

Competitividad urbana en el contexto latinoamericano. El caso de Santiago de Chile¹

Luis Fuentes Arce²

RESUMEN

La nueva fase de modernización capitalista impuesta en el mundo ha generado una serie de cambios en las jerarquías urbanas heredadas. Hoy, las ciudades se articulan a una serie de flujos y circuitos económicos locales, nacionales y globales, formando una Red Mundial de Ciudades (RMC), cuya condición básica de inserción es el nivel de "competitividad urbana". Sin embargo, a pesar de que la competitividad se ha convertido en uno de los objetivos básicos de las políticas públicas urbanas, aún no existe un significado aceptado universalmente, ni tampoco certeza de los factores que la condicionan. Por esto, el propósito de este artículo es analizar y discutir el concepto de competitividad, proponer unos criterios de análisis en el contexto de las ciudades latinoamericanas y evaluar la competitividad de la economía urbana de Santiago de Chile frente a las principales capitales latinoamericanas, de manera de señalar sus potencialidades y restricciones para integrarse a diversos circuitos económicos globales.

Palabras clave: Santiago de Chile, competitividad urbana, globalización, ciudades.

ABSTRACT

The new phase of capitalist modernization imposed in the world, has generated many changes in inherited urban hierarchies. Today, cities are linked to local, national and global economic flows forming a global network of cities, whose basic condition is the degree of integration and level of "urban competitiveness". However, despite the fact that the competitiveness has become one of the basic objectives of urban public policies, there is still no universally accepted meaning, nor certainty of the factors that condition it. Therefore, the purpose of this paper is to analyze and discuss the concept of competitiveness, to propose criteria for its analysis in the context of Latin American cities and assess the competitiveness of Santiago's urban economy compared with major Latin American capital cities, in order to determine its abilities and constraints to integrate different global economic networks.

Key words: Santiago de Chile, urban competitiveness, globalization, cities.

¹ Este trabajo se realizó en el marco del proyecto Fondecyt N° 1085257. Artículo recibido el 5 de marzo de 2010, aceptado el 4 de octubre de 2010 y corregido el 26 de noviembre de 2010.

² Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Pontificia Universidad Católica de Chile (Chile). E-mail: lfuentes@uc.cl

Desde principios de los ochenta, diversos investigadores coinciden en señalar la configuración de una nueva geografía económica global caracterizada por la emergencia de las regiones y ciudades como territorios estratégicos articuladores y el debilitamiento de lo nacional como unidad espacial de acumulación del capital (Friedmann & Wolf, 1982; Sassen, 1991; Brenner, 2003). En este nuevo contexto, la paradoja es que la localización importa más que nunca, ya que mientras más barreras desaparecen y el capital y talento se vuelven más móviles, más decisivas se vuelven las ventajas geográficas locales (Porter, 1990). Por tanto, la relación estratégica para integrarse a las redes y circuitos globales ya no es exclusivamente la díada Estado Nacional-economía global, más bien es la triangulación de Estado Nacional, economía global y localidades estratégicas (Sassen, 1998). Según esta nueva relación, la integración a las redes económicas globales depende en buena parte de las ventajas competitivas que tenga un determinado territorio, las cuales se construyen en base a un proceso fuertemente localizado, ya que el territorio proporciona a las empresas los factores avanzados (Porter, 1990) que mejoran su posición competitiva en el mercado internacional.

La realidad es que hoy, ciudades de toda la costa china ofrecen incentivos a las multinacionales para que instalen ahí sus fábricas. Países como Rumania promueven sus ciudades con trabajadores multilingües en una apuesta por ser el nuevo Bangalore para el *software* y apoyo administrativo externalizado. En otros lugares, las ciudades deben ir más allá de los beneficios tributarios, terrenos baratos y centros de convenciones; buscando desarrollar *clusters* industriales, subsidiando capacitación y disponiendo de capital semilla para nuevos emprendimientos (Business Week, 2005).

Bajo este nuevo contexto y aunque localizadas en la periferia de los centros neurálgicos del capitalismo global, las ciudades latinoamericanas no se han quedado atrás. Según algunas investigaciones (*Global and World Cities*) y *rankings* internacionales (Mastercard), entre tres y cinco ciudades latinoamericanas juegan un rol de relativa importancia entre las ciudades productoras de servicios globales y centros de comercio más

importantes del mundo. Más allá de este reducido número, la mayoría se ha preocupado por explotar al máximo sus ventajas competitivas sobre todo para desarrollar actividades innovadoras, atraer capital extranjero, actividades empresariales y visitantes globales. Por ejemplo, la revista de negocios *América Economía* destaca en el *ranking* de ciudades 2007 la variedad de emprendimientos que se están realizando en el parque tecnológico del centro incubadora de empresas tecnológicas de São Paulo, haciendo hincapié en que esta ciudad está llevando la delantera en innovación en Latinoamérica. También destacan el proyecto llevado a cabo en el estado de Nuevo León en México: "Monterrey: Ciudad Internacional del Conocimiento", en la cual participan el gobierno local, la comunidad de negocios, las universidades, los cuales se han propuesto mejorar la competitividad de la ciudad sobre la base de una propuesta ligada a la nueva economía.

Santiago de Chile no constituye una excepción a tal tendencia, de hecho, se le han asignado diversos calificativos para intentar describir la función que debiese cumplir en el escenario internacional. El problema es que la asignación de estas funciones ha derivado de una estrategia escalada a nivel país, sin considerar las ventajas y desventajas particulares que la ciudad tiene respecto al resto de las urbes con las cuales compite por atraer inversiones. La escasez de elementos de juicio por la ausencia de estudios comparativos, constituye la principal limitante para definir el marco general de una estrategia para potenciar Santiago (mejorando su competitividad). Sin embargo, antes de llegar a poder definir tales elementos es necesario revisar y analizar una serie de aspectos relativos a la delimitación conceptual de la competitividad a nivel urbano, ya que, aunque han pasado 20 años desde la formulación de la teoría sobre las ventajas competitivas de las naciones (de Michael Porter), el concepto de competitividad territorial sigue siendo nebuloso. No existe coincidencia respecto a su significado, tampoco sobre el papel que desempeña cada una de las escalas territoriales (país, región, ciudad) y sobre los criterios que deben considerarse para evaluarla.

Para disponer de elementos de análisis, aparte de discutir el término a partir de la

literatura, es necesario recurrir a información disponible en evaluaciones que aparecen anualmente y que intentan medir la competitividad territorial a distintas escalas. Con todos estos antecedentes, más la discusión de la literatura y la entrevista a expertos en el tema, se pretende proponer una serie de criterios de análisis para evaluar la competitividad de Santiago frente a las principales ciudades latinoamericanas, con el fin de determinar sus potencialidades y restricciones para integrarse y mejorar su posición en la Red Mundial de Ciudades (RMC).

La integración a los flujos de la economía mundial y el desafío de la competitividad urbana

Las raíces de la creciente preocupación por hacer más atractivas y competitivas a las ciudades en la actualidad, pueden encontrarse en las tendencias a la jerarquización que se hicieron comunes con la investigación sobre ciudades mundiales y globales, tal como lo expresa Lai (2009). Desde el inicio de la discusión sobre el nuevo papel de las ciudades en la era global a partir de los años 80, se comenzó a ordenar a las ciudades de acuerdo a sus modos de integración diferencial a los flujos locales, nacionales y mundiales en el marco de una economía de archipiélago (Veltz, 1996).

En el marco de esta línea de investigación, Hall (1966) planteó la cambiante naturaleza de los sistemas de ciudades, sus jerarquías y funciones. A pesar de estos tempranos aportes, son Friedman y Wolff (1982) los primeros investigadores en plantear manifiestamente la vinculación de la economía global y el papel de las ciudades en este nuevo contexto, los cambios en las jerarquías urbanas y sus consecuencias sociales y políticas. Sin embargo, el cambio fundamental en la literatura surge con Sassen (1991), quien describió la articulación entre ciudades y globalización de la siguiente manera: "la combinación de la dispersión geográfica de las actividades económicas y la integración de sistemas que constituyen la base de la era económica actual, ha contribuido a la creación o ampliación de funciones centrales, en tanto que la complejidad de las operaciones ha llevado a un aumento de la demanda de

servicios sumamente especializados. En vez de volverse obsoletas debido a la dispersión posibilitada por la tecnología de la información, muchas ciudades son el lugar donde se concentran las funciones de mando, son sitios de producción postindustrial para las principales industrias de nuestro período (las finanzas y los servicios especializados) y son mercados nacionales o transnacionales donde tanto firmas como gobierno pueden adquirir instrumentos financieros y servicios especializados. Tal enfoque nos permite concebir la globalización, así constituida, a través de una malla global de sitios estratégicos que emergen como una nueva geografía de centralidad" (Sassen, 1998: 8).

Existen varias investigaciones que han intentado desenmarañar de manera empírica esta nueva malla de sitios estratégicos para la globalización y establecer sus grados de integración específicos. Entre las más importantes se encuentra el estudio del grupo de investigación *Globalization and World Cities Study Group and Network* (GaWC), del Departamento de Geografía de la Universidad de *Loughborough*, en el Reino Unido, quienes se propusieron hacer una sistematización y evaluación de las ciudades mundiales, ordenadas conforme a un indicador de influencia mundial. Se asumió que la capacidad global de una ciudad estaba condicionada por los servicios avanzados que ella podía proveer, en el entendido que existe una fuerte asociación entre el papel de las ciudades en la jerarquía urbana con su propensión a comprometerse con la internacionalización, concentración e intensidad de la producción de servicios en la economía mundial. Sobre esta base, el GaWC elaboró en 1999 un mapa en el que se ubican las ciudades alfa, beta y gama, en torno a las cuales se estructura el espacio mundial de acumulación conformado bajo la dinámica de la globalización. Este mapa permite comprobar cómo está estructurada la geografía de los centros globales de servicios, que corresponden nítidamente a una globalización desigual (Beaverstock *et al.*, 1999). Posteriormente el GaWC ha actualizado este mapa incorporando criterios de conectividad a la red ciudades globales (Taylor *et al.*, 2002).

Otro de los estudios respaldados con un panel de expertos académicos de prestigio y vinculados a la teoría de la ciudad global

(como Sassen y Taylor), es el realizado por la empresa *MasterCard* que en el 2007 se propuso identificar y jerarquizar los 50 principales centros de comercio a nivel mundial. Este estudio se apoya en la existencia de una serie de circuitos globales, en los cuales las ciudades cumplen funciones críticas conectando mercados y comercio a través del mundo, por lo que la comprensión de la dinámica de crecimiento y la conectividad de estas ciudades es el aspecto más relevante para el éxito de los negocios. Sobre la base de este supuesto el *ranking* evalúa una serie de 41 indicadores agrupados en seis dimensiones: marco político y legal, estabilidad económica, facilidad para los negocios, flujos financieros, centros de negocios y flujos de información y creación de conocimiento³.

