V_{1j}(0)$
I	$V_{i1}(t)$ $\text{-----} = rV_{i1}$ $V_{i1}(0)$	$V_{i3}(t)$ $\text{-----} = rV_{i3}$ $V_{i3}(0)$	$V_{in}(t)$ $\text{-----} = rV_{in}$ $V_{in}(0)$	$\Sigma_j V_{ij}(t)$ $\text{-----} = rS_i$ $\Sigma_j V_{ij}(0)$
Total región	$\Sigma_i V_{i1}(t)$ $\text{-----} = r_{i.1}$ $\Sigma_i V_{i1}(0)$	$\Sigma_i V_{i3}(t)$ $\text{-----} = r_{i.3}$ $\Sigma_i V_{i3}(0)$	$\Sigma_i V_{in}(t)$ $\text{-----} = r_{i.n}$ $\Sigma_i V_{in}(0)$	$\Sigma_i \Sigma_j V_{ij}(t)$ $\text{-----} = rSR$ $\Sigma_i \Sigma_j V_{ij}(0)$

Fuente: Sergio Boisier, 1980.

Donde: Esta matriz representa el cuociente de variación de V del año base (0) al año (t).

$RV_{ij} = V_{ij}(t)/V_{ij}(0)$  es el cuociente de variación de V entre 0 y t para el sector i en la región j.

$rS_i = \Sigma_j V_{ij}(t)/\Sigma_j V_{ij}(0)$  es el cuociente de variación del sector i entre 0 y t.

$rR_j = \Sigma_i V_{ij}(t)/\Sigma_i V_{ij}(0)$  es el cuociente de variación de la región j entre 0 y t.

$rSR = \Sigma_i \Sigma_j V_{ij}(t)/\Sigma_i \Sigma_j V_{ij}(0)$  es el cuociente de variación del patrón de comparación entre 0 y t.

Las variables que contribuyen al análisis son el Producto Interno Bruto (PIB), el valor bruto de la producción, el valor agregado, la Población Económicamente Activa (PEA), el empleo y la inversión (Lira & Quiroga, 2003). Y los indicadores que se obtienen en este análisis son:

Tabla 7. Indicadores del análisis regional

Región en su contexto	Estructura económica regional	Matrices de porcentajes
		Cociente de localización
		Coeficiente de especialización
	Dinámica regional	Base económica y multiplicadores
		Cuociente de variación
		Coeficiente de reestructuración
Actividades en el territorio	Distribución de actividades en el territorio	Matrices de porcentajes
		Coeficiente de concentración espacial
		Coeficiente de asociación geográfica
	Dinámica de localización	Coeficiente de redistribución

Fuente: Sergio Boisier, 1980.

## Desarrollo del sector servicios

Fue Colin Clark en 1940 uno de los primeros teóricos en introducir el concepto de *sector servicios*, sin embargo, no lo reconocía como un sector que aportara demasiado a la economía y lo consideraba un sector de baja productividad. Por mucho tiempo, los servicios fueron relacionados con características que determinaban una intensa mano de obra y remuneraciones muy bajas, así como que sus productos eran intangibles y no almacenables; sin embargo, al paso del tiempo, estas características se modificaron (Vélazquez Contreras & Andablo Reyes, 1997). A pesar de tenerse un mal concepto de los servicios, se reconocía que algunos eran social o económicamente necesarios sobre todo al realizar actividades de más importancia (Coll-Hurtado & Córdoba y Ordoñez, 2006). Una de las principales características de los servicios es el estrecho vínculo entre éstos y el resto de los sectores económicos, por medio de encadenamientos tecnológicos principalmente (De Mateo, Los servicios en el desarrollo económico de México, 1988). Actualmente los servicios propician una dinámica favorable en las condiciones de productividad y competitividad de las economías (Jola Sánchez, 2013). No obstante, Cuadrado-Raura (2013) afirma que los servicios tienen lógicas diferentes a la organización espacial las cuales dependerán del tipo de actividades, además de las políticas y la normatividad de los servicios. Por ello, el crecimiento y el desarrollo económico en una región debe de ir más

allá de una sólida estructura productiva, a su vez debe de estar acompañada de una gama de servicios acorde con el desarrollo de una región, ya que sin la infraestructura provista por los servicios, la agricultura y la industria no podrían existir (Shugan, 1994). Velázquez Contreras *et al.* (1997) coinciden con la perspectiva anterior afirmando que, el desarrollo económico de cualquier región debe basarse también en una infraestructura de servicios acorde a los requerimientos del desarrollo. Jola Sánchez (2013) señala que la relación entre el crecimiento económico y el sector servicios ha sido abordada bajo tres orientaciones fundamentales:

1. Aquella en la que se sostiene que el crecimiento económico tiene sustento en el aumento de la productividad de la economía, y esta última en el desarrollo de los servicios.
2. La que halla evidencia de que, por medio del comercio internacional de servicios, es posible adoptar conocimientos de frontera e incrementar un mayor crecimiento económico del país doméstico.
3. Aquella en que los servicios son insumos esenciales de cadena de valor de la economía y fundamentales para la producción eficiente.

Velázquez *et al.* (1997) en su trabajo citan una de las teorías que explica el peso de los servicios en la economía, denominada "teoría de las tres etapas" según la cual los países pasan de la agricultura y la producción de materias primas a la industria y de ésta a los servicios. Otro punto importante señalado es la explicación al llamado proceso de tercerización económica; éste consiste en suponer una demanda por servicios altamente elástica con respecto al ingreso: si el ingreso per cápita real en las economías desarrolladas incrementa con el paso del tiempo, la demanda por servicios crece de manera más que proporcional al crecimiento del ingreso. La importancia de la economía de los servicios se basa en el papel estratégico que juega en el funcionamiento de la economía moderna para conquistar y acceder a nuevos mercados (Asuad Sasén, 2002). Hablando un poco de historia, la primera revolución industrial de finales del siglo XVIII empezó con un cambio profundo en los servicios: los transportes, las comunicaciones y la nueva banca, aseguraron el crecimiento y las salidas de la industria naciente. Así es como los países desarrollados llevaron a cabo conjuntamente cambios fundamentales en sus manufacturas y sus servicios

(De Mateo & Carner, El sector servicios en México: un diagnóstico preliminar, 1988). Stanback *et al.* (1981) describieron que en la década de los sesenta (etapa post-industrial) la economía a nivel internacional presentó dos tendencias: 1. el dominio económico de los entonces llamados sectores terciarios y cuaternarios como los servicios financieros, comerciales, de transporte, de comunicación y de propiedad; y 2. la disminución del sector manufacturero (Asuad Sasén N. E., Espacio y Territorio determinantes de la economía en nuestro tiempo, 1996). Para 1982 la caída del precio internacional del petróleo y el encarecimiento de las tasas de interés crearon nuevos procesos de ajuste: los servicios eran ahora los dominantes de la economía, principalmente los servicios de transformación de la industria maquiladora de exportación como la industria automotriz, así se combinaron procesos de desindustrialización y crecimiento acelerado de los servicios (Asuad Sasén N. E., Espacio y Territorio determinantes de la economía en nuestro tiempo, 1996). Gustavo Garza (2006) llamó un proceso de servicialización a partir de los años noventa, principalmente por la aportación de más de un 60 por ciento del PIB estatal al sector terciario; y definió este proceso como la concentración de actividades terciarias en las metrópolis que fueron centros manufactureros principales y sus áreas de influencia inmediata (Garza 2004). Y aunque los servicios ya existían para entonces, se presentó un boom sobre las implicaciones que llevaba el incremento de esas actividades (Pérez Campuzano, Sánchez Zarate, & Santos Cerquera, 2014). Hoy en día la estructura económica mexicana se basa en el sector primario, secundario y terciario. El sector primario comprende actividades como la agricultura, silvicultura y la pesca; el sector secundario se refiere a la minería, industria, construcción y electricidad, agua y gas; y el sector terciario involucra las actividades de los servicios como comercio, restaurantes y hoteles, transporte, almacenaje y comunicaciones, servicios financieros; comunales, sociales y personales (Aguayo Lorenzo & Álvarez Baeza, 2007).

### **1.3.1 Tipología del sector servicios**

De Mateo (1988) mencionó que se pueden dividir los servicios según su destino: 1. servicios directos a los consumidores que el público identifica mejor (restaurantes, hoteles, tintorerías, etc.) y, 2. los servicios al productor antes, durante y después de la producción, además son los que se encargan de producir y difundir la información y las nuevas tecnologías de producción y administración. El autor también consideró que los servicios se caracterizan por su estrecha interrelación, mediante encadenamientos de alta tecnología, con los demás sectores económicos, haciéndolos cada vez más eficientes, otras características a saber son: a) el desarrollo de tecnologías ahorradoras de materias primas y de mano de obra; b) una tecnología basada en la informática y las telecomunicaciones, lo que ha dado lugar a la actual revolución tecnológica; c) el sector servicios es el generador o distribuidor de la nueva tecnología; d) el proceso de externalización dio lugar a aumentos de productividad en las empresas de servicios debido a las economías de escala y a aumentos en la productividad en las empresas de mercancías al comprar servicios requeridos antes, durante y después de la producción; e) posibilidades de las nuevas empresas de establecerse en el mercado sin la necesidad de constituir departamentos especializados de servicios, lo que reduce los costos de inversión y funcionamiento; y, f) renovada competitividad internacional en bienes y servicios. Gustavo Garza (2004) clasificó a los servicios y al comercio en dos:

- I. Mercantiles: mercancías que se venden con fines de lucro
- II. No mercantiles: se otorgan en forma gratuita.

Sin embargo, también pueden ser clasificados de acuerdo a su demanda: productores, consumidores o sectores sociales (Burger, 1970). Aunque sugiere que estas categorías dependerán del país en donde se desempeñe el sector y del desarrollo económico planeado por alcanzar. Garza (2004) cita a Browning y Singelmann (1978) quienes clasifican a las actividades terciarias en seis sectores: 1. extractivo; 2. transformativo; 3. servicios distributivos; 4. servicios productivos; 5. servicios sociales; 6. servicios personales. Por otro lado, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) define a los servicios como una actividad terciaria que utiliza productos provenientes de actividades económicas

primarias y secundarias.<sup>3</sup> A este sector pertenecen todas las unidades económicas que ofrecen algún servicio, como: hospitales, escuelas, peluquerías, clubes deportivos, bancos, restaurantes, hoteles, centros de espectáculos, empresas de transportes y de comunicaciones. Clasifica al sector servicios en dos: 1. Por las actividades que realizan, y; 2. por el número de trabajadores. En cuanto a las actividades que realizan, las agrupa en 12 sectores, 33 subsectores, 112 ramas, 245 sub-ramas y 370 clases de actividad.

**Tabla 8.** Clasificación de los servicios según el INEGI.

<b>Código/Dígitos</b>	<b>Actividad Económica</b>
51	Información en medios masivos
52	Servicios financieros y de seguros
53	Servicios inmobiliarios y de alquiler
54	Servicios profesionales, científicos y técnicos
55	Corporativos
61	Servicios educativos
62	Servicios de salud y de asistencia social
71	Servicios de esparcimiento
72	Servicios de alojamiento y preparación de alimentos
81	Otros servicios excepto los de gobierno
93	Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y organismos internacionales y extraterritoriales

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, 2009.

<sup>3</sup> INEGI, <http://cuentame.inegi.org.mx/economia/parque/servicios.html>



Por el número de trabajadores, los servicios se dividen en unidades económicas micro, pequeña, mediana y grandes. De acuerdo con lo anterior, los dígitos (subsectores, ramas, sub-ramas) usados en la presente investigación son los del SCIAN (Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte), éste sistema es utilizado en México a partir de la firma con Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio (TLCAN).

## **VI. Formulación de hipótesis**

Las empresas por tamaño han sufrido una clara baja en la competitividad por el lado de la producción, valor agregado y generación de empleos. Los micro negocios crecen en lugar de las empresas grandes, en el primero no crece el empleo y en el segundo sí. En las primeras crecen los salarios en las segundas no. El empleo y la productividad son las variable más perjudicada después de la crisis de 2008.