¿Cuál es el vínculo entre estas teorías de la ciudad mundial (Friedman y Wolff, 1982), ciudad global (Sassen, 1991) y evaluaciones como las de GaWC y *Mastercard* con la competitividad urbana? La teoría de la ciudad global y la tendencia a la jerarquización, como plantea Montoya (2004), no se manifiestan bajo un contexto estático, sino más bien como un proceso dinámico de formación que rompe con el esquema tradicional de jerarquía funcional de Christaller. Este proceso ha generalizado la tendencia a que los núcleos urbanos luchan por posicionarse en la red mundial, bajo el supuesto de que esto les permitiría recibir nuevos eslabones de firmas globales y, con ello, incrementar su crecimiento, generar un mayor número de empleos, y en definitiva, mejorar el nivel de ingresos de la población respectiva.

Algunas ciudades han tenido éxito en esta lucha, otras no han logrado posicionarse de una buena manera en la red mundial. Algunas han usado estrategias para ser más atractivas creando distritos de negocios, parques tecnológicos, entregando subsidios y garantías a las empresas; otras, se la han jugado por realizar grandes eventos internacionales.

En este sentido, la competitividad se ha vuelto una práctica obligada por parte de los

gobiernos de distintas ciudades en el mundo, emergiendo como uno de los objetivos básicos de la política pública urbana. Sin embargo, a pesar de la moda generalizada y su impacto en las políticas públicas, aún existe cierta nebulosa al intentar definirla. La causa de esta poca claridad según Budd & Hirmis (2004) es que la trayectoria del concepto desde las firmas e industrias al territorio ha estado enraizada en muchas disciplinas, como por ejemplo: la economía industrial, administración estratégica y teoría del comercio. Esta mezcla de escuelas no ha permitido generar un marco de análisis claro para el concepto de competitividad.

De esta manera, en la literatura se puede encontrar gran cantidad de definiciones para el término competitividad, sin existir acuerdo entre ellas (ver Porter, 1990; Scott & Lodge, 1985; Storper, 1997; Dunning *et al.*, 1998; Webster & Muller, 2000, entre otros). En algunas, la competitividad se describe como sinónimo de productividad o como la habilidad o capacidad de producir bienes y servicios; otras se refieren a que es solo una técnica de comparación; mientras que, también, en otros casos se le define como la capacidad para mantener y atraer empresas.

En su concepción misma el término competitividad es polémico, ya que existe una corriente de economistas que plantea que los territorios compiten en el mercado internacional, mientras que otra corriente asegura que quienes realmente compiten son las empresas. Tales posiciones antagónicas han sido lideradas por Michael Porter y Paul Krugman.

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

Por su parte, Krugman (1994) consideró que el término competitividad se estaba utilizando con escasa rigurosidad, e incluso, que

³ Para mayores detalles consultar: <http://www.mastercard.com/us/company/en/insights/studies/2008/wcoc/index.html>

algunos estudios empíricos medían la competitividad no tanto para explicarla, sino como para apoyar ideas preconcebidas. Además, destacó que no se establecía diferencia alguna entre la competitividad de una empresa y la competitividad de una nación, siendo que las naciones no compiten de la misma forma que las empresas, ni el comercio internacional es un juego de suma cero. Para ello, se centra en el punto límite, de forma que si la empresa no puede pagar a sus empleados, accionistas y proveedores, esta dejará de existir. Sin embargo, los países no dejarán de existir por no ser competitivos, en realidad no tienen bien definido su punto límite.

Una corriente importante de investigadores ha tomado partido por la postura competitiva. Por ejemplo, Camagni (2002) expresa con convencimiento que puede demostrarse que la postura de Krugman es errónea, en la medida que se puede comprobar que: a) las empresas utilizan la localización como instrumento competitivo, y cada vez más utilizan la movilización global para optimizar costos de producción y distribución; b) los territorios no son meros objetos pasivos de las decisiones de localización por parte de las empresas, sino que son comunidades constituidas por sujetos económicos que actúan en interés propio, intentando mantener o atraer empresas; c) las empresas se basan cada vez más en externalidades, bajo la forma de bienes públicos suministrados por la administración pública local; y d) las empresas locales necesitan cada vez más bienes externos seleccionados y recursos específicos, que pueden ser difíciles de conseguir rápidamente sobre la única base de los desarrollos espontáneos del mercado.

Concluyendo sobre esta discusión teórica y asumiendo que la competitividad de los territorios es un hecho real y comprobable en el contexto actual, para el caso de este artículo, se asume al igual que Turok (2004), que la idea de competitividad implica la identificación del determinante fundamental de la prosperidad de un lugar, la base para el crecimiento sustentable de las economías modernas. Esta determinante fundamental de la prosperidad no está vinculada solo a factores nacionales o locales, sino que deben ser considerados como una compleja combinación de activos sustentados en distintas

escalas geográficas. Por ejemplo, la competitividad urbana también depende de factores a escala nacional como la estabilidad macroeconómica y política. Así por lo menos lo señala Veltz (2002) “[...] un gran número de condicionamientos y de datos que guían las decisiones de localización de las empresas y de los individuos siguen siendo nacionales. Las encuestas muestran [...] que las grandes firmas mundiales eligen primero el país, luego la región de implantación [...]” (Veltz, 2002: 126).

En función de aspectos referidos a la discusión anterior, para el caso de este artículo se entenderá a la competitividad urbana como la combinación de condiciones a nivel nacional, regional y local que permite que una región urbana tenga la capacidad y habilidad de producir y comerciar internacionalmente un conjunto de bienes y servicios, no necesariamente transables de forma directa. Todo esto con el objetivo último de aumentar la calidad y el estándar de vida de los habitantes de esa región urbana.

A partir de esta concepción, la competitividad urbana no debe asociarse solo a objetivos de crecimiento económico, sino más bien debe tomar valor en el progreso del bienestar de la sociedad, su fin último, siendo esto lo que precisamente la diferencia de la competitividad de las industrias o empresas. Entonces, el progreso económico no puede distanciarse del progreso social.

¿De qué depende la capacidad de competir de las ciudades en los ámbitos anteriormente descritos? O en otras palabras, ¿de qué depende la determinante fundamental de la prosperidad de un territorio? Varios autores han ido a través del tiempo planteando distintos aportes. Por ejemplo, Coriat (1997), en línea con lo planteado por Porter en 1990, diferencia entre competitividad costo (fundamentalmente de trabajo, capital e insumos) y competitividad no costo (por ejemplo, la imagen urbana, calidad del capital humano, amenidades e instituciones públicas, entre otros), donde sería esta última la que tendría mayor peso en el atractivo de cada territorio. En especial, porque la competitividad “no costo” sería la que finalmente condicionaría en mayor grado la productividad total de los factores en una perspectiva de largo plazo.

Exactamente en el mismo camino, Benko (2000) sostiene que la competitividad territorial se desarrolla a dos niveles: un primer nivel, de los activos genéricos, que son cuantificables y se relacionan con la acción sobre los costos ligada a la asignación óptima de los factores de producción; y un segundo nivel, de los activos específicos, de carácter cualitativo, que conciernen a la disponibilidad de una oferta diferenciada en términos de particularidades territoriales. Forman todo eso que caracteriza una atmósfera o un medio dado; y concluye que este tipo de elementos son los que confieren a los territorios una diferenciación duradera que no es susceptible de ser cuestionada por la simple movilidad de factores.

En el ámbito de los factores de carácter más cuantitativo, algunos autores como Sobrino (2005) le asignan importancia a las variables de carácter productivo para medir la competitividad, como por ejemplo las exportaciones; mientras que otros, como Porter, proponen al ingreso per cápita como uno de los indicadores clave para medir y comparar la competitividad territorial.

Otras corrientes de investigación apuntan a los factores de carácter cualitativo, precisamente a fortalecer la atmósfera o medio dado al que hace alusión Benko (2000). Por ejemplo Florida (2002), quien ha liderado esta nueva forma de enfrentar la competitividad influenciado por la "economía del conocimiento", plantea que "hoy, la economía es fundamentalmente una economía creativa, por lo cual, el recurso básico de la economía no es un capital alto, tampoco los recursos naturales ni la fuerza de trabajo, realmente es el 'conocimiento'" (Florida, 2002: 44). En su formulación, "conocimiento" e "información" son las herramientas y los materiales de la creatividad, y la "innovación", ya sea en la forma de nuevos artefactos tecnológicos o de nuevos métodos o modelos de negocios, es su producto. Según Florida (2002), "la clave para entender la geografía económica de la creatividad y sus efectos en los resultados económicos descansa en lo que llama las tres T del desarrollo económico: Tecnología, Talento y Tolerancia. Cada una es una condición necesaria pero insuficiente por sí sola, para atraer gente creativa, generar innovación y estimular el crecimiento económico; un lu-

gar debe tener las tres condiciones" (Florida, 2002: 249).

En esta misma línea otros autores como Markusen & Schrock (2006), que intentan explicar el resurgimiento urbano, explican que aquellas ciudades que han podido hacerlo son las que han logrado desarrollar un conjunto de atributos que las distinguen de otras en competencia. En lo esencial, estos autores proponen que las ciudades no están resurgiendo universalmente, sino que están comprometidas en una lucha para distinguirse entre ellas. En este sentido, establecen tres dimensiones de la distintividad: la estructura productiva, la composición del consumo y la identidad/ciudadanía. Aunque los datos expuestos en el artículo no logran comprobar cabalmente su hipótesis, es indudable que existen algunos ejemplos de ciudades que han logrado mejorar su posicionamiento en base a una estrategia estructurada sobre la distintividad, como Barcelona y Las Vegas, entre otras.

La línea más reciente de investigaciones (Turok, 2006; Eraydin, 2008) destaca la importancia de las características del mercado del trabajo y las relaciones institucionales y sociales, las cuales han sido denominadas bajo distintos conceptos o enfoques como capital social, identidad y ciudadanía, o bien, directamente bajo el concepto de cohesión social que engloba todos los anteriores. La cohesión social, entendida como "la dialéctica entre mecanismos instituidos de inclusión y exclusión social y las respuestas, percepciones y disposiciones de la ciudadanía frente al modo en que ellos operan" (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2007), constituiría una condición importante para el progreso económico y social de una sociedad urbana.

Esta línea de investigación destaca que las desconexiones sociales (en forma de inequidades o expresadas en desorden o violencia) afectan profundamente la competitividad de las ciudades y su desempeño económico. Sin embargo, advierte que no es fácil comprobar empíricamente esta hipótesis. Dentro de los esfuerzos relevantes en este sentido, Freire *et al.* (2004) determinaron que la baja productividad de algunas ciudades en comparación a otras, estaba influida de manera importante

por el crimen, la violencia y el déficit en el funcionamiento de los servicios públicos (por ejemplo seguridad y transporte), los cuales afectaban al menos entre un 10% a 20% en el costo operativo de las empresas localizadas específicamente en San Salvador y Belo Horizonte. En otros lugares del mundo como Edimburgo y Glasgow (Turok, 2004), ha sido difícil identificar claramente los efectos del componente social en la competitividad, sin embargo, esto tampoco quiere decir que no existan.