## VII. Pruebas empíricas o cualitativas de la hipótesis

De acuerdo con la información del censo económico de 2009 y 2014 que publica el INEGI<sup>4</sup>, el número de empresas en México pasó de 3.7 a 4.2 millones, es decir, un crecimiento porcentual anual de 2.72%, aproximadamente. Por su parte, el número de personas empleadas por este número de empresas pasó de 20.1 a 21.5 millones, es decir, un crecimiento anual promedio de 1.47%, aproximadamente. En conjunto, con cálculos propios, un crecimiento de 1% anual en el número de empresas, el empleo apenas crece 0.5%. Por tipo de empresas, las microempresas presentaron un crecimiento del 2.83 por ciento, las pequeñas y medianas empresas 0.71% y las grandes 1.63%, lo cual quiere decir que las microempresas son las que más crecieron durante 5 años. En total, en 2014 las microempresas representaron el 95.4%, las pequeñas y medianas 4.4% y las grandes apenas el 0.2%, respectivamente. En promedio, en 2014, las microempresas emplean 2 personas, las pequeñas y medianas 36 y las grandes 806, aproximadamente. Por cada 1% de crecimiento anual en el número de microempresas el número de personas empleadas crece 0.14%, en el caso de las pequeñas-medianas 2.2% y las grandes empresas 1.85%. En otro sentido, de 100 personas empleadas, 40 son utilizadas por las microempresas, 31 por las pequeñas y medianas y 29 por las grandes empresas.

Tabla 1. Número de establecimiento y personal ocupado y crecimientos porcentuales (2009 y 2014)

	Tamaño de empresa (miles)		Personas empleadas (miles)		Empleado por tipo de empresa		Crecimiento % anual	
	2009	2014	2009	2014	2009	2014	Empresas	Empleados
Microempresas	3,536	4,036	8,414	8,580	2	2	2.83%	0.39%
Pequeñas y medianas empresas	181	187	6,278	6,773	35	36	0.71%	1.58%
Grandes empresas	7	8	5,424	6,244	758	806	1.63%	3.02%
Total	3,724	4,231	20,117	21,597	5	5	2.72%	1.47%

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

<sup>4</sup> [http://www3.inegi.org.mx/sistem\\_as/cce2014/](http://www3.inegi.org.mx/sistem_as/cce2014/)

Lo anterior muestra que, para poder generar más empleos, la política de empleo debe ser diversificada en favor de las empresas grandes. Para poder generar un millón de empleos para los siguientes 5 años, en igual de proporciones a como se presenta la tabla 1, deben abrirse 3,550 nuevas empresas.

Tabla 2. Número de establecimiento por tipo de personal ocupado (2009 y 2014)

Tipo de empresa 2009	Personal Ocupado remunerado	Propietarios	Fuera de la razón social
Microempresa	31%	65%	3%
Pequeñas y medianas empresas	73%	7%	20%
Grandes empresas	77%	1%	22%
Total general	57%	30%	14%

Tipo de empresa 2014	Personal Ocupado remunerado	Propietarios	Fuera de la razón social
Microempresas	32%	64%	4%
Pequeñas y medianas empresas	71%	4%	25%
Grandes empresas	74%	1%	25%
Total general	57%	27%	17%

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

Por tipo de personal ocupado en 2014, de cada 100 personas empleadas por las microempresas, el 32% son empleados remunerados, 64% son no remunerados puesto que son los propietarios y 4% son empleados por outsourcing. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, de cada 100 personas empleadas 71% son personas remuneradas, 4% son propietarios y 25% son empleados por outsourcing. Por su parte, de cada 100 personas empleadas por las grandes empresas, 57% son personas remuneradas, 17% son propietarios y 25% por el outsourcing. Como se muestra, el empleo por outsourcing toma cada vez mayor importancia en los métodos de empleo por parte de las grandes empresas. La mitad

del empleo generado durante los últimos años es empleo remunerado. Del total de la población ocupada por tipo de empresa en 2014, las microempresas ocupan al 51% de la población trabajadora femenina, mientras que las grandes empresas el 37%, existe una relación inversa con el tamaño de empresa. En 5 años, las mujeres encuentran mayor ocupación en las microempresas en comparación con los hombres empleados por las empresas grandes. Por su parte, de 2009 a 2014 las remuneraciones reales disminuyeron 3.17%, además, los salarios y sueldos, los cuales representan el 54% y 23% de las remuneraciones totales disminuyeron de igual manera 3.17% y 11.81%

Tabla 3. Personal ocupado por tipo de género (2009 y 2014)

	2009		2014	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Microempresas	51.3%	48.7%	49.1%	50.9%
Pequeñas y medianas	62.2%	37.8%	59.3%	40.7%
Grandes	63.6%	36.4%	62.9%	37.1%

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

Tabla 4. Remuneraciones totales: Salarios y sueldos a precios de 2014

	Miles de millones de pesos a precios de 2014		Estructura %		Crecimiento % real
	2009	2014	2009	2014	2014-2009
Remuneraciones	1,439.9	1,394.3	100%	100%	-3.17%
Salarios	781.4	756.7	54.3%	54.3%	-3.17%
Sueldos	362.3	319.5	25.2%	22.9%	-11.81%

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

Como se muestra en la tabla 5, los empleados remunerados de las pequeñas y medianas empresas vieron disminuir más sus salarios y sueldos, esta situación es grave si se considera que éstos representan el 71% del total de empleos contratada por estas empresas.

Tabla 5. Remuneraciones totales: Salarios y sueldos por tipo de empresa a precios de 2014 (millones de pesos)

	Remuneraciones 2009	Remuneraciones 2014	Crecimiento % real
Microempresas	145.7	140.9	-3.29%
Pequeñas y medianas empresas	472.2	437.4	-7.37%
Grandes empresas	822.1	816.1	-0.73%
Total general	1,439.9	1,394.3	-3.17%

	Salarios 2009	Salarios 2014	Crecimiento % real
Microempresas	79.1	76.5	-3.29%
Pequeñas y medianas empresas	256.4	237.5	-7.37%
Grandes empresas	446.4	443.1	-0.73%
Total general	781.9	757.1	-3.17%

	Sueldos 2009	Sueldos 2014	Crecimiento % real
Microempresas	36.7	32.3	-12.12%
Pequeñas y medianas empresas	119.0	100.2	-15.82%
Grandes empresas	207.2	186.9	-9.79%
Total general	362.9	319.3	-12.00%

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

Tabla 6. Valor de la producción y valor agregado por tipo de empresa  
precios de 2014

a

	Producción bruta (miles de millones de pesos)		Crecimiento % real	Estructura %	
	2009	2014		2009	2014
Microempresa	1,168	1,377	17.9%	8.3%	9.8%
Pequeñas y medianas empresas	3,700	3,650	-1.3%	26.4%	26.0%
Grandes empresas	9,160	8,766	-4.3%	65.3%	62.5%
Total general	14,029	13,794	-1.7%	100.0%	98.3%
	Valor agregado (miles de millones de pesos)		Crecimiento % real	Estructura %	
	2,009	2,014		2009	2014
Microempresa	618	793	28.4%	10%	13%
Pequeñas y medianas empresas	1,638	1,516	-7.5%	25%	26%
Grandes empresas	4,187	3,620	-13.5%	65%	61%
Total general	6,442	5,929	-8.0%	100%	100%

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

Como se muestra en la Tabla 6, de 2009 a 2014, tanto la producción bruta total como el valor agregado de todas las empresas disminuyeron en términos reales 1.7% y 8%, respectivamente. Contrario al caso de las microempresas, cuyos crecimientos por ambos conceptos fueron del 18% y 28%, aproximadamente. Este crecimiento presenta un efecto mínimo en el valor de la producción y el valor agregado ya que su participación porcentual es apenas del 10 % en promedio, mientras que la disminución del valor real de la producción y el valor agregado de las grandes empresas si tiene repercusiones graves en el total, puesto que su participación es del 63% en promedio, en cada periodo.

Lo anterior es una muestra clara de la pérdida de competitividad de las grandes empresas. En la tabla 7, se muestra el cálculo de la producción agregada y el valor agregado por tipo empresa en cada categoría de empresa. El valor de la producción y el valor agregado son mucho mayor en el caso de las empresas grandes. Se puede decir, son necesarios 341 mil pesos para poder abrir una microempresa y 1 mil 132 millones de pesos para abrir una empresa grande en México

Tabla 7. Valor de la producción y valor agregado por empresa y categoría de empresa a precios de 2014

	Producción bruta (miles de millones de pesos)		Crecimiento % real	Producción agregada por empresa (miles de pesos)	
	2009	2014		2009	2014
Microempresa	1,168	1,377	17.9%	330	341
Pequeñas y medianas empresas	3,700	3,650	-1.3%	20,479	19,513
Grandes empresas	9,160	8,766	-4.3%	1,279,385	1,131,873
Total general	14,029	13,794	-1.7%	3,767	3,260