Proponiendo algunos criterios de análisis de la competitividad urbana

Tomando en consideración la definición de competitividad urbana propuesta para este artículo, la literatura revisada respecto a la teoría de la ciudad global, condicionantes de la competitividad urbana y el análisis de los principales *rankings* que aparecen anualmente, se realizó un esfuerzo por sistematizar una serie de criterios para evaluar la competitividad de Santiago respecto de las principales ciudades latinoamericanas.

Al definir las unidades de comparación, se considerará las grandes áreas metropolitanas, generalmente capitales políticas o económicas. En este orden de ideas, los agentes públicos y privados de una parte importante de estas ciudades, han tomado conciencia de la necesidad de contar con ciudades competitivas, es decir, atractivas y funcionales, dotadas de infraestructuras modernas para atraer y promover la inversión de capitales privados.

Respecto a los criterios de análisis, se han considerado distintos factores que a diferentes escalas geográficas le entregan algún atributo a la zona metropolitana para ser competitiva. Es necesario aclarar, entonces, que aquí no se estará realizando una evaluación exhaustiva de la competitividad de Santiago, sino más bien se consideran algunos criterios que podrían ser estimados como relevantes teniendo en cuenta la revisión bibliográfica y de los *rankings* internacionales de competitividad a distintos niveles. Estos criterios dan cuenta de las condiciones globales que de-

ben existir para que una ciudad sea competitiva, independientemente de que algunos de estos atributos estén radicados a otras escalas como el país o unidades geográficas más amplias como pueden ser las regiones.

Específicamente, se consideraron tres escalas y se evalúan los principales aspectos que estas entregan a la competitividad de una ciudad y su respectivo respaldo teórico, tal como se observa en el Cuadro N° 1.

Puede decirse que en el caso de Latinoamérica, la escala nacional es muy relevante, en la medida en que aún no están resueltos los arreglos institucionales que permitan dar un marco de independencia a las regiones o ciudades en función del Estado en el cual se ubican. Distinto es el caso de Europa, donde las fronteras nacionales se vuelven cada vez menos importantes y existen relaciones de competencia y cooperación mucho más estrechas entre las distintas zonas metropolitanas. Por esto, para esta escala se consideraron los aspectos referidos al marco político-económico del país, principalmente aspectos relacionados con la estabilidad de las políticas macroeconómicas y el marco general de las instituciones públicas, sobre todo en aquellos como la credibilidad y la capacidad de gobernabilidad. Sobre estos factores se sustentan las condiciones básicas de un ambiente apto para fundar la competitividad.

La escala regional es esencial en la medida en que estas áreas metropolitanas articulan una economía que va más allá de sus fronteras urbanas, que son cada vez más difusas. Es precisamente en esta escala donde se desarrollan los sistemas económicos espaciales o las estructuras territoriales derivadas de la actividad económica. Por esto se consideran los criterios geográficos que dan el marco general, su situación entendida como la localización estratégica respecto al contexto global y la disponibilidad de infraestructura para aprovechar desde el punto de vista logístico las ventajas geográficas, además de su nivel de conexión global a través de la infraestructura y la tecnología. Todos estos factores se destacan como básicos para que las ciudades se integren a la economía internacional según las teorías de la ciudad global.

Cuadro N° 1
Criterios de análisis de la competitividad urbana

Escala	Criterios de análisis	Factores evaluados	Marco teórico de referencia
Nacional (Macro)	Marco político y económico país	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas y estabilidad macroeconómica - Credibilidad de las instituciones públicas 	<i>World Economic Forum</i> (2007), Porter (1990), <i>Transparency international</i> (2007), <i>Mastercard</i> (2007), Veltz (2002)
Regional (Meso)	Criterios geográficos y macro-infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> - Localización geográfica - infraestructura y conectividad global 	Sánchez (2004), Cattán (1995), Vives (2007), Fernández-Maldonado (2005)
Urbana (Local)	Economía metropolitana	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño de mercado - Producto - Exportaciones - Oferta de servicios avanzados al productor - Internacionalización de la base empresarial 	Porter (1990), <i>PriceWaterHouseCooper</i> (2007), Malecky (2004), Sobrino (2005), Méndez (1997), Sassen (1991), <i>Beaverstock et al.</i> , (1999)
	Atributos e imagen urbana	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad de vida - Poder de marca - Nivel de seguridad 	Mercer (2007), Turok (2006), Freire <i>et al.</i> (2004), Markusen & Schrock (2006), Benko (2000)
	Capital humano y producción científica	<ul style="list-style-type: none"> - Tasa de analfabetismo - Índice de desarrollo humano - Presencia de universidades de prestigio - Producción científica 	Florida (2002), Webster & Muller (2000)
	Cohesión social	<ul style="list-style-type: none"> - Desigualdades y distribución de las oportunidades - Confianza social, sensación de inseguridad y discriminación 	Turok (2006), Eraydin (2008)

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente en la escala local se toman en cuenta cuatro aspectos considerados clave que marcan de alguna manera la diferenciación y especialización de algunas zonas metropolitanas. En primer lugar se consideran criterios económicos, que reflejan el poder económico de una zona metropolitana y las condiciones para la implantación de actividades altamente internacionalizadas que requieren de servicios avanzados al productor. Como segundo factor se encuentran los atributos urbanos y la imagen, los cuales permiten establecer con cierta lógica

las características esenciales para determinar el grado de atractividad de las zonas metropolitanas. En cuanto al tercer factor se logra identificar el capital humano avanzado que la ciudad tiene para incorporarse a la economía del conocimiento. En definitiva, el análisis de la cohesión social permite incorporar una variable cualitativa al análisis, al considerar que la paz social y la interacción y conexiones sociales potencian y promueven el crecimiento económico sustentable. Por el contrario, las desconexiones sociales en forma de inequidades o expresadas en

desorden o violencia afectan profundamente la competitividad de las ciudades y su desempeño económico.

Santiago a escala latinoamericana

Los criterios de análisis permitirán aproximarse comparativamente a la situación de Santiago respecto a las áreas metropolitanas latinoamericanas más relevantes, sin establecer un número fijo de ellas, sino más bien ir evaluando y comparando en la medida en que la información lo permita. Es importante reiterar que no se pretende realizar un *ranking* ni un análisis exhaustivo, sino más bien evaluar y diagnosticar las condiciones fortalezas y debilidades generales de la ciudad, en el entendido que esto permitirá formarse un marco general para avanzar en estos temas.

Los criterios macro

La buena posición de Chile en diversos *rankings* internacionales, se fundamenta principalmente en dos pilares: la estabilidad macroeconómica y la credibilidad de sus instituciones públicas.

Respecto al primero, un indicador corrientemente utilizado es la calificación de

riesgo soberano. Esta medida es el término usual para referirse a la calificación de riesgo dada a un Estado. Es la opinión emitida por entidades especializadas en evaluar riesgos a nivel mundial, sobre la posibilidad de que un Estado cumpla adecuadamente sus obligaciones financieras. Para ello, se basan en factores como el historial de pagos, la estabilidad política, las condiciones económicas y la voluntad de prepagar deudas.

Al respecto, en el Cuadro N° 2 se observa que según las calificadoras *Standard & Poor*, *Fitch & Ratings* y *Moody's*, Chile se distancia de manera importante en la clasificación respecto al resto de las economías de la región en su riesgo soberano, siendo México y Uruguay los países que le siguen.

Respecto al otro pilar de la competitividad país, las instituciones públicas, el caso de Chile ha sido destacado en varios *rankings* internacionales. Por ejemplo en el de percepción de corrupción, elaborado desde 1995 por Transparencia Internacional, Chile se ubicó en el lugar 22° de la muestra, lo cual implica una caída de dos puestos con respecto a la medición del año anterior, sin embargo, continúa siendo el país mejor evaluado de Latinoamérica junto a Uruguay, el que se ubica en el puesto 25°. Mucho más atrás aparecen Brasil (72°), México (72°), Perú (72°), Argentina (105°), Venezuela (162°).

Cuadro N° 2
Indicadores de riesgo país para algunas economías latinoamericanas año 2007

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Venezuela
Riesgo Soberano <i>Standard & Poor</i>	B+	BB+	A+	BB+	B-	BBB+	BB+	B+	BB-
Riesgo Soberano <i>Fitch & Ratings</i>	B	BBB-	AA	BBB-	B-	A	BBB-	BB+	BB-
Riesgo Soberano <i>Moody's</i>	B3	Ba1	A2	Ba2	Caa2	Baa1	Ba2	B1	B2

Fuente: Standard & Poor, 2007; Fitch & Ratings, 2007; y Moody's, 2007.

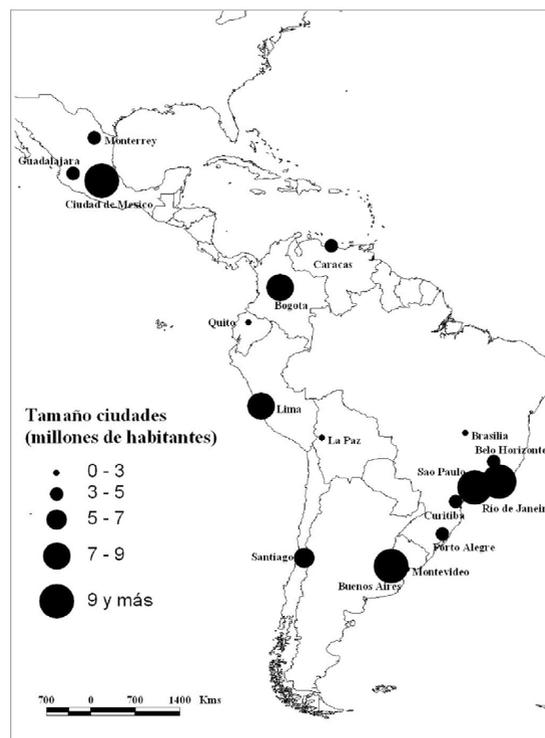
La capacidad de gobernar de las instituciones públicas chilenas es destacada en el *ranking* elaborado por el Banco Mundial, el cual pone acento en el control de la corrupción, regulaciones y la efectividad del gobierno, midiendo las siguientes seis dimensiones de la gobernabilidad: voz y rendición de cuentas, estabilidad política y ausencia de violencia, efectividad gubernamental, calidad regulatoria, estado de derecho y control de la corrupción. Esta evaluación abarca 212 países y ha sido medido desde 1996. En cuanto a los resultados, Chile subió su clasificación en cuatro de los seis ámbitos que evalúa la entidad, destacando en el índice que mide la calidad regulatoria y la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas que promuevan el desarrollo del sector privado. En el ámbito latinoamericano, Chile presenta los índices más destacados en conjunto con Uruguay y asumiendo una distancia relevante respecto al resto de Latinoamérica.

Los criterios meso

En cuanto a la ubicación geográfica, la localización de Santiago de Chile en el borde sur-oriente de la cuenca del Pacífico, puede ser considerada como estratégica, tomando en cuenta que forma parte de la región económica con el mayor grado de intercambio comercial del mundo (*Asia Pacific Economic Cooperation*). En el contexto latinoamericano, Santiago se encuentra bastante alejado de otros centros urbanos internacionales de importancia, lo cual lo pone en desventaja frente a otras ciudades, que además tienen acceso a un mercado nacional grande como el caso de las ciudades mexicanas y brasileñas (Figura N° 1).

En cuanto a la situación de la ciudad en el contexto local, Santiago se presenta como el nodo de articulación más importante de la

Figura N° 1
Ubicación y tamaño demográfico de las principales ciudades latinoamericanas



Fuente: Elaboración propia.

macrozona central⁴ de Chile, compuesta de un sistema de ciudades de distinto tamaño que rodean Santiago, totalizando alrededor de 8 millones de personas y produciendo más del 60% del Producto Interno Bruto (PIB) de Chile. Este sistema de ciudades se encuentra muy bien conectado a través de una red de autopistas de alto estándar que permite movimientos eficientes para las personas y los bienes. Además, en el entorno de Santiago existe disponibilidad de infraestructura que permite a la macrozona central conectarse eficientemente a nivel global (puertos y aeropuertos).

Estas conexiones portuarias, como parte de la disposición de infraestructura para la producción y el comercio, participan de la determinación del grado de productividad, competitividad, integración y desarrollo económico de los países, las regiones y las ciudades (Sánchez, 2004). Entonces, el estar cerca de un puerto es una importante ventaja competitiva y quienes más se benefician son, en primer lugar, las ciudades puerto, como Buenos Aires, Lima, Montevideo y Pôrto Alegre.

El puerto más importante de Latinoamérica es Santos, en Brasil, el que tiene un movimiento portuario que duplica al de Buenos Aires. En este sentido São Paulo posee una localización estratégica ya que solo se encuentra a 72 km de distancia, por tanto toda la producción industrial de esta ciudad y su entorno tiene una puerta de salida muy cercana. En el caso de Santiago, se encuentra bastante cercano al puerto de San Antonio, el que se ubica como el cuarto puerto en importancia de Latinoamérica con un movimiento de casi 800.000 TEUS⁵; además, a una distancia equivalente se ubica el puerto de Valparaíso, el cual en conjunto con San Antonio representan un 67% del intercambio comercial de Chile por vía marítima.

Otro de los indicadores relevantes para medir el carácter internacional y el grado de integración global es el tráfico aéreo

(Cattan, 1995). El proceso de globalización ha rebajado los costes de transporte de todo tipo de bienes, personas y de intercambio de información, y con esto los aeropuertos son una de las infraestructuras clave para que una región esté conectada con el mundo (Vives, 2007).

En este sentido al analizar los datos expuestos en el Cuadro N° 3, se observa que Santiago es la quinta ciudad de Latinoamérica con mayor grado de conexiones internacionales después de Ciudad de México, São Paulo, Buenos Aires y Caracas. A este grupo de ciudades se suman los casos de Lima y Bogotá, las que presentan una cantidad muy superior al resto de las urbes. El segundo grupo de ciudades está compuesto por Guadalajara y Monterrey las que tienen 14 y 10 conexiones internacionales respectivamente.

Si se considera el indicador de número de pasajeros internacionales transportados (salidos y llegados), Santiago es la cuarta después de Ciudad de México, São Paulo y Buenos Aires. Supera a Caracas en más de 700.000 pasajeros y a Lima en casi un millón. En términos de vínculos con las ciudades, la red generada por Santiago puede observarse en la Figura N° 2, en donde se destaca que sus principales vínculos se establecen con Buenos Aires, Miami, Madrid y São Paulo.

Sin embargo, la infraestructura física no es la única manera de medir la conectividad global de una ciudad. En épocas de globalización una adecuada conectividad a las redes digitales globales se ha convertido en un elemento crucial de nuestra organización social y económica, así como el progreso económico. Evidentemente, la posición de una ciudad respecto a su conectividad hacia los *backbones* (conexiones troncales de Internet) globales tiene gran importancia para la atracción de compañías e inversiones extranjeras, así como para el enlace fluido entre la economía local y global (Fernández-Maldonado, 2005). En el estudio citado anteriormente se indica que existen varias maneras de evaluar la posición de las ciudades en cuanto a su conectividad de salida hacia los *backbones* internacionales: una de las más importantes es la propuesta por el grupo Mosaic, basada en tres variables: la capacidad de los *backbones*, la presencia de NAP (puntos de acceso a

⁴ Tomando en consideración las regiones de Valparaíso, Libertador General Bernardo O'Higgins y Metropolitana de Santiago.

⁵ TEUS son unidades equivalentes a un contenedor de 20 pies.

la red) y la conectividad local a través de las coberturas de tecnología (para más detalle ver Fernández-Maldonado, 2005).

Al respecto un *ranking* elaborado por *Teleography* muestra que en el 2003 las ciudades con mejores capacidades de conexión son São Paulo, Santiago, Buenos Aires y Lima, situación que contrasta con lo que pasaba en 1999 ya que las ciudades mejor conectadas eran São Paulo, Buenos Aires, Ciudad de México y Río de Janeiro.

Respecto a la presencia de los NAP, segundo factor identificado para medir la conectividad de una ciudad, son muy importantes debido a que corresponden a instalaciones físicas creadas por las empresas para facilitar la interconexión entre distintas redes. En el 2002 había 156 NAP en el mundo entero, repartidos de la siguiente manera: 51 en

Estados Unidos y Canadá, 57 en Europa, 36 en la región Asia Pacífico, 10 en América Latina y 2 en África. Dentro de los ubicados en Latinoamérica el más poderoso se localizaba en Buenos Aires, en São Paulo había 4, 1 en Pôrto Alegre, Santiago, Bogotá, Ciudad de Panamá, Lima, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.

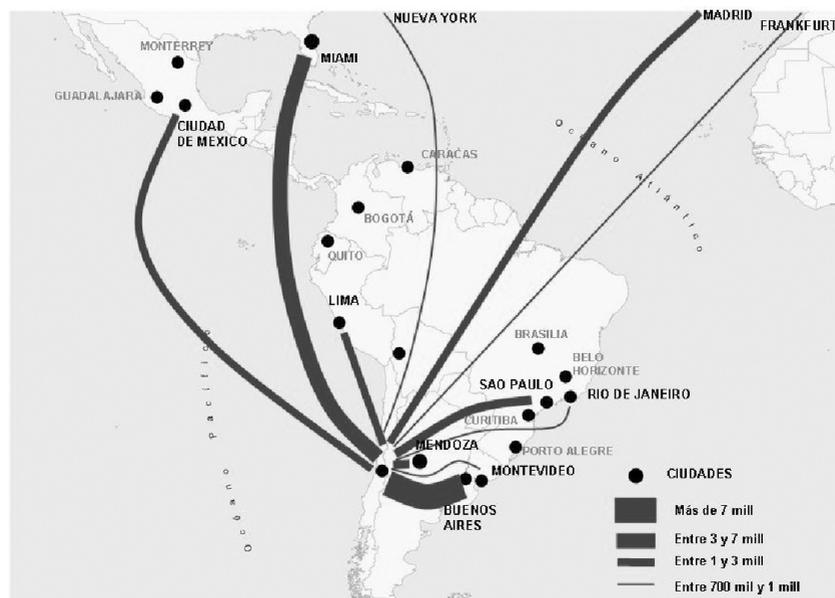
Finalmente, en cuanto a la cobertura de las tecnologías a nivel local, los datos a escala de ciudades se hacen más difíciles de encontrar, por esto se tomó información a nivel de país del Banco Mundial en 2005. En términos de telefonía celular el país con la mayor penetración es Chile, seguido por Argentina y Colombia. En términos de usuarios de Internet, la situación cambia, ya que Uruguay, Brasil y Argentina son las naciones con el mayor grado de penetración de estas tecnologías.

Cuadro N° 3
Conexiones internacionales y pasajeros internacionales transportados, 2004

N	Ciudad	Nombre aeropuerto internacional	Conexiones internacionales	Pasajeros internacionales aeropuerto (llegadas + salidas)
1	Zona Metropolitana Ciudad de México	Lic. Benito Juárez	46	7.895.000
2	Gran Buenos Aires	Ezeiza	35	5.278.000
3	São Paulo	São Paulo-Guarulhos	34	7.356.000
4	Caracas	Simón Bolívar	34	2.881.000
5	Santiago	Arturo Merino Benítez	27	3.603.000
6	Lima	Jorge Chávez	22	2.602.000
7	Bogotá	El Dorado	21	2.160.000
8	Zona Metropolitana Guadalajara	Miguel Hidalgo y Costilla	14	1.882.000
9	Zona Metropolitana Monterrey	Gral. Mariano Escobedo	10	901.000
10	Montevideo	De Carrasco	8	958.000

Fuente: Elaboración propia en base a información de ATI, 2004.

Figura N° 2
Red de pasajeros internacionales transportados desde Santiago



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ATI (2004).

Los criterios locales

El tamaño, potencial económico y la oferta de servicios avanzados al productor

En cuanto al tamaño de la población y en el contexto latinoamericano, según Naciones Unidas (2005), Santiago es la séptima ciudad más poblada después de Ciudad de México, São Paulo, Buenos Aires, Río de Janeiro, Lima y Bogotá. Esto la ubica en un lugar de mediana relevancia considerando que el tamaño de las ciudades es un aspecto relevante para la inversión privada (Figura N° 1).

Desde el punto de vista del potencial económico y productividad de las ciudades, a partir de las estimaciones del PIB metropolitano de *PriceWaterHouseCooper* y población de Naciones Unidas (*Pricewaterhousecooper*, 2007), se realizó un listado para el año 2005 que se puede revisar en el Cuadro N° 4.

Respecto al PIB metropolitano se observa la relevancia en el contexto latinoamericano de la economía de Ciudad de México. Supera por bastante distancia el potencial del resto

de las economías urbanas. Un segundo grupo en términos de importancia está integrado por Buenos Aires y São Paulo que también marcan una importante distancia con el resto de las ciudades. En un nivel intermedio se encuentran Santiago y Bogotá, y un cuarto grupo se encuentra integrado por Lima, Belo Horizonte, Guadalajara y Pôrto Alegre.