	Valor agregado (miles de millones de pesos)		Crecimiento % real	Valor agregado por empresa (miles de pesos)	
	2,009	2,014		2009	2014
Microempresa	618	793	28.4%	175	196
Pequeñas y medianas empresas	1,638	1,516	-7.5%	9,066	8,102
Grandes empresas	4,187	3,620	-13.5%	584,711	467,445
Total general	6,442	5,929	-8.0%	1,730	1,401

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

Tabla 8. Valor de la producción y valor agregado por persona empleada y categoría de empresa a precios de 2014



	Producción bruta (miles de millones de pesos)		Crecimiento % real	Producción agregada por persona (miles de pesos)	
	2009	2014		2009	2014
Microempresa	1,168	1,377	17.9%	139	160
Pequeñas y medianas empresas	3,700	3,650	-1.3%	589	539
Grandes empresas	9,160	8,766	-4.3%	1,689	1,404
Total general	14,029	13,794	-1.7%	697	639
	Valor agregado (miles de millones de pesos)		Crecimiento % real	Valor agregado por persona (miles de pesos)	
	2,009	2,014		2009	2014
Microempresa	618	793	28.4%	73	92
Pequeñas y medianas empresas	1,638	1,516	-7.5%	261	224
Grandes empresas	4,187	3,620	-13.5%	772	580
Total general	6,442	5,929	-8.0%	320	275

Fuente: INEGI, Censos económicos 2009-2014

En promedio, en el año 2014 el valor agregado por persona ocupada y por establecimiento fue de 275 mil pesos y 1.4 millones de pesos. Para abrir una empresa y crear un empleo se necesitan 3.2 millones pesos y 639 mil pesos. Por su parte, para abrir una microempresa, se necesita poco más de 341 mil pesos y 160 mil pesos para crear un empleo. En contra parte, para abrir una empresa mediana y crear un empleo se necesitan cerca de 19 millones de pesos y 539 mil pesos, por su parte, para abrir una empresa grande y que genere un empleo, se necesita una inversión de 1 mil 132 millones de pesos y 1 millón 404 pesos.

## **VIII. Conclusiones**

Los efectos de la crisis de 2008 generaron efectos tanto positivos como negativos. Por un lado, las microempresas crecieron sin generar empleo, por su parte, las grandes empresas no crecieron pero generaron empleo, lo cual significa precariedad por ambos casos. Es decir, muestra efectos diferenciados de la crisis sub prime. Se sugiere, las políticas de empleo, a partir de la crisis sub prime, se enfoquen a criterios amplios para generar competitividad.

## IX. Bibliografía

- President's Commission on Industrial Competitiveness. (1985). *Commission on Industrial Competitiveness Report*. Washington, D. C.
- Aguayo Lorenzo, E., & Álvarez Baeza, L. (2007). Análisis econométrico del sector servicios en las regiones de México, 1993-2001. *Investigación Económica. Facultad de Economía*, 35-60.
- Anchorena, S. O. (2009). Comercio internacional: Ventajas comparativas, desventajas distributivas. *Entrelíneas de la Política Económica*, 25-37.
- Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3), 155-173.
- Asuad Sasén, N. E. (abril de 1996). Espacio y Territorio determinantes de la economía en nuestro tiempo. *Economía Informa*(256).
- Asuad Sasén, N. E. (2001). *Economía regional y urbana. Introducción a las teorías, técnicas y metodologías básicas*. México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Asuad Sasén, N. E. (2002). Importancia del estudio de la economía regional y el desarrollo urbano. *El Economista Mexicano*.
- Asuad Sasén, N., & Quintana Romero, L. (2010). Crecimiento económico, convergencia y concentración económica espacial en las entidades federativas de México 1970-2008. *Investigaciones regionales*, 83-106.
- Barrón Arreola, K. S., & Madera Pacheco, J. A. (2010). Especialización y productividad del sector servicios en Nayarit, 1980-2003. (A. El Colegio Mexiquense, Ed.) *Economía, Sociedad y Territorio*, X(33), 455-484.
- Bassols Batalla, Á. (1983). *México Formación de Regiones Económicas, influencias, factores y sistemas*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Boisier, S. (1980). Técnicas de Análisis Regional con información limitada. *Cuaderno del ILPES*(27).
- Boisier, S. (2001). Desarrollo (local): ¿De qué estamos hablando? En O. Madoery, & A. Vázquez Barquero, *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*. Homo Sapiens.
- Buendía Rice, E. A. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis económico*, XXVIII(69), 55-78.