En cuanto a la productividad, la ciudad con el mayor PIB per cápita es Buenos Aires con casi 20 mil dólares, le sigue Ciudad de México y Santiago con más de 16 mil dólares. En un segundo nivel se encuentran Guadalajara, São Paulo, Río de Janeiro, Belo Horizonte, Pôrto Alegre y Bogotá con más de 10 mil dólares. Finalmente, cierra el grupo Lima con el menor ingreso per cápita del grupo de ciudades evaluadas.

Otro de los indicadores económicos relevantes para medir la competitividad, según Malecki (2004) y Sobrino (2005), son las exportaciones. De las ciudades donde fue posible encontrar información al respecto, las más destacadas son las brasileñas y en especial São Paulo, la cual triplica a la ciudad

que le sigue en cuanto al valor exportado. Es tan importante el monto de las exportaciones de la capital económica brasileña, que supera las exportaciones totales de Chile, Colombia y Perú. Después de las cuatro ciudades brasileñas, Santiago y Bogotá se presentan como las ciudades con mayor nivel de exportaciones con montos de casi 5 mil millones de dólares y 3,5 mil millones respectivamente.

Las exportaciones de la Región Metropolitana de Santiago se encuentran concentradas en los productos industriales. Destacan la industria alimenticia (37,9%), productos químicos básicos (24,8%) y productos metálicos y maquinarias (13,2%). Durante el año 2002 los envíos de la región al mundo tuvieron como principales destinos Estados Unidos (US\$ 495,59 millones), Unión Europea (US\$ 447,0 millones) y México (US\$ 211,92 millones). Además, países como Perú (US\$ 190,51 millones), Brasil (US\$ 143,96 millones) y Ecuador (US\$ 136,91 millones) son atractivos destinos para las exportaciones regionales (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2003).

La teoría de la ciudad global y los estudios empíricos como los realizados por el GaWC han puesto de manifiesto la importancia de la capacidad de una ciudad de ofrecer servicios avanzados a la producción, como una condición para escalar en las jerarquías urbanas. Al respecto, y según los datos iniciales expuestos en 1999 por Beaverstock *et al.* (1999), cinco ciudades latinoamericanas jugaban un rol relevante en la oferta de servicios avanzados al productor en el mundo, tal como se aprecia en el Cuadro N° 5. Cabe señalar que de acuerdo a esa metodología las ciudades se clasifican en cuatro grupos en orden decreciente, de acuerdo a su capacidad de ofrecer servicios de contabilidad, publicidad, bancarios, financieros y legales a las empresas multinacionales (alfa, beta, gama y con evidencias de formación de ciudad mundial). Dentro de esta clasificación, Ciudad de México y São Paulo se encontraban en el segundo nivel (beta), Buenos Aires, Santiago y Caracas en el tercero (gama) y Río de Janeiro, Bogotá, Lima, Montevideo y Brasilia en el cuarto nivel (Cuadro N° 5).

Cuadro N° 4
PIB ciudad y PIB per cápita en dólares para el año 2005

	PIB 2005 (millones de US PPPs*)	Población	PIB per cápita (US PPPs)	PIB per cápita país (US PPPs)
Ciudad de México	315.000	18.735.000	16.813	10.030
Buenos Aires	245.000	12.553.000	19.517	13.920
São Paulo	225.000	18.333.000	12.273	8.230
Río de Janeiro	141.000	11.469.000	12.294	8.230
Santiago	91.000	5.599.000	16.253	11.470
Bogotá	86.000	7.353.000	11.696	7.420
Lima	67.000	7.747.000	8.649	5.830
Belo Horizonte	65.000	5.304.000	12.255	8.230
Guadalajara	60.000	4.051.000	14.811	10.030
Pôrto Alegre	44.000	3.795.000	11.594	8.230

* Paridad de poder de compra (*Purchasing Power Parity*).

Fuente: Elaboración propia en base a estimaciones de *PriceWaterHouseCooper* para el PIB ciudad, Naciones Unidas para la población y el Banco Mundial para el PIB país.

Cuadro N° 5
Oferta de servicios avanzados a la producción de las ciudades latinoamericanas

	Número de servicios avanzados al productor presentes en la ciudad					Clasificación
	Contabilidad	Publicidad	Bancarios/ finanzas	Legales	Total	
Ciudad de México	10	10	18	5	43	Beta
São Paulo	9	12	17	4	42	Beta
Buenos Aires	7	8	16	3	34	Gama
Santiago	9	9	12	3	33	Gama
Caracas	7	9	11	3	30	Gama

Fuente: GaWC, 1998.

Posteriormente el GaWC ha realizado otros estudios con cambios importantes en la metodología respecto a la clasificación inicial de ciudades anteriormente representadas. A partir del año 2000, las ciudades no son evaluadas solamente en función de la presencia de un determinado servicio avanzado, sino utilizando un modelo de red entrelazado (Taylor *et al.*, 2002), calculando la conectividad de la ciudad en la red de ciudades globales en función de la siguiente clasificación y subclasificación jerárquica decreciente: alfa (A++, A+, A, A-); beta (B+, B, B-); gama (G+, G, G-), alta suficiencia y suficiencia⁶.

Bajo la metodología planteada por este nuevo modelo medido para el 2000, 2004 y 2008, en el Cuadro N° 6 se puede apreciar que no existe ninguna ciudad latinoamericana en las dos subclasificaciones más altas de la jerarquía. Recién en el tercer subnivel aparecen ciudades latinoamericanas. São Paulo, que ocupaba la más alta posición de la región retrocede en un nivel y Buenos Aires pasa a ocupar su lugar en el 2008. Santiago escala de B a A-, siendo la ciudad que mayor-

mente mejora su posición dentro del período de análisis, junto con Caracas.

Esta situación da cuenta del avance que ha tenido la capital de Chile en las últimas décadas, consolidándose como una de las ciudades latinoamericanas con capacidad de ofrecer una buena gama de servicios avanzados a las multinacionales, a pesar de ser una ciudad pequeña en relación a las grandes urbes de la región, como Buenos Aires, São Paulo y Ciudad de México.

Esta buena posición de Santiago podría explicarse por los acuerdos de libre comercio firmados por Chile con países y bloques económicos diversos en el mundo, lo cual ha posicionado a la ciudad como el nodo articulador de la economía chilena con los mercados mundiales y como una plataforma de inversiones para el resto de la región. Un respaldo para tal hipótesis lo constituye la alta presencia de empresas latinoamericanas con operaciones en más de un país (denominadas como *multilatinas* por la revista *América Economía*) que tienen su sede central en Santiago. Al respecto, en el marco del proyecto Fondecyt N° 1085257 llevado adelante por un grupo de investigación del Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, se realizó un análisis de la localización de las sedes centrales de las 500 mayores empresas de Latinoamérica según el *ranking*

⁶ Para una definición detallada de cada una de estas categorías se puede consultar Taylor *et al.* (2009), o bien, el sitio web de GaWC (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/gawcworlds.html>)

de la revista *América Economía*. Del total de 500 empresas catastradas, un 21% ubicaba sus sedes centrales en São Paulo, 19% en Ciudad de México, 11% en Santiago de Chile, 7% en Río de Janeiro, 6% en Buenos Aires y el resto repartidas en otras ciudades.

Debido al tamaño de la economía chilena, es interesante considerar la alta presencia de multinacionales de origen latinoamericano. La explicación de tal fenómeno podría encontrarse en el temprano proceso de libera-

lización de la economía chilena, lo que generó en el ámbito empresarial chileno un *know how* en materias de privatización superior a otros países (Daher, 1999). De hecho, no es casual que las empresas chilenas hayan participado en la privatización de 28 empresas latinoamericanas, aprovechando la suscripción de acuerdos para evitar la doble tributación y flexibilidad de los marcos regulatorios que fueron creándose en Argentina, Perú, Bolivia y Brasil, según el Comité de Inversión Extranjera del Gobierno de Chile.

Cuadro N° 6
Clasificación de las principales ciudades latinoamericanas de acuerdo a sus niveles de conectividad a la red mundial de ciudades según la metodología del GaWC⁷

Clasificación	Subclasificación	Año		
		2000	2004	2008
Alfa	A++			
	A+			
	A	São Paulo	São Paulo	Buenos Aires
	A-	Ciudad de México Buenos Aires	Ciudad de México Buenos Aires	São Paulo Ciudad de México Caracas Santiago
Beta	B+		Santiago	Bogotá
	B	Bogotá Santiago Caracas	Bogotá	
	B-		Caracas Río de Janeiro	Lima Montevideo Río de Janeiro
Gama	G+	Río de Janeiro Montevideo Lima	Montevideo Lima	Ciudad de Panamá Quito
	G	Quito		Guadalajara
	G-		Quito	Guayaquil

Fuente: Elaboración propia en base a información el GaWC.

⁷ En el Cuadro N° 3 no se incluyó las tres primeras categorías y subcategorías. En el caso de las categorías alta suficiencia y suficiencia, hay presencia de ciudades latinoamericanas. Una versión com-

pleta de la clasificación para 2000, 2004 y 2008 se puede obtener de <http://www.lboro.ac.uk/gawc/gawcworlds.html>

La historia reciente ha mostrado una mayor diversificación de la Inversión Extranjera Directa (IED) chilena en términos sectoriales y en menor medida territoriales. El desembarco de capitales chilenos se ha caracterizado por la expansión de las empresas de *retail* principalmente, siendo las más importantes Falabella, Cencosud, cadenas de farmacias, entre otras. En este sentido la alianza con un grupo económico local ha sido la estrategia más ocupada. Esta verdadera conquista del mercado latinoamericano por parte de las empresas multinacionales chilenas genera importantes ventajas para la Región Metropolitana de Santiago en el sentido de convertirse en la verdadera plataforma de inversiones para Latinoamérica, considerando el *know how* con el que cuenta actualmente.

Los atributos urbanos

Las ciudades no solamente compiten por atraer capitales, sino también personas (ejecutivos y visitantes globales). Esta capacidad de atracción de visitantes globales depende entre otras cosas de tres factores que se encuentran interrelacionados entre sí: la calidad de vida, el nivel de seguridad y la imagen proyectada por las ciudades.

Como parámetro de medición de la calidad de vida de las ciudades, para el caso de este análisis se utiliza el indicador elaborado por la consultora Mercer, que evalúa a las ciudades de acuerdo con 39 criterios que intentan evaluar el ambiente político, social y económico, ambiente sociocultural, consideraciones médicas y de salud, la educación, los servicios públicos y el transporte, la recreación, los bienes de consumo, la oferta de viviendas y el ambiente natural.