- Burger, A. (1970). *Economic Problems of Consumers' Service*. Budapest: Akademiai Kiadó.
- Camagni, R. (2005). *Economía urbana*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- Chacholiades, M. (1992). *Economía Internacional*. México: McGraw Hill.
- Clark, C. (1940). *The Conditions of Economic Progress*. Londres: McMillan.
- Coll-Hurtado, A., & Córdoba y Ordoñez, J. (diciembre de 2006). La globalización y el sector servicios en México. *Investigaciones Geográficas*(61), 114-131.
- Contreras Montiel, E. (2003). Regiones de Hidalgo: Microeconomía de la expansión de ZMCM. En M. M. Saleme Aguilar, & H. R. Dávila Ibáñez, *Integración y desarrollo regional* (págs. 209-238). México: Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Cuadrado-Raura, J. (2013). The location of Service Industries. En J. Cuadrado-Raura, *Service industries and regions. Growth, Local and Regional Effects*. Berlin-Heidelberg: Springer.
- Da Costa Gomes, P. (1998). El concepto de región y su discusión. En G. Uribe, *Cuadernos de geografía Brasileña* (págs. 47-67). México: Centro de Investigación Científica "Ing. Jorge L. Tamayo".
- De Mateo, F. (1988). Los servicios en el desarrollo económico de México. *mimeo*.
- De Mateo, F., & Carner, F. (enero de 1988). El sector servicios en México: un diagnóstico preliminar. *Comercio Exterior*, 38(1), 3-14.
- Diaz Calleja, E. (1996). Una nueva teoría de la competencia regional, nacional e internacional. *Andaluza de Relaciones Laborales*, 148-153.
- Fujita, M., Krugman, P., & Venables, A. (1999). *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Garza, G. (enero-abril de 2004). Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1998. *Estudios Demográficos y Urbanos*(55), 7-75.
- Garza, G. (2006). La organización espacial del sector servicios en México. México: El Colegio de México.
- Gasca Zamora, J. (2009). *Geografía Regional. La región, la regionalización y el desarrollo regional en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Guerrero, D. (1995). *Competitividad: teoría y política*. Barcelona.
- Hiernaux, D. (1995). La región insoslayable. *Revista Eure*.

- Hirschman, A. (1961). *La estrategia del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Howes, C., & Singh, A. (Agosto de 1999). National Competitiveness, Dynamics of Adjustment and Long-term Economic Growth. *Discussion Paper in Accounting and Finance*.
- INEGI. (2015). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Recuperado el 25 de agosto de 2015, de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/pibt/default.aspx>
- *Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)*. (s.f.). Recuperado el 03 de agosto de 2017, de Cuentame, parque económico: <http://cuentame.inegi.org.mx/economia/parque/servicios.html>
- Jola Sánchez, A. F. (enero-junio de 2013). Desarrollo del sector servicios y su papel en la consolidación del crecimiento económico mundial. *Ecos de Economía*, 17(36), 43-68.
- Klenow, P., & Rodríguez-Clare, A. (2004). Externalities and growth. *NBER Working Paper*.
- Krugman, P. (1994). *Competitiveness: A dangerous obsession*. Foreign Affairs.
- Krugman, P. (1996). *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (1995). *Economía Internacional: teoría y política*. España: McGraw Hill.
- Lewis, W. A. (1958). *Teoría del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lipietz, A. (1979). *El capital y su espacio*. México: Siglo XXI.
- Lira, L., & Quiroga, B. (2003). Técnicas de Análisis Regional. *Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)*(30).
- Méndez Delgado, E., & Lloret Feijóo, M. d. (noviembre de 2004). Las Técnicas de Análisis Regional como parte del Diagnóstico en proceso de Planificación Regional en Cuba. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*(34).
- Merchand Rojas, M. A. (2009). Reflexiones en torno a la Nueva Geografía Económica en la perspectiva de Paul Krugman y la localización de la actividad económica. 206-223.

- Moncayo Jiménez, É. (2003). Nuevas teorías y enfoques conceptuales sobre el desarrollo regional: ¿hacia un nuevo paradigma? *Revista de Economía Institucional*, 5(008), 32-65.
- Myrdal, G. (1979). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: Fonda de Cultura Económica.
- Olvera Ruíz, F. (2012). *Decreto que determina la regionalización de los municipios del estado libre y soberano de Hidalgo*. Decreto, Gobierno del Estado de Hidalgo. Poder Ejecutivo, Pachuca de Soto.
- Pérez Campuzano, E., Sánchez Zarate, A., & Santos Cerquera, C. (11 al 14 de noviembre de 2014). Concentración y desconcentración del sector servicios en México. Un análisis espacial. *Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A. C. - Universidad de Guadalajara*.
- Perroux, F. (1993). Notas sobre el concepto polos de crecimiento. En A. Sánchez Dávila, *Lecturas de análisis regional en México y América Latina*. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- Polèse, M. (1998). *Economía urbana y regional*. Costa Rica: Libro Universitario Regional.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Londres: McMillan.
- Porter, M. (1998). *On competition*. United States: Harvard Business Press.
- Ramírez Vélazquez, B. R., & López Levi, L. (2015). *Espacio, paisaje, región, territorio, lugar: la diversidad en el pensamiento contemporáneo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ricardo, D. (1993). *Principios de Economía Política y Tributación*. Colombia: Fondo de Cultura Económica.
- Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Román Alarcón, R. A. (2002). La región y su análisis: teorías para su estudio. *Clío*, 1.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Romer, P. M. (1968). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, S71-S102.

- Ruíz-Porras, A., & Zagaceta García, J. C. (enero-abril de 2016). La innovación en las empresas mexicanas de servicios: un análisis a nivel de sectores, subsectores y ramas económicas. *Análisis Económico*, XXXI(76), 29-45.
- Salguero Cubides, J. (2006). Enfoques sobre algunas teorías referentes al desarrollo regional. *Sociedad Geográfica de Colombia Academia de Ciencias Geográficas*.
- Sassen, S. (1995). On concentration and Centrality in the Global City. En P. Knox, & P. J. Taylor, *World Cities in a World System*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shaw, G. K. (mayo de 1992). Policy Implications of Endogenous Growth Theory. *Economic Journal*, 102(412), 611-621.
- Shugan, S. (1994). Explanations for Service Growth. En R. Oliver, & R. Rust, *Service Quality* (págs. 223-240). Newbury Park, California: Sage Publications.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Reino Unido.
- Smith, A. (1984). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Solow, R. M. (Febrero de 1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.
- Stanback, T., Bearse, P., Thierry, N., & Karasek, R. (1981). *Service, the new economy*. Allandheld Osmun.
- Tello, M. (2006). Las teorías del desarrollo económico local y la teoría práctica del proceso de descentralización en los países de desarrollo. *Consortio de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES)*.
- Torre, A. (1995). Proximidad geográfica y dinámicas territoriales. En J. E. Fernández Arufe, J. Del Castillo Hermosa, & J. M. Gómez García, *Políticas regionales industriales, innovación y parques tecnológicos*. Valladolid: Parque Tecnológico de Boecillo/Universidad de Valladolid.
- Unger, K. (2017). Evolución de la competitividad de las entidades federativas mexicanas en el siglo XXI. ¿Quién gana o pierde? *El Trimestre Económico*, 645-679.
- Vélazquez Contreras, L., & Andablo Reyes, A. (1997). Características del desarrollo del sector servicios en Sonora (1975-1993). *Región y Sociedad*.
- Villanueva, J. (2007). Ventajas comparativas o ventajas competitivas. *Boletín de Lecturas Sociales y Económicas UCA - FCSE*, 41-49.

- Vite Pérez, M. Á., & Martínez Ocampo, V. H. (2012). Análisis macroeconómico del sector servicios del municipio de Morelia (1980-2003): ¿Hacia una especialización al productor? *El Cotidiano*, 93-104.



***Documentos de Trabajo*** es una investigación de análisis de la Fundación Rafael Preciado Hernández, A. C.

Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C.

Ángel Urraza No. 812, Col. Del Valle, C.P. 03100, Ciudad de México