Este estudio, que considera más de 200 ciudades de los cinco continentes, está dirigido principalmente a suministrar información a las firmas globales para facilitar sus decisiones de localización a medida que van desplegando sus actividades por diferentes países del mundo. En este sentido es importante aclarar que la calidad de vida que mide este *ranking* es exclusivamente para los ejecutivos internacionales y no para los habitantes de la ciudad, como comúnmente se publica en los medios de prensa.

En este *ranking*, las tres ciudades de Latinoamérica con mejor posición son Montevideo, Buenos Aires y Santiago. Es necesario aclarar que a nivel mundial las urbes de nuestro continente presentan posiciones rezagadas, apareciendo recién desde el puesto 78 hacia atrás. A estas tres ciudades le siguen Monterrey y São Paulo. Cierran el grupo La Paz, Caracas y Bogotá con la peor calidad de vida para los ejecutivos internacionales en Latinoamérica, en una posición muy baja a nivel mundial. En cuanto a la evolución en el *ranking*, tomando en consideración cinco años, salvo Lima y Ciudad de México, todas las ciudades han retrocedido. Montevideo, Buenos Aires, Santiago y Monterrey han bajaron levemente sus puntajes, mientras que São Paulo, Quito y Bogotá muestran las caídas más importantes.

Históricamente uno de los aspectos que más ha afectado la imagen y la calidad de vida de las ciudades latinoamericanas ha sido la seguridad. Al respecto, la medición elaborada por *Holder International* constituye un parámetro para evaluar qué tan peligrosa es una ciudad para un ejecutivo. Se basa en el análisis de distintas variables, como niveles de criminalidad y delincuencia, inestabilidad política, eficacia de las fuerzas de seguridad, terrorismo, disturbios sociales y secuestros; y entrega un puntaje a cada ciudad desde 1 (menos peligrosa) a 4- (más peligrosa). De acuerdo con este indicador, Santiago es la ciudad menos peligrosa para que un ejecutivo viva o se traslade, con un puntaje de 2, el cual se ha mantenido en los últimos tres años. Esto es bastante contradictorio con la deteriorada imagen interna de percepción de seguridad que tienen los habitantes de Santiago, lo cual es constante tema de debate político y continuo referente de los medios de información a nivel interno.

En el contexto latinoamericano, dentro de las más peligrosas según Holder, están São Paulo, Ciudad de México, Caracas, Buenos Aires y Bogotá. Vale destacar que la capital colombiana mejoró en medio punto su puntaje entre 2004 y 2005, manteniéndose en 4+ en la evaluación correspondiente a 2006. Buenos Aires, por su parte, es la única de las ciudades que comprenden este estudio que mejora su evaluación entre 2005 y 2006.

Caracas, São Paulo y Ciudad de México mantienen la misma evaluación desde hace tres años.

En cuanto a la imagen de las ciudades, la revista *América Economía*, en el contexto de su *ranking* de ciudades, realiza una encuesta a su comunidad de lectores donde busca determinar la imagen que los ejecutivos latinoamericanos tienen sobre sus ciudades de residencia y también sobre el resto de las urbes de la región, lo cual, en su momento, dio paso a la generación de un indicador denominado “poder de marca”.

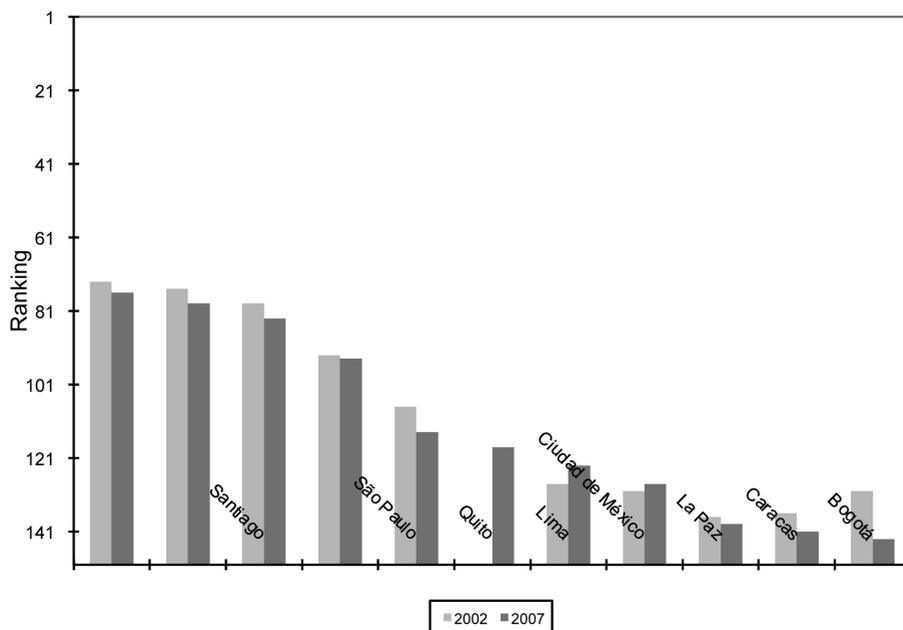
Respecto a los resultados, Santiago se ubica como la ciudad con mayor poder de marca con una calificación de excelente, a mucha distancia del resto de las urbes debido a su buena combinación entre calidad de vida y ambiente de negocios. Posteriormente se ubican Buenos Aires, São Paulo, Ciudad

de México y Monterrey con una calificación bueno. Después de este grupo se ubica Bogotá y Curitiba con poder de marca regular y posteriormente se encuentra el resto de las capitales andinas con débil poder de marca. En el último período, Santiago se mantuvo, y las ciudades de Buenos Aires, Lima y en menor medida La Paz, mejoraron su poder de marca, mientras que todo el resto disminuyó. En Ciudad de México por ejemplo el índice cayó en más de 23 puntos, mientras que Bogotá disminuyó solo 0,5 puntos.

El capital humano y la producción de conocimiento

Otro de los aspectos más destacados por las nuevas teorías de la competitividad es la importancia del desarrollo humano, el capital humano avanzado y su productividad y la calidad de sus universidades y programas de estudio.

Figura N° 3
Situación de las ciudades latinoamericanas en el *ranking* de calidad de vida de Mercer entre 2002 y 2007



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mercer.

Uno de los indicadores más comúnmente utilizados para evaluar el desarrollo de la población es la tasa de analfabetismo. Respecto a la situación de Santiago en el año 2006 es positiva ya que junto con Montevideo y Buenos Aires son las tres ciudades que tienen la menor tasa de analfabetismo, la que apenas supera el 2%. Más atrás se encuentra el resto de las ciudades, donde se incluyen las ciudades brasileñas y mexicanas con tasas que van desde el 6% en el caso de Guadalajara, hasta el 3% en el de Ciudad de México. En el otro extremo, La Paz tiene una tasa bastante alta respecto al resto de las ciudades, que supera el 11%.

Respecto al desarrollo o acumulación del *stock* de capital humano avanzado, no fue posible obtener datos a nivel subnacional, sin embargo, los datos de la red de indicadores en ciencia y tecnología (RICYT) muestran un panorama bastante desalentador de la situación en Latinoamérica comparativamente al mundo desarrollado. Por ejemplo, mientras el promedio de investigadores por cada mil integrantes de la población económicamente activa de la región en 2004 es de 1,43; en España y Canadá el valor es superior a 6,0; mientras que en Estados Unidos el valor era de 13,94 en igual período. Dentro de este contexto, Argentina es quien va a la cabeza con más de 3 investigadores cada 1.000 integrantes de la población económicamente activa. Chile se ubica en segundo lugar con 2,96 y le sigue Brasil con 1,55. El resto de los países posee valores inferiores a 1.

Esta situación podría ser reflejo de la baja inversión en ciencia y tecnología que se realiza en Latinoamérica. Por ejemplo, mientras un país desarrollado como Estados Unidos gasta más de un 2,5 de su producto en ciencia y tecnología, el promedio de los países latinoamericanos evaluados es 0,3; siendo Brasil con 0,8 el que más gasta y Ecuador con 0,07 el que menos. Chile es el segundo país después de Brasil que más invierte en ciencia y tecnología en el contexto latinoamericano, sin embargo, aún está muy lejos de lograr niveles adecuados, según muestran los datos de los países desarrollados.

Entre otras cosas, esta baja inversión histórica en ciencia y tecnología hace muy

difícil que las universidades latinoamericanas estén entre las más prestigiosas del mundo. De hecho, en el *ranking* elaborado en el 2006 por *The Times Higher Education Supplement* solo existe 1 universidad entre las 100 mejores, 2 entre las 250 mejores y 16 entre las 500 mejores universidades del mundo. Este *ranking* evalúa cuatro indicadores: calidad de la investigación, empleabilidad de los egresados, perspectivas internacionales y calidad de la enseñanza. Los resultados son totalmente dominados por las universidades norteamericanas, entre las diez mejores, siete son de esa nación, el resto pertenece al Reino Unido.

A nivel latinoamericano sin duda la plaza más atractiva es Ciudad de México, la única urbe que posee una institución dentro de las 100 primeras del mundo. Por número de universidades, Santiago, Buenos Aires y São Paulo destacan al poseer 3 universidades entre las 500, sin embargo, por ubicación, destaca Santiago más que el resto ya que el promedio del *ranking* de sus instituciones educacionales dentro de las 500 es de 336, mientras que el de Buenos Aires es 353 y el de São Paulo es de 402.

En cuanto a la productividad científica, indicador muy importante al medir la capacidad de una ciudad de insertarse en la economía del conocimiento, los datos a nivel de países muestran que Chile se encuentra bastante rezagado del resto de países de la región, ya que produce solo 2.228 artículos científicos, cifra baja si se compara con los 4.500 de Argentina, 5.300 de México y 11.831 de Brasil. Sin embargo, al considerar la producción per cápita la situación cambia, ya que Chile se transforma en el país con mayor producción, con cerca de 14 artículos científicos cada 100.000 habitantes, le sigue Argentina con 11 y Uruguay con 10 (según datos de RICYT). En cuanto a la producción de patentes, tampoco fue posible conseguir datos para todas las ciudades, no obstante, la combinación de datos a escala de país y ciudades entrega algunas aproximaciones interesantes. Por ejemplo, la distancia que toma Brasil es muy alta respecto al resto de Latinoamérica. Solo el Estado de São Paulo produce el doble de las patentes registradas en Argentina, Venezuela o Chile.

Cohesión social

Para intentar comparar algunos aspectos relacionados con la cohesión social de algunas ciudades latinoamericanas, se recurrió a los resultados de la encuesta latinoamericana de cohesión social que realizaron en conjunto las siguientes instituciones en el año 2007: Universidad de Notre Dame, Kellogg Institute, Corporación de estudios para América Latina, Instituto Fernando Henrique Cardoso y Pontificia Universidad Católica de Chile⁸.

Sobre la base de los estudios de la CEPAL (2007) y Turok (2006) para este análisis, se han considerado solo algunas de las dimensiones de la cohesión social, principalmente aquellas relacionadas con las desigualdades, la distribución de las oportunidades, confianza social, sensación de inseguridad y discriminación.

⁸ EcoSocial 2007 es una encuesta cara a cara, de carácter comparado, que se aplica por primera vez en siete países latinoamericanos en el marco del proyecto "Nueva Agenda de Cohesión Social para América Latina". La muestra total varió entre países; en Guatemala fue de 1.200 casos; en Argentina, Chile, Colombia y Perú fue de 1.400 casos, en México de 1.500 y finalmente en Brasil de 1.700 casos. Para mayor detalle ver <http://www.ecosocialsurvey.org/inicio/index.php>

Respecto al primero de los indicadores, según los datos de la CEPAL que mide las desigualdades de ingresos en las áreas urbanas, se observa que Brasil y Colombia presentan las mayores desigualdades de Latinoamérica en sus áreas urbanas con una relación de 24,7 y 22,6 veces los ingresos de los más ricos sobre los más pobres. Posteriormente se encuentran Argentina y Chile con una relación de 16,4 y 14,6 veces el ingreso de los más ricos sobre los más pobres. Más abajo se encuentra México y Perú con una relación sobre las 10 veces (Cuadro N° 7).

En cuanto a la distribución de las oportunidades, algunos de los resultados de la encuesta EcoSocial (Cuadro N° 8) muestran diferentes situaciones. Respecto a la posibilidad de salir de la pobreza, la ciudad con la peor distribución de oportunidades sería Río de Janeiro, donde un 40% de los encuestados cree que existe muy baja probabilidad. Otra ciudad con baja distribución de oportunidades es Bogotá, donde casi un tercio de los encuestados considera muy baja la posibilidad de ascenso social. Al contrario, habría más oportunidades de salir de la pobreza en São Paulo, Santiago y Lima, donde sus habitantes perciben que el ascenso social es más probable.

En cuanto a la distribución de oportunidades para los jóvenes de bajos recursos, la

Cuadro N° 7
Distribución del ingreso de las personas por quintiles, en áreas urbanas
(porcentaje del ingreso nacional total)

País	Quintiles de ingreso					Relación Q5/Q1
	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	
Argentina	3,4	7,7	12,2	19,3	57,1	16,4
Brasil	2,6	5,8	9,8	16,8	64,8	24,7
Chile	4,1	7,7	11,8	18,8	57,5	14,0
Colombia	2,8	6,2	10,0	16,8	64,0	22,6
México	4,8	8,4	12,2	18,7	55,6	11,5
Perú	4,9	9,1	13,4	20,0	52,3	10,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL (2005), CEPAL (2006) y CEPAL (2003).

segunda situación muestra que las ciudades con menos opciones de ingreso a la universidad son Río de Janeiro, Bogotá y Buenos Aires. Por el contrario, las ciudades con mayores probabilidades serían São Paulo, Lima y Ciudad de México.

Finalmente, respecto a las oportunidades de género, la tercera situación muestra que nuevamente Río de Janeiro aparece como la ciudad que brinda las menores posibilidades. Le sigue Ciudad de México y Santiago. Las ciudades con más opciones serían Buenos Aires, Bogotá y Lima.

Otra de las dimensiones relevantes de la cohesión es la confianza social. Ante la pregunta: ¿usted diría que se pueda confiar en la mayoría de las personas o hay que tener cuidado con ellas?, la ciudad con el mayor grado de confianza fue Buenos Aires, donde un 22% contesta que sí se puede confiar en la mayoría de las personas. Otras ciudades con menores grados de confianza social fueron Ciudad de México (16%) y Bogotá (15%). Las ciudades con menor confianza en las personas son São Paulo (2,9%) y Lima (6,6%). Santiago se encuentra en una situación intermedia con un 9%, aunque por debajo del promedio de las ciudades en estudio, que es 12%.

La desconfianza en las instituciones públicas se manifiesta con fuerza en la mayoría de las ciudades en estudio, sobre todo cuando se considera a los tribunales de justicia. Las ciudades en donde menos se confía en estas instituciones son Lima (46,8%), Santiago (37,9%) y Bogotá (33,6%). La ciudad donde existe más confianza es São Paulo.

Respecto a la sensación de inseguridad, ante la pregunta: ¿qué tan seguro se siente caminando solo por el centro de la ciudad de noche?, en promedio solo un 2,8% de los encuestados manifiesta que se siente muy seguro. Buenos Aires es la ciudad donde una mayor proporción de personas se siente muy segura, con un 5,5%, mientras que la menor proporción de personas que manifiesta sentirse muy segura está en Santiago con solo un 1,3% de los encuestados. Estos resultados son contradictorios con las evaluaciones y datos duros de delitos, donde Santiago aparece como la ciudad más segura de la región, con la menor cantidad de delitos per cápita.

Finalmente, en cuanto a la discriminación, el Cuadro N° 9 muestra el porcentaje de personas que han sentido algún tipo de discriminación en sus ciudades por diversos motivos.

Cuadro N° 8
Porcentaje de personas que consideran muy baja la probabilidad que ocurran las siguientes situaciones en sus ciudades

Situaciones	Ciudad							
	Buenos Aires (%)	Río de Janeiro (%)	São Paulo (%)	Santiago (%)	Bogotá (%)	Ciudad de México (%)	Lima (%)	Promedio (%)
Un pobre salga de la pobreza	25,8	40,9	14,3	15,6	29,2	18,5	16,4	21,3
Un joven pobre pero inteligente entre a la universidad	14,1	17,7	7,8	11,9	14,9	10,6	8,7	11,7
Una mujer alcance una buena posición en su trabajo	3,4	13,0	4,2	4,7	3,5	7,4	3,7	5,0
Promedio	14,5	23,9	8,8	10,8	15,9	12,1	9,6	12,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta EcoSocial 2007.

Cuadro N° 9
Porcentaje de personas que se han sentido rechazadas, molestadas o mal miradas por distintas situaciones

Motivos	Ciudad							
	Buenos Aires (%)	Río de Janeiro (%)	São Paulo (%)	Santiago (%)	Bogotá (%)	Ciudad de México (%)	Lima (%)	Promedio (%)
Color de piel, raza o etnia	6,4	16,7	15,0	5,7	3,6	9,2	18,6	10,3
Lugar de donde proviene	5,7	15,6	16,7	7,9	6,6	8,1	14,1	10,2
Por ser pobre	7,5	21,2	25,2	13,7	14,9	12,4	16,6	15,2
Preferencias políticas	5,9	12,9	18,6	12,3	9,7	9,8	13,3	11,5
Promedio	6,4	16,6	18,9	9,9	8,7	9,9	15,7	11,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta EcoSocial 2007.

Como promedio, las ciudades de São Paulo, Río de Janeiro y Lima aparecen como los lugares donde las personas se sienten más discriminadas. En un segundo nivel aparecen Santiago, Ciudad de México, Bogotá y finalmente Buenos Aires. Esta última es la ciudad donde menos personas se sienten discriminadas. En general en todas las ciudades el motivo por el cual existe mayor discriminación es por el nivel socioeconómico, salvo el caso de Lima, donde el motivo de mayor discriminación es por el color de piel, raza o etnia. Santiago no escapa a esta tendencia, aunque las preferencias políticas también alcanzan un porcentaje alto como motivo de discriminación.

En resumen, si bien Santiago no se presenta como la ciudad con los menores niveles de cohesión social, tampoco tiene valores aceptables, debido a que es una ciudad aún con altos niveles de desigualdades, bajos niveles de confianza social (personas e instituciones) y altos niveles de sensación de inseguridad.

Consideraciones finales

La competitividad se ha vuelto uno de los objetivos más importantes de las políticas urbanas en un contexto de mayor permeabilidad de las fronteras nacionales producto de la globalización, por tanto, como plantea

Camagni, es un hecho que los territorios están compitiendo internacionalmente por atraer inversiones, empresas y personas. A pesar de la generalización de esta tendencia, la competitividad territorial continúa siendo un concepto difuso y difícil de definir como plantean diversos autores. La concepción asumida en este artículo plantea que se debe entender a la competitividad como la determinante fundamental de la prosperidad de un lugar y la base del crecimiento y desarrollo sustentable de una sociedad.

Considerando este enfoque y al no existir consenso en torno a una definición conceptual, se asumió una concepción de competitividad urbana que pone énfasis en dos cosas principalmente. Primero, que las condiciones que hacen competitiva a una ciudad no pueden encerrarse en una dualidad excluyente (nacional o local), sino más bien a una compleja combinación de condiciones escaladas a distintos niveles geográficos (país, región y ciudad), y segundo, el objetivo de la competitividad urbana no puede ser otro que mejorar la calidad de vida de la población residente.

Sobre la base de esta definición y la discusión bibliográfica acerca de los factores que influyen en la competitividad se estableció una serie de criterios por los cuales se evaluó la situación de Santiago frente a las principales metrópolis latinoamericanas. En

este análisis comparativo se pudo constatar que la capital chilena está dentro del grupo de ciudades más competitivas de la región y que sus principales atributos tienen que ver más que nada con las condiciones del país que con ventajas propias de la ciudad.

Al respecto, Santiago se destaca principalmente como una ciudad de negocios, ambiente que descansa principalmente en las favorables condiciones macroeconómicas y la credibilidad de las instituciones públicas, todos factores dependientes de políticas públicas de nivel nacional. En cuanto a la localización geográfica a nivel global, el océano Pacífico está adquiriendo cada vez más relevancia como ruta comercial, lo cual debería intensificar la competencia entre las ciudades por jugar un rol relevante en este nuevo contexto. Respecto a la infraestructura, la capital chilena aparece bien dotada, aunque el mismo crecimiento económico e integración internacional hace necesaria la constante reinversión en estas materias para no perder estas ventajas.

En los criterios evaluados a escalas geográficas más locales, la capital chilena posee niveles equivalentes al resto de las ciudades, y también en varios indicadores es superada por otras áreas metropolitanas de la región. Otros criterios donde se destaca Santiago son aquellos referentes a la seguridad y la imagen. Sin embargo, es posible suponer que esta buena imagen externa deriva desde el país más que directamente de atributos vinculados a la ciudad, ya que Santiago no ha logrado vincularse a algún concepto que lo diferencie del resto, como lo han logrado establecer otras ciudades, como por ejemplo Ciudad de México y la historia; Río de Janeiro y su sensación de alegría y diversión; Buenos Aires y su cultura urbana; por nombrar algunos ejemplos.

Tomando en consideración los indicadores planteados por Florida para explicar la competitividad, respecto a que el potencial de crecimiento de una economía está relacionado con la generación de una ciudad creativa fundada en la tecnología, talento y tolerancia, se puede decir que Santiago solo posee ventaja en la primera de las tres T. Esto debido a que los criterios analizados en el apartado anterior muestran que se encuentra

bien en la penetración y cobertura de la tecnología, sin embargo, en términos de talento no posee ventajas significativas sobre el resto de las ciudades latinoamericanas, y respecto a los indicadores de tolerancia, tampoco.

En el ámbito de la sociedad del conocimiento, donde apuntan otros estudios que intentan explicar la competitividad, Santiago no posee una situación destacada. Esto es preocupante en la medida en que una parte de las teorías plantea que la transición hacia una economía fundada en el conocimiento es la base de un potencial de crecimiento futuro. Sin embargo, este nebuloso concepto del conocimiento debe ser aclarado en la medida en que no se trata de crear conocimiento a secas, sino, más bien, se trata de acumular capital de innovación en las áreas en las cuales el país tiene ventajas comparativas. De esta manera se plantea la creación de asociaciones entre las empresas y las universidades capaces de empujar la creación de cadenas de valor que generen mayor productividad en el ciclo económico.

Finalmente, en cuanto a la cohesión social, Santiago se presenta como una ciudad con altos niveles de desigualdad, baja confianza social y alta sensación de inseguridad. Aunque objetivamente se ha mejorado el bienestar de la población, se presentan bajos niveles de cohesión social, lo cual plantea la pregunta si bajo este modelo de competitividad, seguido por Chile, existe convergencia entre el progreso económico y el progreso social. En este contexto: ¿dónde queda el objetivo final de hacer un territorio más competitivo?

Es importante recordar que los factores de competitividad local son distintos en el corto y largo plazo; en el primero, la base competitiva está determinada por la estructura económica, carácter y efectividad de sus instituciones y calidad y cantidad de infraestructura. Mientras que en el largo plazo la competitividad se sustenta por la adopción de innovaciones tecnológicas y formación de capital humano y social, por lo que la inversión en capital físico y humano permite consolidar y aumentar las ventajas competitivas locales. En función de estos conceptos puede decirse que Santiago tendría una competitividad de corto plazo en la medida que su capacidad

de competir está fundada más que nada en los primeros atributos, lo cual plantea un enorme desafío a la política metropolitana, espacio que hoy en día –de acuerdo a la administración político-administrativa chilena– está vacío.

Referencias bibliográficas

AIR TRANSPORT INTELLIGENCE (ATI). Airline database. Washington: ATI, 2004. Disponible en Internet: <http://www.rati.com>

BEAVERSTOCK, J.; SMITH, R. & TAYLOR, P. A roster of world cities. *Cities*, 1999, vol. 16, N° 6, p. 445-458.

BENKO, G. Estrategias de comunicación y marketing urbano. *EURE*, 2000, vol. 26, N° 79, p. 67-76.

BRENNER, N. La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental Post-Fordista. *EURE*, 2003, vol. 29, N° 86, p. 5-35.

BUDD, L. & HIRMIS, A. Conceptual framework for Regional Competitiveness. *Regional Studies*, 2004, vol. 38, N° 9, p. 1015-1028.

BUSINESSWEEK. Slickers Cities. The real contest is among communities, not nations. San Francisco: Businessweek, 2005. Disponible en Internet: http://www.businessweek.com/magazine/content/06_34/b3998442.htm?chan=top+news_top+news

CAMAGNI, R. Papel económico y contradicciones espaciales de las ciudades globales: el contexto funcional, cognitivo y evolutivo. En: BECATTINI, G.; COSTA, M. T. & TRULLÉN, J. (eds.). *Desarrollo local: teorías y estrategias*. Barcelona: Civitas, 2002, p. 215-244.

CATTAN, N. Attractivity and internationalization of major European cities: the example of air traffic. *Urban Studies*, 1995, vol. 32, N° 2, p. 303-312.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). *CEPALSTAT*. Santiago, 2003. Disponible en

Internet: <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). *CEPALSTAT*. Santiago, 2005. Disponible en Internet: <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). *CEPALSTAT*. Santiago, 2006. Disponible en Internet: <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). *Sistema de indicadores para el seguimiento de la cohesión social*. Santiago: CEPAL, 2007.

CORIAT, B. *Los desafíos de la competitividad*. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC-Universidad de Buenos Aires, 1997.

DAHER, A. *Territorios de las transnacionales chilenas*. Santiago: Instituto de Postgrado en Estudios Urbanos, Arquitectónicos y de Diseño, PUC, 1999.

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. *Chile piensa su inserción internacional desde regiones*. Santiago: Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2003.

DUNNING, J.; BANNERMAN, E. & LUNDAN, F. *Competitiveness and industrial policy in northern Ireland*. Belfast: Northern Ireland Research Council, 1998.

ERAYDIN, A. The impact of globalisation on different social groups: competitiveness, social cohesion and spatial segregation in Istanbul. *Urban Studies*, 2008, vol. 45, N° 8, p. 1663-1691.

FERNÁNDEZ-MALDONADO, A. Los *backbones* de Internet en América Latina y sus consecuencias urbanas. En: DE MATTOS, C.; FIGUEROA, O.; GIMÉNEZ, R.; ORELLANA, A. y YÁÑEZ, G. (eds.). *Gobernanza, competitividad y redes: La gestión de las ciudades del siglo XXI*.

Santiago: Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, EURE-Libros, 2005.

FITCH & RATINGS *Sovereign Review*. New York: Fitch & Ratings, 2007. Disponible en Internet: <http://www.fitchratings.com/>

FLORIDA, R. *The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. New York: Basic Books, 2002.

FREIRE, M.; POLESE, M. y ECHEVERRÍA, P. *Servicios públicos locales y competitividad urbana. El eslabón perdido en la relación entre macroeconomía y ciudades*. Puebla: Banco Mundial, 2004.

FRIEDMANN, J. & WOLFF, G. World city formation: an agenda for research and action. *International Journal of Urban and Regional Research*, 1982, N° 6, p. 309-344.

GAWC. *Global and world cities study group and network*. Leicestershire: GAWC, 2007. Disponible en Internet: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>

HALL, P. *Megaciudades del mundo*. Barcelona: Alianza, 1966.

KRUGMAN, P. Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 1994, N° 73, p. 28-44.

LAI, K. Global cities in competition? A qualitative analysis of Shanghai, Beijing and Hong Kong as financial centres. Leicestershire: GaWC, *Research Bulletin N° 313*, 2009. Disponible en Internet: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb313.html>

MALECKY, E. Jockeying for position: What it means and why it matters to regional development policy when places compete. *Regional Studies*, 2004, vol. 38, p. 1093-1112.

MARKUSEN, A. & SCHROCK, G. The distinctive city: divergent patterns in growth, hierarchy and specialisation. *Urban Studies*, 2006, vol. 43, N° 8, p. 1301-1323.

MASTERCARD. *Worldwide centers of commerce*. New York: Mastercard, 2007.

Disponible en Internet: <http://www.mastercard.com/us/company/en/wcoc/>

MÉNDEZ, R. *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Editorial Ariel, 1997.

MERCER HUMAN RESOURCE CONSULTING (MHRC). *Quality of living survey*. New York: MHRC, 2007. Disponible en Internet: <http://www.mercer.com/referencecontent.jhtml?idContent=1128060>

MONTOYA, J. Sistemas urbanos en América Latina: globalización y urbanización. *Cuadernos de Geografía*, 2004, N° 13, p. 39-58.

MOODY'S. *Sovereign Ratings. Government, supranational and government related issuers*. New York: Moody's, 2007. Disponible en Internet: <http://www.moody.com/cust/default.asp>

NACIONES UNIDAS. *Demographic and Social Statistics*. New York: ONU, 2005. Disponible en Internet: <http://unstats.un.org/unsd/demographic/>

PORTER, M. *The competitive advantage of nations*. Boston: Harvard Business Review, 1990.

PRICEWATERHOUSECOOPER. *UK Economic Outlook, March 2007. Cities of the Future. Global competition, local leadership*. London: Pricewaterhousecooper, 2007. Disponible en Internet: <http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishations.nsf/docid/7c72b1bf1aa724e980256e39003a2b0e>

SÁNCHEZ, R. Puertos y transporte marítimo en América Latina y el Caribe: un análisis de su desempeño reciente. Santiago: CEPAL, *Serie CEPAL Recursos Naturales e Infraestructura*, N° 82, 2004.

SASSEN, S. *The Global City*. Princeton: Princeton University Press, N. J., 1991.

SASSEN, S. *Globalization and its discontents. Selected Essays 1984 to 1998*. Nueva York: New Press, 1998.

SCOTT, B. R. & LODGE, G. *US competitiveness in the world economy*. Boston: Harvard Business School Press, 1985.

STANDARD AND POOR. Listado de calificaciones por emisor América. New York: Standard and Poor, 2007. Disponible en Internet: <http://www2.standardandpoors.com>

STORPER M. *The regional world: territorial development in a global economy*. New York: Guilford Press, 1997.

SOBRINO, J. Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis. *Revista Economía, Sociedad y Territorio*, 2005, dossier especial, p. 123-183.

TAYLOR, P.; CATALANO, G. & WALKER, D. Measurement of the world city network. *Urban Studies*, 2002, vol. 39, Nº 13, p. 2367-2376.

TAYLOR, P.; NI, P.; DERUDDER, B.; HOYLER, M.; HUANG, J.; LU, F.; PAIN, K.; WITLOX, F.; YANG, X.; BASSENS, D. & SHEN, W. *Measuring the world city network. New results and development*. Leicestershire: GAWC, Research Bulletin 300, 2009. Disponible en Internet: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb300.html>

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. *Percepción de corrupción*. Berlin: Transparency International, 2007. Disponible en Internet: <http://www.transparency.org/>

TUROK, I. Cities, regions and competitiveness. *Regional Studies*, 2004, vol. 38, Nº 9, p. 1069-1083.

TUROK, I. The connections between social cohesion and city competitiveness. En: OECD. *Competitive cities in the global economy*. Paris: OECD, 2006, p. 661-703.

VELTZ, P. *Mundialización, ciudades y territorios. La economía de archipiélago*. Barcelona: Ariel, 1996.

VELTZ, P. *Des lieux & des liens. Politiques du territoire a l'heure de la mondialisation*. La Tour d'Aigues: Editions de l'Aube, 2002.

VIVES, X. *El aeropuerto en la globalización*. Artículo publicado en *La Vanguardia*, 6 de marzo de 2007. Disponible en Internet: http://www.iese.edu/es/files/SPSP-opinio_el%20aeropuerto_tcm5-6753.pdf

WEBSTER, D. & MULLER, L. *Urban competitiveness assessment in developing country urban regions: the road forward*. Washington: Urban Group, INFUD-The World Bank, 2000.

WORLD ECONOMIC FORUM. *Global Competitiveness Index*. Davos: World Economic Forum, 2007. Disponible en Internet: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/index.htm>